

IMPRESE & LEADER

LE VISIONI PER COMPETERE

N.1 GENNAIO 2022

ROBERTO BOZZI

Etica
ed estetica

UNA ROMAGNA SEMPRE PIÙ FORTE

La squadra di Bozzi



GRAFICHE MDM S.r.l.

THE GREEN WAY TO PRINT



FSC® C102331
UNI EN ISO 9001
UNI EN ISO 14001

EQS

THIS IS FOR YOU, WORLD.

Design polisensoriale, fino a 785 km di autonomia,
i più avanzati sistemi di assistenza alla guida.
Direttamente dal futuro per riscrivere il presente della mobilità.
Nuova EQS, la berlina luxury full electric di Mercedes-EQ.

Entra in una nuova era da
De Stefani



EQS: WLTP ciclo misto: consumo di energia elettrica in kWh/100 km: 15,7-21,8; Emissioni di CO₂/km (combinate): 0.

De Stefani S.p.A. Concessionaria Ufficiale di Vendita Mercedes-Benz
Ravenna - Imola - Cesena, www.destefani.net

Tutto ciò che ti serve,
per una protezione completa.

IN/Tab



Allianz 


ZURICH®

ITALIANA
ASSICURAZIONI

 europ
assistance

MPP ASSICURAZIONI | Piazza Falcone e Borsellino, 1 Forlì | T. 0543 404101 | www.mppassicurazioni.com

EDITORIALE



Dietro a una carica, c'è sempre una persona. Nel nostro caso, dietro a un presidente e alla sua squadra, ci sono imprenditori e imprenditrici che hanno scelto di destinare tempo ed energie a dare voce e risposte alle 900 imprese che sono stati chiamati a rappresentare.

Ognuno con attitudini, personalità e percorsi diversi, ma che potranno integrarsi in un contributo di crescita e prospettiva che sono certo sarà importante e decisivo dopo un periodo cupo, di difficoltà senza precedenti. Per questo abbiamo voluto raccontare in questo numero le persone che guideranno Confindustria Romagna nei prossimi anni: la giacca che indossano è temporanea, ma la loro passione per il fare impresa è innata, e sarà il motore per percorrere insieme la strada verso la ripresa.

Il 2022 che ci aspetta sarà denso di sfide e incognite: lo si dice di ogni anno che inizia, ma in questo caso è particolarmente calzante.

La pandemia ci ha lasciato qualche ammaccatura e continua ad allungare le sue ombre gettando incognite sul futuro, ma la reazione del tessuto economico e sociale è stata forte e convinta: come associazione, abbiamo cercato di sostenere questa reazione con servizi adeguati, risposte veloci e aggiornamenti continui su tutti gli aspetti di più stringente attualità. Per il 2022 i nostri occhi sono inevitabilmente puntati sull'irripetibile occasione del Piano nazionale di ripresa e resilienza, due concetti che i nostri imprenditori e le nostre imprenditrici padroneggiano bene, come testimoniano le prossime pagine.

Buona lettura!

Marco Chimenti

Direttore Generale Confindustria Romagna

Camillo Ricci

il cuore di Forlì




ROLEX


BLANCPAIN

Made in Italy
TUUM


TAGHeuer

HAMILTON
AMERICAN SINCE 1892


DIETRICH


TUDOR

LOCMAN
ITALY


DoDo

Recardo
GIOIELLI 1957

Powellato

leBebé
gioia inattesa

SOMMARIO



06

LA SQUADRA DI BOZZI

Una Romagna sempre più forte



12

ROBERTO BOZZI

Etica ed estetica



16

ALESSANDRO PESARESI

Un ponte verso il futuro



20

GIOVANNI GIANNINI

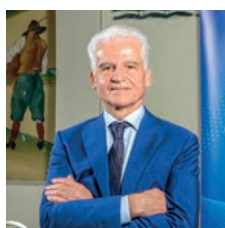
Un modello da replicare



34

PIERLUIGI ALESSANDRI

Ridisegnare il mondo



24

TOMASO TAROZZI

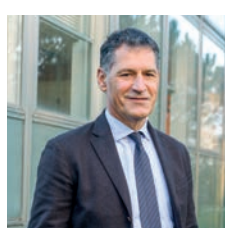
Visione globale



28

GIACOMO FABBRI

Tempo e metodo



38

LUCA MENEGHIN

L'evoluzione della chimica



42

DAVIDE STEFANELLI

Open Company



46

ALESSIA VALDUCCI

La prima donna vicepresidente

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 Invidia, Beatrice Loddo

Artwork: Francesca Fantini

Ufficio commerciale: Gianluca Braga

N. 1 2022

Chiuso per la stampa: 3/01/2022

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

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



LA SQUADRA DI BOZZI
**UNA ROMAGNA
SEMPRE PIU FORTE**

IL NUOVO PRESIDENTE DI CONFINDUSTRIA ROMAGNA, ROBERTO BOZZI, RACCOGLIE IL TESTIMONE DI MAGGIOLI NEL SEGNO DELLA CONTINUITÀ E PRESENTA I SUOI VICEPRESIDENTI: "VOGLIAMO UNA ROMAGNA SEMPRE PIÙ FORTE PERCHÉ LE AZIENDE POSSANO CRESCERE MEGLIO NEL TEMPO".

ph Riccardo Gallini



Il presidente uscente Paolo Maggioli lascia il testimone per il quadriennio 2021-2025 all'imprenditore **Roberto Bozzi**, nuovo presidente di Confindustria Romagna la cui designazione, già compiuta dal Consiglio direttivo a ottobre, è stata formalizzata dall'Assemblea degli industriali romagnoli nella suggestiva cornice del Grand Hotel di Castrocaro Terme.

Consigliere delegato dell'azienda Vulcaflex di Cotignola (RA) con alle spalle una lunga esperienza associativa sia a livello

internazionale che nazionale, Roberto Bozzi è stato vicepresidente in Confindustria Romagna con delega alle Relazioni industriali, e nella territoriale di Ravenna è stato alla guida della Sezione Gomma e Plastica. Per accompagnarlo, una squadra di otto vicepresidenti: **Pierluigi Alessandri**, di Technogym, con delega all'internazionalizzazione e all'attrazione di investimenti esteri; **Giacomo Fabbri** di Vulcangas, con delega all'organizzazione; **Giovanni Giannini** di Sogliano Ambiente

ACCANTO A BOZZI PER REALIZZARE IL PROGRAMMA DI MANDATO 8 VICEPRESIDENTI PIU' 2 DI DIRITTO.

con delega al Forlivese-Cesenate e agli importanti temi della transizione ecologica e dell'energia; **Luca Meneghin** di Versalis con delega alla sicurezza e all'ambiente; **Alessandro Pesaresi** della Pesaresi Giuseppe con delega al Riminese, alla mobilità e alle infrastrutture; **Davide Stefanelli** di Vem Sistemi con delega alla transizione digitale e all'innovazione; **Tomaso Tarozzi** della Bucci Industries con delega al Ravennate, alle relazioni industriali e all'ambito education; infine, **Alessia Valducci** di Valpharma International, delegata al credito e allo sviluppo associativo.

“La mia presidenza sarà improntata fortemente sulla collegialità,” ha sottolineato Bozzi, ringraziando non solo i colleghi che hanno accolto la nomina a vicepresidenti, ma anche coloro che parteciperanno attivamente al lavoro che aspetta l'associazione: “L'impegno sarà importante e il lavoro di squadra è il carburante che permette a persone comuni di ottenere risultati non comuni”.

A fianco del team così disegnato, assume la carica di vicepresidente anche **Danilo Casadei**, in qualità di presidente del Comitato Piccola Industria di Confindustria Romagna: “Siamo contenti perché è stata un'unanimità d'intesa, senza dimenticare che siamo tre territori, il che vuol dire un grande allineamento di Confindustria. La presidenza di Maggioli è stata importante perché ha costruito le basi di una fusione, questa presidenza andrà a sviluppare la costruzione e la messa a terra di questa forza che può avere la Romagna.” Insieme a lui **Sauro Passeri**, presidente del Gruppo Giovani Imprenditori per Nuova Imprenditorialità: “Bozzi si è posto in continuità con il *past president* e credo che questo sia un elemento importante, d'altra parte arriviamo da un momento di transi-



zione. Ci aspettano anni positivi per il futuro del progetto Città Romagna.”

Il passaggio di consegne della nuova presidenza rientra dunque in una felice cornice di continuità e condivisioni valoriali, di cui saranno sicuramente primi protagonisti **Romagna Next** – il Comitato di coordinamento delle Istituzioni Romagnole rispetto ai progetti per il PNRR – e il progetto di **Città Romagna**, con l'auspicio di proiettarlo sul piano istituzionale: “Penso che la Romagna debba avere una sua configurazione amministrativa precisa dentro la Regione,” riprende il presidente Bozzi. “Continueremo a chiedere per la Romagna un ente camerale che rappresenti tutte le tre province, e lavoreremo all'individuazione di un valido imprenditore che possa ben rappresentare l'attuale

IN APERTURA, IL
NUOVO PRESIDENTE DI
CONFINDUSTRIA ROBERTO
BOZZI CON PARTE DELLA SUA
SQUADRA DI VICEPRESIDENTI.
IN QUESTA PAGINA, DALL'ALTO,
I VICEPRESIDENTI ALESSIA
VALDUCCI E PIERLUIGI
ALESSANDRI.



___ **IN UN MONDO CHE NON STA MAI FERMO**
ENI STATION DIVENTA ENI LIVE STATION. _____

Per offrirti sempre nuove soluzioni, oltre a una pausa **negli Eni Café.**

Scopri di più su enilivestation.com



Puoi farci anche
rifornimento.



Camera di Commercio della Romagna".
Fra i temi "caldi", insieme al rilancio – con l'auspicio che con il PNRR si colga l'occasione non solo per fare investimenti, ma anche le necessarie riforme – c'è la transizione energetica ed ecologica, la necessità di infrastrutture, la formazione e l'attrazione dei talenti, ma anche il turismo. Un'agenda densa che Bozzi ha così commentato: "Noi imprenditori siamo sempre stati uniti all'interno dell'associazione e consapevoli dell'importanza di ragionare su una logica sempre più europea, visto che è a Bruxelles che si decide ciò che poi avrà una ricaduta a livello nazionale e locale.

Vogliamo una Romagna sempre più forte e attrattiva per far sì che le aziende possano crescere meglio nel tempo, sia a livello produttivo che di risorse umane. Per far questo, ovviamente, è necessario il supporto delle istituzioni che hanno il compito di gettare le basi di un buon lavoro".

**“VOGLIAMO
UNA ROMAGNA
SEMPRE PIÙ
FORTE PER
FAR SÌ CHE
LE AZIENDE
POSSANO
CRESCERE
MEGLIO NEL
TEMPO.”**

Ulteriore occasione di soddisfazione è la nomina di **Maurizio Minghelli**, che in qualità di presidente del Comitato Piccola Industria Confindustria Emilia-Romagna sarà attivo interlocutore per quanto riguarda le realtà e le istanze delle piccole e medie imprese.

IN ALTO UN MOMENTO DELL'ASSEMBLEA DI CONFINDUSTRIA. QUI ACCANTO, DA SINISTRA, IL PRESIDENTE DEL COMITATO PICCOLA INDUSTRIA DI CONFINDUSTRIA EMILIA-ROMAGNA, MAURIZIO MINGHELLI E IL VICEPRESIDENTE DI DIRITTO DANILLO CASADEI.



A large, stylized graphic in a darker shade of blue is centered on the page. It consists of a gear-like shape on the left and a signal wave or antenna-like shape on the right, both rendered with thick, rounded lines.

COSTRUIAMO IL FUTURO



CONFINDUSTRIA ROMAGNA



ROBERTO BOZZI

ETICA ED ESTETICA

di Roberta Bezzi | ph Riccardo Gallini

VULCAFLEX, NATA NEL 1965, OGGI PRODUCE AL 95% PER L'AUTOMOTIVE, MA NELLA SUA STORIA HA PRODOTTO GLI IMBALLAGGI DEI CIOCCOLATINI PERUGINA E FERRERO, LE CARTELLINE DELLA BUFFETTI, OLTRE AI DISCHI DEL MUSICHIERE E IL GONFIABILE DELLA MUCCA CAROLINA.

Multinazionale leader a livello europeo e mondiale, specializzata nel settore dei rivestimenti per auto, la Vulcaflex ha scelto Cotignola, in provincia di Ravenna, come *cuore* dell'attività produttiva. Attualmente esporta il 95% dei 25 milioni di metri quadrati di pelle sintetiche utilizzate per rivestire vetture di prestigio a marchio General Motors, Bmw, Mercedes, Volkswagen e Stellantis. A parlarne è il consigliere delegato Roberto Bozzi, appena nominato presidente di Confindustria Romagna, dopo 25 anni di frequentazione delle associazioni industriali, prima con base a Chieti e poi a Ravenna dal 2003.

La Vulcaflex nasce ufficialmente nel 1965, ma le sue radici risalgono ai primi anni Cinquanta...

“Tutto comincia a Milano con mio nonno Attilio, con l'azienda di calandrati chiamata Vulcanirga. Con l'urbanizzazione del capoluogo lombardo, la sede diventa però fin troppo centrale per le nostre esigenze di espansione. Così viene trasferita a Cotignola dove nel frattempo viene rilevata l'impresa concorrente Starflex. Dalla fusione delle due realtà, prende vita Vulcaflex con 20 dipendenti. Di acqua ne è passata sotto i ponti, se si considera che oggi contiamo 450 dipendenti interni diretti e un centinaio di collaboratori sul territorio.”

Qual è stata la chiave del successo di Vulcaflex?

“Dovendo fare uno sforzo estremo di sintesi, all'epoca di mio nonno certamente la

VULCAFLEX HA SPOSATO LA NEXTETHIC: INVESTIRE SULL'ETICA DEL LAVORO PER ABBATTERE L'EMISSIONE DI CO2, SENZA FARE A MENO DELL'ESTETICA.

diversificazione, e quindi la capacità di lavorare in diversi ambiti di mercato. La nostra produzione di finte pelli ha seguito principalmente la moda e il manifatturiero per tutti gli anni Sessanta, inglobando il settore automobilistico nel ventennio successivo. In tempi più recenti, al contrario, il successo è stato legato alla specializzazione nel mercato automotive che oggi rappresenta il 95% del fatturato. Produciamo tutti i materiali utilizzati per la realizzazione degli interni: portiere, sedili, plance, poggiatesta, poggia-bracci, tappetini, alette parasole, cuffie leve cambio.

Si tratta di un ambito con esigenze molto alte in cui è necessario concentrarsi per

restare competitivi.”

Ci sono alcuni prodotti di Vulcaflex che sono diventati molto popolari nell'immaginario collettivo. Può citarli?

“Tra gli anni Sessanta e Settanta, i prodotti che ci hanno dato maggiore soddisfazione in termini di immagine sono stati i dischi del Musicchiere e il gonfiabile della Mucca Carolina. Ma restano memorabili anche gli imballaggi dei cioccolatini Perugina e Ferrero, le cartelline della Buffetti e l'aspirina Bayer. Negli anni Ottanta poi, quando ci siamo specializzati nel settore degli imballaggi industriali, credo che un po' tutti in Italia abbiano aperto una vaschetta del prosciutto realizzata da noi. Negli anni Duemila, è poi la volta dei giubbotti in finta pelle e dei tessuti tecnici. Oggi il nostro fiore all'occhiello è servire Mercedes per la classe S, top di gamma.”

Dove esportate maggiormente i vostri prodotti?

“L'export vale il 95% del fatturato: il 30% è destinato agli Stati Uniti, il 40% all'Europa, il 10% alla Cina e il restante 15% altrove. Per garantire un prodotto uguale ovunque, la nostra logica è stata quella di concentrare gli stabilimenti a Cotignola, evitando quindi la globalizzazione, con una logistica e un servizio di assistenza post vendita invece sparsi in tutto il mondo.”

Come siete riusciti ad affrontare lo scossone della pandemia?

“Nel 2020 abbiamo avuto un fatturato di

86 milioni di Euro, con un calo di circa il 17%, a fronte di una flessione del mercato del 25%. Quest'anno siamo in forte recupero e dovremmo assestarci intorno ai 105 milioni, tornando ai livelli del 2019. La ripresa mondiale ha provocato una carenza delle materie prime i cui prezzi sono saliti alle stelle. E non v'è alcuna certezza che questi possano diminuire. Siamo davanti a una complessa rivoluzione industriale, il mondo sta cambiando e, per reggere i costi dell'economia circolare, forse sarà necessaria una forte spinta inflazionistica soprattutto in Europa.”

Quanto conta in questo momento l'innovazione tecnologica?

“Ci sta molto a cuore perché è vitale soprattutto in ambito automobilistico. Già da un paio d'anni abbiamo sposato il concetto di *Nextethic*, perché se è vero da un lato che non possiamo fare a meno dell'estetica, sempre più raffinata ed esclusiva, dall'altro è però necessario investire sull'etica del lavoro per abbattere l'emissione di CO2 già al 60%. I nostri nuovi prodotti stanno iniziando ad avere successo, tant'è che Volkswagen li introdurrà dal 2025, mentre grande è l'interesse anche da parte di Bmw e del gruppo Stellantis.”

Il futuro va in questa direzione?

“Sì, non si può che puntare sulla priorità ambientale per salvaguardare il mondo in cui viviamo. Non c'è più tempo per rimandare.”



DIPENDENTI 430

FATTURATO 2021 100 MIO €

**PRODUZIONE 25.000.000 MQ
DI PELLI SINTETICHE
SETTORE AUTOMOBILISTICO**

IN QUESTE PAGINE, IL NUOVO PRESIDENTE DI CONFINDUSTRIA ROMAGNA, ROBERTO BOZZI.

DEFENDER HYBRID

UNA LEGGENDA SI PUÒ
TRAMANDARE. O RIVIVERE.



ABOVE & BEYOND



La gamma Defender Hybrid è il nuovo capitolo di una storia senza tempo. Le versioni 90 e 110, storiche icone dell'avventura, oggi diventano anche simbolo di 70 anni di innovazione Land Rover grazie alle motorizzazioni Mild Hybrid e Plug-in Hybrid*.

Nate per affrontare ogni sfida con stile, ti porteranno dall'off-road più estremo ai luoghi più belli di ogni città. Sali a bordo di Defender Hybrid e preparati a trasformare una grande storia in un fantastico futuro.

Nata per essere già leggenda.

Ti aspettiamo per un appuntamento individuale e sicuro, anche virtuale.

VERNOCCHI

Via Circonvallazione Ovest 3, Rimini - 0541 740 740

Strada della Romagna 155, Pesaro - 0721 27520

Km 311, SS 16, Osimo Ancona - 071 7819499

concierge.vernocchirn@landroverdealers.it

concierge.vernocchipu@landroverdealers.it

www.vernocchi.com



Gamma Defender, valori di consumo carburante (l/100 km): ciclo combinato da 3,3 a 15,1 (WLTP). Emissioni CO₂ (g/km): ciclo combinato da 74 a 340 (WLTP). I valori sono indicati a fini comparativi.

*La motorizzazione PHEV è disponibile solo sulla versione 110.

ALESSANDRO PESARESI UN PONTE VERSO IL FUTURO

di Lucia Lombardi | ph Riccardo Gallini

L'AZIENDA DELLA FAMIGLIA PESARESI SI OCCUPA DAL 1961 DI COSTRUZIONI EDILI E STRADALI MA ANCHE DI RECUPERO E RIQUALIFICAZIONE URBANA. CON GRANDE PROGETTUALITÀ E LUNGIMIRANZA, PESARESI HA SAPUTO GUIDARE UNA PROFONDA TRASFORMAZIONE INTERNA PER AFFRONTARE LE SFIDE DI DOMANI.

Il percorso di Alessandro Pesaresi parte da lontano. È entrato in azienda intorno ai ventitré anni, occupandosi dei vari settori in cui la Pesaresi Giuseppe SpA è impegnata fin dal 1961: costruzioni edili e stradali, recupero e riqualificazione urbana; realizzazione, ripristino e ammodernamento di grandi infrastrutture. Passo dopo passo, Pesaresi ha osservato e studiato gli orientamenti del mercato per **calibrare il tipo di azienda che avrebbe voluto proiettare nel domani.**

“Nessuno ti dice cosa devi fare, ma tutto il lavoro svolto sin qui è stato propedeutico ad arrivare dove siamo oggi,” esordisce il presidente dell'azienda riminese che ha saputo evolversi per darsi una struttura più manageriale. “Oggi siamo ben strutturati secondo una progettualità e schemi precisi, al nostro interno sono mutate anche le competenze.” Di grande traino sono state per Pesaresi una forte passione e un grande senso di responsabilità nei confronti delle oltre **100 persone che formano l'azienda.** “L'azienda ha raddoppiato il fatturato negli ultimi cinque anni. Non è solo cresciuta ma è anche riconosciuta sul mercato per le sue capacità, ha acquisito nuovi clienti, come gli enti pubblici, grazie allo sviluppo di un laboratorio dedicato a innovazione e ricerca.”

Grande è da sempre l'attenzione verso il territorio, ma oggi l'azienda ha allargato il suo raggio d'azione varcando i confini della Romagna per approdare con interessanti





**“SUL LAVORO
COME NELLA
VITA, CI VUOLE
GRANDE
UMANITÀ,
E ASPIRARE
A REALIZZARE
COSE
IMPORTANTI.”**

progetti in Veneto, Friuli, Emilia, Marche, Toscana, Umbria: “Grazie all’impegno che mettiamo in ogni appalto, ora curiamo sia l’aspetto progettuale che la realizzazione. Provo grande orgoglio per aver consegnato in sei mesi, per conto di Anas, il **ponte Lenzino**, tra Liguria ed Emilia: un ponte provvisorio con manufatto giunto in nave dall’America, che, grazie al nostro intervento, ha ricollegato due vallate.” Infrastrutture e ponti, d’altronde, erano il suo *pallino* sin da bambino. “Mio padre mi portava con sé durante i suoi viaggi. Tra le tante cose, ciò che mi è rimasto più impresso è stato il Ponte Salinello, un viadotto tra i più importanti della rete autostradale. Ho sempre pensato che ne avrei realizzati anche io.”

La Pesaresi Giuseppe SpA è nata dall’idea del padre Giuseppe, negli anni Sessanta; anni del boom economico, con il suo carico di ottimismo e fermento costruttivo, tanto che, **con lungimiranza, Pesaresi senior iniziò a dedicarsi alle infrastrutture**. “Era un uomo carismatico, mi ha trasmesso la volontà di lasciare un segno, non solo nel lavoro, ma anche nelle persone e nei collaboratori che ti aiutano a realizzare un sogno. Viveva di grandi passioni, un sentimento ancora vivo nelle persone che lo hanno conosciuto. Questa sua aura ci ha fatto sentire meno la sua mancanza.” Come il padre, anche Alessandro ha saputo coinvolgere i suoi collaboratori, lanciandosi verso nuove prospettive. “Abbiamo avuto anche delle difficoltà, ma io esorto a definirle nuove sfide. Se uno le considera tali, si concentra

di più su come risolverle, senza ansie. Si focalizza sull’obiettivo, perché **dalle sfide si acquisiscono competenze nuove**, contratti, operatività; qualsiasi cosa il cambiamento porti con sé, può diventare forma di apprendimento. Il nostro è un settore anticiclico, ha andamenti non lineari. La crisi del 2008, per esempio, per noi non arrivò subito, bensì dopo. Le crisi sono sempre momenti di passaggio, per superarle ci vuole progettualità, una visione viva e dinamica deve sempre guidarti, magari proprio per riprogettare l’azienda. L’approccio sul lavoro deve essere come nella vita, ci vuole grande umanità, aspirare a realizzare cose importanti per te come persona e per chi ti sta a fianco. Quando si crea quella magia con i propri collaboratori si può superare ogni ostacolo.”

Così come ha fatto lui, che pensa alla Pesaresi come ad una start-up: “L’azienda deve essere innovata continuamente, si parte dalla propria idea e la si confronta con il mercato, magari diversificando: noi lo abbiamo fatto con le quattro aziende che formano il nostro gruppo. Con questo ampliamento, ora siamo concentrati nel monitorare le esigenze degli enti pubblici, stiamo in allerta rispetto ai lavori futuri che si prospettano per essere pronti ad

accettare nuove e consistenti commesse”. La **ricerca delle professionalità** giuste è un altro dei temi che richiama l’attenzione di Pesaresi: le aziende che crescono “hanno necessità di competenze tecniche e la formazione sul campo richiede tempo e dedizione, le imprese devono investire molto in formazione, e noi lo facciamo; ma per supportare questa crescita continua ci vorrebbe un sistema premiante nei confronti di quegli imprenditori che reinvestono nell’attività stessa”.

Le sfide future che si prefigurano sono dettate dalla **transizione ecologica**: un’occasione per continuare a puntare “sull’innovazione, ma anche sul recupero dei materiali, su un maggiore riutilizzo dei sottoprodotti per sfruttare meno l’ambiente. Da questo sarà necessario partire per investire in macchinari e in impianti sostenibili”.

Dunque un’azienda dalle radici salde ma proiettata nel futuro con la consapevolezza che “dietro a tutto ciò c’è una famiglia, e con essa l’idea di essere un’azienda di qualità, che realizzando opere correttamente, consegnando nei tempi e nei modi richiesti, mettendo in campo innovazione tecnologica, con standard di qualità elevati, tiene alta la propria reputazione”.



IN ALTO E IN APERTURA, ALESSANDRO PESARESÌ. A LATO, UNA DELLE INFRASTRUTTURE REALIZZATE DALLA GIUSEPPE PESARESÌ SPA.

FONDAZIONE 1961

DIPENDENTI 105

FATTURATO 2021 33 MIO €

ALL'ORIGINE DEL TUO BENESSERE

Il tuo benessere è un percorso che ha origine da qui,
da un materasso che fa la differenza.
Per questo noi di Dorelan ne abbiamo fatto
un'arte e una scienza, in una perfetta unione
tra innovazione, tecnologia e alta manifattura italiana.



DORELAN BOLOGNA

Via Stalingrado, 19

Viale Vicini, 1

DORELANBED IMOLA

Via Ugo La Malfa, 8

Centro "Imola Lago"

DORELAN FAENZA

Via Alessandro Volta, 1

DORELANBED FORLÌ

Via Ravennana, 409

DORELAN CESENA

Via G. Matteotti, 570

dorelan[®]
dormire bene vivere meglio

A portrait of Giovanni Giannini, a middle-aged man with grey hair, wearing a dark grey suit, a light blue shirt, and a striped tie. He is standing with his arms crossed in front of a large array of solar panels. The background shows a clear blue sky and a green, hilly landscape. He is wearing a watch on his left wrist and a braided belt.

GIOVANNI GIANNINI
**UN MODELLO
DA REPLICARE**

di Barbara Baronio | ph Gianmaria Zanotti

LA SOCIETÀ DI GESTIONE DELLA DISCARICA DI SOGLIANO AL RUBICONE HA FATTO DELLA VALORIZZAZIONE DEI MATERIALI DI SCARTO LA SUA MISSION AFFRONTANDO IL PROBLEMA DELLO SMALTIMENTO DEI RIFIUTI IN MANIERA DEL TUTTO INNOVATIVA. IL DIRETTORE CI RACCONTA UN SUCCESSO EMULATO ANCHE IN ALTRE REGIONI.

Transizione ecologica, rispetto per l'ambiente, energie rinnovabili: sono questi alcuni temi da tempo al centro di dibattiti e summit internazionali, ma c'è una realtà aziendale in Romagna che da 25 anni con lungimiranza ha saputo **guardare al rifiuto come risorsa** e che oggi è leader nel settore dei servizi ambientali. Ecco Sogliano Ambiente, società che dal 1996 si occupa della gestione di "Ginestreto", la discarica per rifiuti urbani e speciali di Sogliano al Rubicone, e che ha fatto della valorizzazione dei materiali di scarto la sua *mission* affrontando il problema dello smaltimento dei rifiuti in maniera del tutto innovativa.

Giovanni Giannini, direttore di Sogliano Ambiente e anche vicepresidente di Confindustria Forlì-Cesena con delega a transizione ecologica ed energia non ha dubbi: "Sogliano Ambiente non è solo un'azienda all'avanguardia, ma apre le strade ad **un modello replicabile ed esportabile**. Ad oggi è presa come esempio da altri impianti del Lazio e della Campania. La sperimentazione e la ricer-

ca sono fondamentali nel nostro operato e noi cerchiamo sempre di intraprendere nuove strade per lo sviluppo del territorio. **Solo vent'anni fa il rifiuto raggiungeva la discarica e proprio qui esauriva il suo percorso**; oggi grazie a Sogliano Ambiente può essere sfruttato a beneficio della collettività."

Il polo integrato di recupero, valorizzazione e smaltimento rifiuti di Ginestreto rappresenta attualmente un esempio di successo in un'ottica di rispetto per l'ambiente e massima produttività ricavata dalle materie di scarto. Sono più di 250.000 le tonnellate di rifiuti che all'anno sono gestiti e da cui vengono recuperate materie ed energia da ricollocare sul mercato. "A partire dalla gestione del **rifiuto umido che ogni anno consente la produzione di circa 30 milioni di kWh di energia elettrica** che corrisponde al fabbisogno di 25.000 famiglie. Un patrimonio energetico ricavato dal recupero di biogas generato dalla fermentazione della frazione umida degli scarti e dal calore di processo e anche dagli impianti fotovoltaici e idroelettrici.

“NEGLI ANNI '90 NON VI ERA LA SENSIBILITÀ AI TEMI AMBIENTALI CHE C'È OGGI: NON È STATO SEMPLICE.”

Sogliano ambiente produce anche **15.000 tonnellate di compost per l'agricoltura** che si crea dalla stabilizzazione della parte umida dei rifiuti.” Inoltre seleziona i diversi materiali di scarto come carta, cartone, vetro, plastica legno e metalli e li indirizza verso percorsi di recupero e riciclaggio. Una realtà che coinvolge 120 professionisti del settore che si occupano non solo della gestione del Ginestreto, ma che propongono nuove soluzioni anche a realtà extraterritoriali che vogliono intraprendere percorsi per **la valorizzazione dei rifiuti trasformandoli in risorse per il territorio.**

“Io arrivo dal mondo delle costruzioni,” racconta Giannini, “e sin dalla fondazione di Sogliano Ambiente mi sono concentrato sulla realizzazione dei primi impianti, poi sono passato a gestire l'azienda con capitale pubblico. Il lavoro compiuto negli anni è stato sostenuto dalle istituzioni di Comune e Provincia, ma all'inizio non è stato semplice perché negli anni Novanta non vi era tutta quella sensibilità ai temi ambientali che stiamo ritrovando oggi.”

La *mission* di Sogliano Ambiente è anche nella massima valorizzazione dell'in-

differenziato: gli scarti non recuperabili e i rifiuti non ulteriormente differenziabili sono avviati alla discarica dove avviene il **recupero di biogas e calore a scopi energetici.**

Nel 2010 il Ginestreto ha visto l'inserimento di un **impianto di stabilizzazione di ultima generazione** che consente di trattare i rifiuti di natura organica per un volume di circa 40.000 tonnellate all'anno. La copertura dell'impianto è stata integrata con un sistema di oltre 6.500 **pannelli fotovoltaici** per la produzione di energia elettrica da quella solare. Sono prodotti circa 700.000 kWh di energia che in parte viene venduta al gestore nazionale, che la immette nella rete per usi civili e industriali. Un'attenzione all'ambiente che appartiene ai valori fondanti di questa realtà romagnola che dal 2013 si avvale anche di un impianto di depurazione che tratta il percolato di discarica restituendo il 15% di materiale concentrato, il 10% di solfato di ammonio e il 75% di **acqua industriale depurata**, con caratteristiche fisico-chimiche tali da poter essere reimpressa in acque superficiali.

Il materiale concentrato viene reimpresso nella discarica dove agevola la produzione di biogas; infine, il solfato di ammonio viene destinato all'industria del legno e alla concimazione in agricoltura. “Nell'ultimo periodo ci siamo concentrati anche **sullo smaltimento dei pannelli fotovoltaici** e di tutto il comparto legato ai *computer case*. Inoltre abbiamo intrapreso importanti collaborazioni con l'Università di Bologna e di Ancona, promuovendo e sostenendo economicamente la nascita di start-up incentrate sull'economia circolare.”

—
NELLA PAGINA PRECEDENTE,
IL DIRETTORE DI SOGLIANO
AMBIENTE GIOVANNI GIANNINI.
QUI SOTTO, L'IMPIANTO DEL
GINESTRETO.



DIPENDENTI 59

FATTURATO 2021 41 MIO €

RIFIUTI TRATTATI 258.000 T

ENERGIA PRODOTTA 28.000.000 KWH



Lasciati ispirare
Scegli Natlive per il tuo business

natlive
Media Solution

Your Content • How you want it • Where you want it

www.natlive.it

TOMASO TAROZZI

VISIONE GLOBALE

di Roberta Bezzi | ph Riccardo Gallini

FATTURATO DA 185 MILIONI DI EURO E 1.000 DIPENDENTI NEL MONDO, DI CUI 650 IN ITALIA. ECCO IL GRUPPO BUCCI INDUSTRIES ALL'AVANGUARDIA NEL SETTORE DELLA ROBOTICA, DELL'AUTOMAZIONE E DEI MATERIALI COMPOSITI.

Dal 1999 Tomaso Tarozzi è amministratore delegato del gruppo Bucci Industries di Faenza, specializzato nel campo dell'**automazione e robotica**, che copre l'80% delle attività, e in quello dei **materiali compositi**, in particolare fibra di carbonio, che vale il restante 20%. La sua è una carriera lunga e tutta in crescendo, iniziata con un ruolo operativo nell'area tecnica e produttiva della Cisa, azienda fondata da Roberto Bucci, per poi diventare di tipo più dirigenziale. A soli trent'anni diventa responsabile di un'unità produttiva in Nord America, poi è chiamato a sviluppare attività internazionali sulle filiali estere e ad acquisire altre imprese da integrare nel gruppo. Finché, alla fine degli anni Novanta, inizia una nuova vita professionale, grazie alla proposta dell'azionista del gruppo per cui lavora: **la guida di lemca-Giuliani**, due nuove società acquisite nell'ambito della produzione e automazione robotica.

"I miei primi compiti," racconta Tarozzi, "sono stati l'internazionalizzazione e l'allargamento della base del gruppo, insieme a **Massimo Bucci**, per crescere su mercati esteri in costante evoluzione. Sforzi importanti sono stati fatti per puntare da un lato sull'innovazione dei prodotti e dall'altro sull'interculturalità dell'azienda, che conta diverse filiali estere." Attualmente Bucci Industries ha un fatturato di circa 185 milioni di Euro e può contare su 1.000 dipendenti nel mondo, di cui 650 in Italia. Il vasto comparto automazione e robotica, che include quattro marchi italiani – lemca, Giuliani, Sinteco, Vire – ha una rappresentanza diretta in una decina di Paesi che hanno più rilevanza per la pro-



DIPENDENTI 1.000

FATTURATO 2020 185 MIO €

**PRODUZIONE 80%
AUTOMAZIONE E ROBOTICA**



pria tipologia di business: Usa, Germania, Francia, Svizzera, Belgio, Brasile, Taiwan, Cina, Giappone. Di recente è stata aperta una filiale scandinava, mentre nel 2022 sarà attiva anche quella in Corea. **“Vogliamo essere più vicini ai nostri clienti,”** aggiunge Tarozzi, “e saper sempre interpretare l'interazione tra loro e il mercato, fornendo un'adeguata assistenza oltre all'attività commerciale e di marketing. Le esigenze produttive asiatiche sono diverse da quelle americane che, a loro volta, sono diverse da quelle europee. Facciamo **investimenti in innovazione per il 3,5% del nostro fatturato**, abbiamo all'attivo consolidate **collaborazioni con università, enti e centri di ricerca**, fra cui anche Ena e Cnr su tematiche specifiche e da tempo portiamo avanti **progetti di ricerca finanziati dall'Unione Europea**. Uno dei settori più importati di sviluppo è la cosiddetta **industria 4.0** che ci ha portato a individuare soluzioni più evolute sia nel settore automazione e robotica che in quello dei materiali innovativi.”

Nel comparto dei materiali compositi, Bucci Industries vanta clienti di notevole importanza come Ferrari, Maserati, Porsche, Lamborghini, Aston Martin, McLaren, solo per citarne alcuni. “L'utilizzo di materiali particolarmente leggeri come la **fibra di carbonio**,” spiega Tarozzi, “consente di conferire una **migliore estetica e performance** alle vetture che diventano così più veloci in pista. Di certo questo è un tema caro a tutti gli appassionati di moto e automobilismo. Al contrario, i clienti importanti del settore robotico sfuggono al grande pubblico. Realizziamo per esempio sistemi di produzione automatica per le macchine da caffè De'Longhi, dispositivi medicali monouso per dialisi o per rendere possibile la connessione respiratoria e l'ossigenazione del sangue durante gli interventi, sistemi di scarico di gas nelle vetture affinché siano meno inquinanti e molto altro ancora. L'intento è di **delegare a macchinari compiti ripetitivi e faticosi**, un tempo effettuati dalle persone.”

Quella per il lavoro è una vera passione per Tomaso Tarozzi, che ormai ha sposato la “causa” del gruppo. La sua giornata tipo in azienda inizia alle 7.30 di mattina e prosegue fino alle 19.30, concedendosi solo una breve pausa per il pranzo. Quando non è a Faenza, è all'estero per incontra-

“È IMPORTANTE AVVIARE UN DIALOGO COSTANTE CON LE ISTITUZIONI, MA ANCHE CON LE SCUOLE, DOVE CRESCONO I GIOVANI CHE UN DOMANI SI AFFACCIERANNO SUL MERCATO DEL LAVORO.”

re clienti e partecipare alle varie attività e iniziative. “Ogni Paese ha una sua sensibilità e cultura,” non smette mai di ripetere, “per cui servono di tanto in tanto alcuni aggiustamenti. Potenziare l'organizzazione e arricchire le conoscenze è l'obiettivo strategico più importante per una società così ampia e diversificata.”

Da anni Tarozzi è attivo anche all'interno di Confindustria Romagna dove ha appena ricevuto la delega alle relazioni industriali (per la prima volta), al Ravennate e all'education (che aveva già sperimentato in passato). **“L'impresa è un elemento di arricchimento per il territorio,”** afferma, “ma anche canale privilegiato per l'innovazione e le sfide future. Infrastrutture, risorse umane e competenze sono fattori importanti per la crescita aziendale. Per questo è importante avviare un **dialogo costante** non solo con le istituzioni, ma anche con gli enti formativi e le scuole, dove crescono i giovani che un domani si affacceranno sul mercato del lavoro. L'inserimento può essere più rapido e facile se si è in grado di individuare le competenze necessarie con relativi percorsi di studio. Per esempio, in ambito universitario, stiamo caldeggiando lauree corte più professionalizzanti sul territorio rispetto a quelle magistrali per consentire maggiori sbocchi lavorativi. Importante è anche la scuola superiore di secondo grado con formazioni specifiche sulla tecnologia scientifica, che in questi ultimi 10-15 anni ha avuto un notevole sviluppo.”

NELLA PAGINA PRECEDENTE,
TOMASO TAROZZI DEL
GRUPPO BUCCI INDUSTRIES.

RENT
Romagnauto


IL TUO NOLEGGIO PER PRIVATI E SOCIETÀ!



INQUADRA IL QR CODE
E SCOPRI
LE NOSTRE OFFERTE

Showroom: Via Ravennana, 480 - Forlì | 0543/1711490

 romagnauto_rent

 Romagnauto Rent

GIACOMO FABBRI TEMPO E METODO

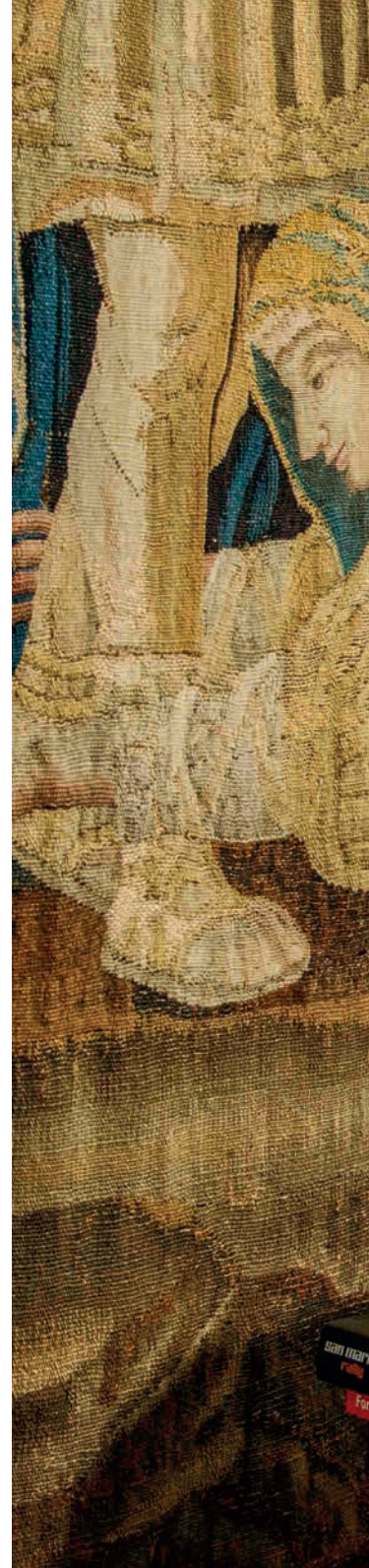
di Lucia Lombardi | ph Riccardo Gallini

LA SFIDA DELLA TRANSIZIONE SOSTENIBILE È AL CENTRO DEGLI INVESTIMENTI E DEI PROGETTI FUTURI PER VULCANGAS, L'AZIENDA DI FAMIGLIA DI GIACOMO FABBRI CHE, IN VESTE DI AMMINISTRATORE DELEGATO, DAL 1999 SI LASCIA GUIDARE DAI VALORI CONDIVISI CON IL NONNO, LO ZIO E IL PADRE PER CRESCERE.

Giacomo Fabbri, classe '73, è figlio d'arte. Da 15 anni è **amministratore delegato di Vulcangas, Società Italiana Gas Liquidi S.p.A.**, azienda leader nel settore della distribuzione di GPL e GNL sia per uso domestico che per autotrazione, fondata dal nonno paterno. Dopo un primo momento, in cui le redini sono state in mano allo zio, prematuramente scomparso, dal 1984 l'azienda è passata al padre Enrico, fino al 1999, quando viene colpito da un'ischemia. È in questo momento che le redini dell'azienda passano a Giacomo Fabbri. "Il passaggio in queste condizioni è stato stimolante ma estremamente difficile. Avevo un terzo dell'età dei miei interlocutori. Sono stati anni di grandi sfide, in cui ho dovuto imparare in fretta la dinamica degli affari."

Dalle sue scelte dipendeva il futuro dell'azienda, così, con disciplina e rispetto, ha

deciso di mettersi in gioco, senza obblighi, ma seguendo i valori appresi in famiglia. "Oggi, rileggendo il passato, farei sempre la stessa scelta, anche se rimango dell'idea che i passaggi di crescita, in azienda come nella vita, debbano essere più dolci e progressivi per poter imparare gradatamente. Io ho carpito molto dai miei migliori interlocutori, senza mai dimenticare che necessità e bisogno ti fanno diventare umile. L'**umiltà** e la **semplicità**, che considero valori, ti permettono l'equidistanza dai problemi. Anche negli affari non si deve incarnare un canone preconfezionato, ma rimanere sempre se stessi in assoluta trasparenza." Portare i valori della famiglia in azienda, l'orgoglio, l'impegno, è per lui fondamentale, un atto dovuto. Questi valori, tra cui la autenticità e lealtà, per l'amministratore delegato Giacomo Fabbri rimangono doti imprescindibili.





bili, poiché essere sempre se stesso gli ha permesso di instaurare rapporti veri con grandi imprenditori, da cui ha imparato molto e con cui ha saputo creare rapporti sinceri e corretti.

In principio Vulcangas operava nel mercato dei trader di gas. Acquistava GPL all'ingrosso dall'Algeria e dal Nord Europa per poi rivenderlo sul mercato italiano. Nel 1984, quando il padre Enrico entra alla guida dell'azienda, intuendo il cambio di paradigma del mercato a beneficio delle multinazionali ha iniziato a diversificare la proposta, portando l'azienda ad occupare la maggior parte della catena del valore.

Sono stati anni di crescita sostenuta e continua. L'espansione sul territorio porta ad aprire 9 stabilimenti e svariate stazioni di servizio carburante, ingrandendosi sempre di più, "occupando il mercato a valle, ottenendo più efficienza, così da offrire i migliori servizi ai propri clienti." Fin dal 2012 si sono occupati di energie rinnovabili per poi approdare ai prodotti ecologici, di natura fossile e bio con basso impatto ambientale, più *green* dei cugini oil. Perché, come racconta Giacomo Fabbri, "Vulcangas ha fatto del rispetto per l'ambiente uno dei propri valori identitari. Gli **investimenti in ricerca e innovazio-**

IN ALTO E NELLA PAGINA
SEGUENTE, GIACOMO FABBRÌ
DI VULCANGAS SPA.



DIPENDENTI 100

FATTURATO 2021 100 MIO €

SETTORE GPL TRA I PRIMI 10 OPERATORI NAZIONALI

SETTORE GNL TRA I PRIMI 3 OPERATORI NAZIONALI

comunità e più in generale all'ambiente. Per noi la difficoltà, o meglio la sfida, sarà accompagnare i nostri clienti nella transizione energetica, fornendo energia pulita a basso costo. La transizione pone mille interrogativi che mettono in discussione

**“PER NOI,
LA SFIDA SARÀ
AFFIANCARE
I NOSTRI
CLIENTI NELLA
TRANSIZIONE
ENERGETICA.”**

ne hanno spinto l'azienda ad aprire la **divisione delle energie rinnovabili** e più recentemente quella del **Gas Naturale Liquefatto**. Il mondo va in quella direzione: abbiamo incrementato la filiera verso i prodotti a bassissimo impatto ambientale e verso i prodotti bio. In particolare, il **bio GNL**, ottenuto dagli scarti reflui del settore zootecnico. Questa è la nostra idea di transizione e nella nostra azienda abbiamo deciso di affrontarla così." Fabbri ha le idee chiare sulla situazione: "Le società avanzate sono energivore, e **più la società si evolve più serve energia**. È un paradigma che non si può modificare. La soluzione sta nella **transizione sostenibile**. Avere energia, sì, ma al più basso impatto possibile. Abbiamo un solo pianeta e dobbiamo esserne rispettosi, applicando le *best practice*, sui prodotti e processi. Declinare i bisogni energetici, emettendo meno CO₂ e dirottando i consumi verso prodotti meno *clima alteranti*."

Le cose richiedono tempo e metodo. Vulcangas ora possiede un centinaio di stazioni di servizio e, orgogliosi della loro offerta, la integrano con altri **prodotti a basso impatto**, accompagnando la transizione e offrendo ai loro clienti la possibilità di avere energia a basso impatto con l'intento di raggiungere un giorno un impatto zero. "Saper declinare correttamente il cambio del paradigma energetico potrà dare benefici alle imprese, alle

ben 70 anni di postulati energetici, ma personalmente ritengo questa sfida bellissima perché ci permette di poter disegnare un nuovo futuro per noi e per le generazioni a venire."

Non c'è bisogno di avere paura di fronte a queste sfide: "La nostra azienda è sempre in continuo cambiamento, abbiamo sempre bisogno di energia vitale e quindi di giovani leve." Negli anni, infatti, "abbiamo sviluppato **elementi di eccellenza** quali il servizio dedicato al cliente, la capillarità nei territori, le soluzioni di impianti *chiavi in mano* offerte alla clientela così da raggiungere l'abbattimento dei costi e delle emissioni. Tutto ciò nonostante la burocrazia non aiuti il sistema imprenditoriale in generale, così come l'illegalità e la concorrenza sleale, ma questo chi fa imprenditoria lo sa. L'imprenditore è un uomo che va in mare, e sa a che venti può andare incontro. Noi ci dobbiamo confrontare con aziende globali, multinazionali, ma la nostra dimensione ci permette un'agilità che i colossi non hanno: **la libertà imprenditoriale delle aziende medie è un valore aggiunto impagabile**. Ogni settore ha le sue difficoltà. Nel nostro, per esempio, l'illegalità operata dalle così dette *petrol-mafie* distorce pesantemente alcune logiche di mercato. Ma d'altro canto possiamo contare su un settore con ricavi stabili e costanti, con crescita lenta ma anch'essa costante."

**PER UN'IMPRONTA SEMPRE PIÙ SOSTENIBILE
GESTISCI CON NOI I TUOI RIFIUTI AZIENDALI.**



LOGISTICA • GESTIONE • RECUPERO

Lavoriamo al fianco delle imprese e a servizio dell'ambiente, valorizzando i benefici dell'economia circolare per uno sviluppo vantaggioso per tutti.

 **0543 781022**
www.bandinicasamenti.it

 **BANDINI
CASAMENTI**
Accogliamo rifiuti, creiamo risorse.




HUBLOT

T H E A R T O F F U S I O N

**BIG BANG UNICO
BLACK MAGIC**

—
Black ceramic case. In-house
UNICO chronograph movement.



Si Anelli 
Gioielli e Orologi

hublot.com • f • t • i

Via Camillo Cavour, 2 Ravenna



PIERLUIGI ALESSANDRI **RIDISEGNARE IL MONDO**

di Francesca Miccoli

DAL GARAGE AL WELLNESS VILLAGE: PIERLUIGI ALESSANDRI RACCONTA IL MONDO DI TECHNOGYM, LA RICERCA DELL'ECCELLENZA E LA PROMOZIONE DI UNO STILE DI VITA SANO. IL MIRACOLO IMPRENDITORIALE CESENATE CHE DALLE OLIMPIADI AGLI EVENTI NEI PARCHI E NELLE SCUOLE ROMAGNOLE TIENE AL CENTRO LA RICERCA E IL SUPERAMENTO DEI LIMITI.

“QUANDO UN PRODOTTO, UN SERVIZIO, UN PROCESSO SONO AL MASSIMO DEL SUCCESSO, È ORA DI CAMBIARE.”

Dici *Technogym* e nella mente si affollano i visi di campioni che hanno scritto la storia dello sport: da Michael Schumacher a Cristiano Ronaldo, dalla locomotiva umana Michael Johnson agli invincibili atleti del Milan stellare di Arrigo Sacchi. E ancora gli ipertecnologici villaggi olimpici di ben 8 edizioni dei Giochi, i personal trainer più quotati, una galleria sconfinata di *celebrities*. Ma sono tantissimi anche i privati cittadini che scelgono di fare sport nel comfort della propria casa. Si stima che ogni giorno 50 milioni di persone nel mondo si allenino grazie ai gioielli dell'azienda leader mondiale del settore delle soluzioni per il fitness e per il wellness. Numeri cartina tornasole del **miracolo imprenditoriale cesenate**. “Oggi siamo presenti in oltre cento Paesi, orgogliosi di rappresentare il Made in Italy nel mondo,” dice Pierluigi Alessandri, vicepresidente e fondatore, assieme al fratello Nerio, di *Technogym*. Un primato “legato all'innovazione e alla qualità dei prodotti dal punto di vista della biomeccanica, della tecnologia e del design”. Una leadership nata da lontano, fondata su principi rivoluzionari quanto lungimiranti: ne sia esempio il motto “**se un prodotto funziona è già obsoleto**”, che ben sottende l'*Alessandri pensiero*. “Racchiude il concetto di **miglioramento continuo**. Quando un prodotto, un servizio, un processo sono al massimo del successo è ora di cambiare. Se si aspetta il declino, sarà troppo tardi per attivare gli studi e gli sviluppi necessari all'innovazione.”

A qualsiasi latitudine, *Technogym* è sinonimo di wellness. “Un termine (e un

concetto) coniato nel '93 e oggi entrato nel dizionario: indica un sano stile di vita, ottenuto attraverso una combinazione di **regolare esercizio fisico, alimentazione equilibrata e approccio mentale positivo**. Secondo la scienza un'opportunità per tutti per vivere in salute e più a lungo.” I primi a beneficiare di tale opportunità sono gli stessi dipendenti di *Technogym*, grazie al *corporate wellness*. “Se un'azienda è costituita da persone che stanno bene, ne gioverà in termini di produttività, creatività e clima interno. Tantissime imprese a livello internazionale si affidano a noi per progetti completi che prevedono una palestra aziendale e un programma globale per la salute dei collaboratori incentrato su alimentazione, postazioni di lavoro, attività sportive e check-up.” Tra coloro che di buon mattino raggiungono il **Wellness Center** aziendale c'è lo stesso vicepresidente. “Almeno 3 o 4 volte alla settimana usufruisco del centro che, essendo **palestra ma anche showroom**, ospita i nostri prodotti più nuovi e quelli in fase di sviluppo e testing. Ne approfitto per allenarmi e al tempo stesso per dare feedback ai nostri progettisti e ricercatori.” Input autorevolissimi sono ovviamente quelli dei **grandi atleti**: “Fin dagli esordi abbiamo creduto nella collaborazione con i campioni dello sport, non solo per motivi di marketing, ma anche per i preziosi consigli e **riscontri sulla parte tecnica**. Ci siamo legati al Milan già nel 1986, quando ancora eravamo un'azienda molto piccola; nel '90 è stata la volta di Schumacher, poi di Tomba.”

Tra i valori perseguiti dalle origini c'è il ri-

IN ALTO, PIERLUIGI ALESSANDRI, VICEPRESIDENTE DI TECHNOGYM, FONDATA INSIEME AL FRATELLO NERIO.



spetto dell'ambiente. "Ci abbiamo sempre creduto, ben prima che diventasse una moda da cavalcare. Technogym è *plastic free* non solo nelle aree ristoro e nel ristorante ma in tutta l'azienda, dove incoraggiamo per esempio l'impiego di borracce riutilizzabili e processiamo i rifiuti in maniera differenziata. Sin dalla progettazione del Wellness Village, quando l'ecologismo e le linee guida relative non erano diffuse come oggi, abbiamo cercato materiali e un progetto che fossero il più conservativi possibile dal punto di vista del rispetto dell'ambiente e degli sprechi." Impatto a livello economico, sociale, ambientale ma ora pure architettonico e urbanistico. "In molti paesi si sta interpretando il Wellness come **canone per ridisegnare e progettare le città**. Dagli Stati Uniti al Medio Oriente, siamo coin-

volti nello sviluppo di nuove città o aree residenziali."

Un'azienda sempre più globale, dunque, ma fortemente radicata sul territorio: ne sono testimonianza i numerosi progetti no-profit realizzati con vari attori locali per fare della **Romagna un punto di riferimento per il wellness**. "Con i Comuni e alcuni operatori turistici abbiamo portato il wellness nei parchi e nelle spiagge; grazie alla collaborazione con le scuole del comprensorio cesenate, i giovani vengono educati al sano stile di vita attraverso il gioco; sul fronte della salute, abbiamo lavorato a livello regionale con i medici di base per la prescrizione dell'**esercizio fisico come farmaco** contro determinate patologie."

In quale direzione il prossimo *allungo*? "Continuiamo a lavorare e a investire sugli elementi meccanica, elettronica, digitale, design in un'ottica di continuo miglioramento e innovazione. Il futuro vedrà un'evoluzione anche nella direzione del **virtual training**: l'offerta di contenuti video digitali per allenamenti on-demand disponibili su tutti i nostri prodotti e sulla Technogym App."

—
IN ALTO, PIERLUIGI ALESSANDRI E, SOTTO, IL WELLNESS VILLAGE DI CESENA.



DIPENDENTI 2.300
FATTURATO 2021 669 MIO €
FILIALI NEL MONDO 14

Per il tuo
prossimo

INlab

**V
I
A
G
G
I
O**

di
lavoro.



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



LUCA MENEGHIN

L'EVOLUZIONE DELLA CHIMICA

di Chiara Bissi | ph Massimo Fiorentini

IL DIRETTORE DELLO STABILIMENTO RAVENNATE DI VERSALIS CI RACCONTA I NUOVI PROGETTI DI SVILUPPO DI GOMME SINTETICHE CON MATERIALE RINNOVABILE O RICICLATO E DI ELASTOMERI PER PNEUMATICI DI ALTA GAMMA. IL SUO MANTRA? LA SINERGIA TRA PRODUZIONE E RICERCA APPLICATA.

Dal 2018 è direttore dello stabilimento ravennate di Versalis, la società chimica di Eni che opera a livello internazionale: Luca Meneghin, 58 anni, ingegnere chimico di Padova, in precedenza alla guida del sito di Porto Marghera, è vicepresidente di Confindustria Romagna, con deleghe all'ambiente e alla sicurezza, al fianco del nuovo presidente Roberto Bozzi. Per l'ingegner Meneghin si tratta di un rinnovo, che conferma l'impegno Eni in Confindustria e in uno dei settori a cui l'azienda pone maggiore attenzione.

Meneghin opera in un distretto industriale che ha cambiato il volto e il destino della città e che ha contribuito a insediare professionalità qualificate e una nuova cultura del lavoro. "Il sito di Ravenna è legato specificamente alla **produzione di elastomeri per l'Italia e il mondo**, quelle che chiamiamo comunemente "gomme". Lo stabilimento Versalis occupa 700 dipendenti, più i contrattisti che si occupano delle attività di manutenzione e dei servizi," spiega Meneghin. Vasto è il campo di utilizzo delle materie realizzate: dagli pneumatici ai materiali per l'industria automobilistica, e poi prodotti medicali, guarnizioni, asfalti drenanti, articoli tecnici, calzature, adesivi fino all'erba sintetica degli impianti sportivi.

"La struttura di via Baiona e l'organizzazione aziendale hanno fatto scuola: **qui c'è la storia e la cultura della chimica costruita nel tempo**. A Ravenna ci sono alte competenze in tutti i settori e il Centro Ricerche dello stabilimento, formato da più di 80 perso-

A FIANCO, LUCA MENEGHIN
DI VERSALIS SPA.



FONDAZIONE 2007

DIPENDENTI 5.268

FATTURATO 2020 3.387 MIO €

“LA CHIMICA HA ANDAMENTI CICLICI, ORA SIAMO IN UNA FASE DI GRANDI EVOLUZIONI,” RACCONTA MENEGHIN.

ne dedicate agli elastomeri, garantisce un rapido sviluppo dei prodotti sempre più sostenibili. La sinergia della produzione con la ricerca applicata permette sperimentazioni e dà un valore significativo al nostro operato.”

Dalla prima balla di gomma uscita nel 1958 dallo stabilimento voluto da Enrico Mattei molto è cambiato, **il prodotto è evoluto e la produzione si è diversificata** nel segno dell'innovazione, della maggiore sostenibilità e del riciclo dei polimeri. Nei decenni successivi sono sorti nuovi impianti e linee: una storia e un paesaggio reso eterno nel capolavoro del regista Michelangelo Antonioni *Il deserto Rosso* del 1964. Del futuro e del presente, Meneghin parla con rinnovata fiducia: “La chimica ha andamenti ciclici, ora siamo in una fase di grandi trasformazioni. Oggi lavoriamo su prodotti sempre più specializzati: il nostro impegno non è tanto per aumentare i volumi di produzione, ma la

qualità dei prodotti. Abbiamo inoltre una serie di progetti in cui stiamo lavorando, come ad esempio lo **sviluppo di gomme sintetiche con contenuto di materiale rinnovabile** o riciclato e lo sviluppo di nuovi elastomeri per la produzione di pneumatici di alta gamma, con una particolare attenzione a performance ed elevata sostenibilità”. E con gli investimenti va di pari passo il tema dell'impatto ambientale e del **contenimento delle emissioni**, ambiti nei quali il direttore vede miglioramenti sostanziali, grazie anche all'elevata cultura della sicurezza presente all'interno del sito e in città.

Un impegno, quello delle deleghe alla sicurezza e all'ambiente, in cui Meneghin è stato riconfermato da Confindustria Romagna. “Per me è un segno di continuità e credo di poter continuare a dare un contributo positivo. Noi in Versalis lavoriamo tantissimo per aggiornare processi e competenze per migliorare la sicurezza sul lavoro, c'è **massima attenzione per evitare gli infortuni sul lavoro** e impatti ambientali. Su questi temi l'impegno deve essere costante, dalla Direzione a tutto il personale, compresi i contrattisti, fa parte della nostra cultura.” Versalis per le proprie produzioni intrattiene relazioni costanti con imprese locali. “Lavoriamo con realtà di dimensioni ampie, abbiamo bisogno di lavoratori di imprese terze con capacità e competenze. **Il tessuto locale è buono** e anche i soggetti esterni appaltano alle aziende del territorio, perché è presente un solido e radicato tessuto industriale.”

—
IN ALTO, LUCA MENEGHIN E, SULLO SFONDO, IL SITO DI VIA BAIONA A RAVENNA.



Diventa cliente della **prima private bank italiana**

Fideuram è la prima⁽¹⁾ private bank italiana e tra le prime nell'Area Euro con 330,9 miliardi di Euro di masse amministrate di cui 213,6 miliardi di risparmio in gestione⁽²⁾.

La sua natura di banca-rete dedicata al private banking ha contribuito a costruire, nel tempo:

- una elevata solidità patrimoniale con un Common Equity Tier 1 Ratio pari al 17,0%⁽²⁾, largamente al di sopra dei requisiti normativi;
- una considerevole solidità finanziaria.

A garanzia della sicurezza dei propri clienti.

(1) Fonte: Magstat, indagine 2020. Ranking realizzato sui dati di stock al 31 dicembre 2019.

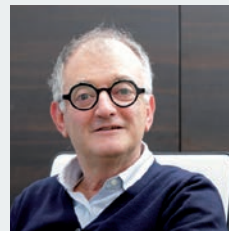
(2) Fonte: Fideuram-Intesa Sanpaolo Private Banking - Risultati consolidati al 30 settembre 2021.



Private Banker

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni contrattuali dei prodotti e servizi citati consulta il documento disponibile presso gli Uffici dei Private Banker* e sul sito www.fideuram.it.

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



Carlo Venturini

Private Banker*
Consulente Patrimoniale
EPPA European Financial
Advisor



Filippo Venturini

Private Banker*
<https://alfabeto.fideuram.it/#filippo.venturini>

Mettere al centro i clienti e le loro esigenze.

Siamo sempre al tuo fianco per accompagnarti verso scelte d'investimento consapevoli e assisterti nella gestione del tuo intero patrimonio.

Il nostro impegno è affiancarti nella pianificazione dei tuoi obiettivi finanziari e dei tuoi progetti futuri attraverso un'attenta analisi dei tuoi bisogni.

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

DAVIDE STEFANELLI OPEN COMPANY

di Chiara Fabbri

IL VICEPRESIDENTE DI VEM SISTEMI DAVIDE STEFANELLI RACCONTA COME SI È EVOLUTA E CONTINUERÀ AD EVOLVERSI LA STORIA DI UN'AZIENDA CHE FA DELLA RETE, NON SOLO INTERNET, MA ANCHE UMANA, IL SUO PUNTO DI FORZA.

Una realtà che cura i dipendenti, punta alla parità di genere, assume i giovani e vuole aprire le porte di una sede rinnovata a professionisti, ma anche a famiglie e scuole, per svelare alcuni dei "segreti" che hanno permesso, dal 1986, la costruzione di un'azienda solida, che ha raggiunto da poco i 300 dipendenti e che, partita da Forlì, oggi ha sedi a Roma, Milano, Padova, Senigallia e Modena.

È questo il ritratto che **Davide Stefanelli**, 48enne originario di Civitella di Romagna, dipinge della Vem Sistemi, di cui è vicepresidente. "Sono entrato in Vem nel 2009, non come dipendente, ma come consulente direzionale in particolare per seguire alcune acquisizioni. Seguivo tutto il settore che ancora oggi guido: Finanza e controllo e Risorse umane. Sono sempre stato appassionato di temi aziendali e gestionali, per questo mi sono laureato in Economia aziendale e nella mia attività come professionista ho incontrato Vem Sistemi: mi hanno colpito da subito il **clima positivo e collaborativo** e i **valori** dell'azienda. Lavorando insieme a loro e al cofondatore e presidente, **Vittorio Valentini**, si è creato un ottimo clima di fiducia, che poi mi ha portato ad accettare la sfida imprenditoriale ed entrare in società nel gennaio 2014."

L'azienda forlivese è nata per progettare e implementare le tecnologie dell'informazione e della comunicazione, ovvero la *rete*, "che oggi è pervasiva, si può descrivere come il **sistema nervoso dell'azienda**, dall'automazione dell'edificio, al sistema per videoconferenze, fino ad arrivare alla sicurezza informatica e ai software," spiega Stefanelli.

DIPENDENTI 300

FATTURATO 2021 60 MIO €

**SEDI OPERATIVE FORLÌ,
MODENA, PADOVA, VIMERCATE,
SENIGALLIA, ROMA**





Vem crea, protegge, cura, fa manutenzione e riconfigurazione dei sistemi: “I nostri ingegneri garantiscono il monitoraggio continuo delle reti dei clienti, affinché siano sempre funzionanti, 365 giorni all'anno”.

Oggi Vem è riconosciuta per la **trasformazione digitale** dalle piccole e medie imprese ma anche dalle grandi aziende. “Nella compagine societaria sono rappresentate tutte le anime dell'azienda e tutti i settori,” afferma il vicepresidente, “grazie a questo si riesce a trovare un ottimo equilibrio permettendoci di evolvere in modo organico e strutturale. Negli anni abbiamo avuto una crescita costante e sostenibile che ha permesso una certa cura anche nelle risorse umane. Il 60% dei dipendenti è laureato, per l'ambito tecnico cerchiamo sicuramente ingegneri, ma nel nostro organico ci sono laureati in legge, economia, fisica, psicologia, comunicazione...” Del resto, Vem assume molti **neolaureati**: l'età media dell'organico è 38 anni, quella dei neoassunti 29. Continuando a snocciolare qualche cifra si fanno 16.000 ore di formazione tecnica all'anno e si conseguono 1.300 certificazioni personali e professionali.

Stefanelli si rammarica solo di un fatto: “questo settore è ancora, purtroppo, a **prevalenza maschile**: abbiamo il 25% di donne, soprattutto nell'organico amministrativo e delle risorse umane e marketing, sebbene la nostra direzione tecnica sia guidata da una donna, che coordina oltre 150 persone. Quello dell'ICT è un ambito in cui le donne riescono particolarmente bene, peccato che sul mercato se ne si-

“MI PIACEREBBE AVERE UNA SEDE PRONTA AD ACCOGLIERE TUTTO IL TERRITORIO, PER CREARE CULTURA DIGITALE.”

ano formate poche. Ma anche su questo vogliamo lavorare, per aiutare a **cambiare un retaggio culturale antico**”.

La crescita di Vem Sistemi, come detto, è stata costante: come ricorda Stefanelli, “il 2013 si era chiuso con un fatturato di 26 milioni di Euro, mentre oggi supera i 60 milioni: il nostro settore è andato di pari passo con l'evoluzione delle nostre vite. **Senza la rete siamo fermi e lo sono anche le aziende**”. I disagi dovuti alla pandemia da Covid19 hanno enfatizzato questo bisogno: “Nel primo periodo abbiamo lavorato molto per implementare gli **strumenti per il lavoro agile**; finito il primo, grosso impatto, i clienti si sono riassestati e hanno continuato con le politiche di investimento sul digitale, anche quelli più restii”. Vem movimentata circa 800 ragioni sociali all'anno in tutta Italia, paese di riferimento per ora, in particolare nel mer-

cato del Centro-Nord. “Ci capita di andare all'estero, ma per clienti italiani. Stiamo ragionando sull'affrontare un mercato più ampio, ma questo per noi significa aprire una filiale in loco, fornendo monitoraggio e assistenza continua ai clienti,” chiarisce il vicepresidente. Il gruppo Vem ha anche due società controllate: **Certego**, fondata nel 2013 e specializzata nei servizi di intelligence strategica sulle minacce in rete e di contrasto al crimine informatico, e **Mydev**, una società specializzata nello sviluppo software nel mercato delle soluzioni verticali industriali.

Parlando di ultimi progetti e soddisfazioni, Stefanelli cita l'ingresso nella nuova sede: “Il nuovo quartier generale è stato inaugurato un anno fa. Fiore all'occhiello della sede è il **progetto VEGA**, acronimo di VEM Experience Garden & Academy, che si fonda sulla filosofia di open company dove sperimentazione, formazione e condivisione sono alla base. Stiamo lavorando molto su una sala di esposizione digitale, l'*experience center*, dove si può venire a vedere l'applicazione delle nostre tecnologie, aperta non solo ai clienti, ma presto anche alle scuole. Abbiamo anche un piccolo giardino dedicato ai nostri ragazzi. Mi piacerebbe aprire anche ad ambiti non strettamente lavorativi, in futuro avere una sede pronta ad accogliere tutto il territorio, per **creare cultura sulla digitalizzazione**, aperta all'Università, alla formazione, alle istituzioni, a scuole e famiglie, per trasformare una sede lavorativa in una sede aperta. Al secondo piano c'è già un auditorium dedicato alla Laurea professionalizzante di Ingegneria informatica, della quale alcuni corsi si tengono presso la nostra sede, con nostri docenti. Teniamo molto a questa **sinergia con l'Università**, per formare le professionalità che mancano sul digitale”. Il progetto VEGA sta portando l'azienda ancora più in sinergia con le varie realtà del territorio, per mettere la tecnologia al servizio di tutti.

NELLA PAGINA PRECEDENTE, IL VICEPRESIDENTE DI VEM SISTEMI DAVIDE STEFANELLI E, IN QUESTA PAGINA, LA NUOVA SEDE.



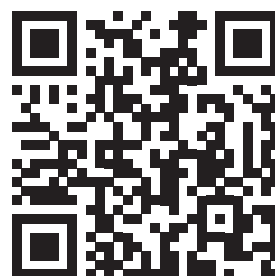
MERCATO COPERTO

RAVENNA

MEETING - CONVEGNI
SEMINARI - CONFERENZE
CO-WORKING - MOSTRE
E INSTALLAZIONI
FESTE AZIENDALI
MUSICA E SPETTACOLI
TERRAZZA BAR

AL PIANO TERRA

RISTORANTE - PESCHERIA - SALUMERIA
GASTRONOMIA - PANETTERIA
BOTTEGA PASTA FRESCA E SFOGLINE
PIADINERIA - APEROL SPRITZ BAR
CAFFETTERIA "SIAMO TUTTI LEONI"



Scopri il
Mercato Coperto



Mercato Coperto Ravenna

Piazza Andrea Costa, 48121 Ravenna (RA)

info@mcravenna.it - Telefono: +39 0544 244611

ALESSIA VALDUCCI LA PRIMA DONNA VICEPRESIDENTE

di Beatrice Loddo

Ospitata nel precedente numero di *Imprese&Leader*, **Alessia Valducci** aveva parlato dell'importanza della ricerca e delle collaborazioni attivate sul territorio; temi cari al Gruppo Valpharma, in cui Valducci ricopre il ruolo di ad e presidente. Un'esperienza che si arricchisce anche con il nuovo ruolo di vicepresidente di Confindustria Romagna: con la delega al credito e allo sviluppo associativo, Alessia Valducci è la **prima e unica donna** a entrare nel team di vicepresidenti a fianco del presidente Roberto Bozzi. Un'occasione perfetta per dimostrare l'importanza della presenza femminile alla guida delle aziende: del resto, l'imprenditrice ha sempre fatto della **valorizzazione del ruolo delle donne** uno dei suoi temi più cari.

IL GRUPPO DI ALESSIA VALDUCCI INVESTE OLTRE 2 MILIONI DI EURO ALL'ANNO IN NUOVE TECNOLOGIE PER LA SALUTE E IL BENESSERE.

■ VALPHARMA

ALESSIA VALDUCCI LA PASSIONE PER LA RICERCA

di Luca Lombardi (per Riccardo Gallo)

IL GRUPPO DI ALESSIA VALDUCCI INVESTE OLTRE 2 MILIONI DI EURO ALL'ANNO IN NUOVE TECNOLOGIE PER LA SALUTE E IL BENESSERE E GUIDA I PROGETTI PER FARE IN VALMARECCHIA UN POLO DI RICERCA SULLA NUTRACUTICA.

Solare, energia, flora degli ideologi. Così si definisce Alessia Valducci, amministratore delegata e presidente della Valpharma Group, azienda di famiglia fondata dal padre Roberto Valducci, a Canale di Rieti, nel 1977. Dopo 25 anni trascorsi a lavorare in aziende farmaceutiche italiane, Roberto Valducci, padre creativo, torna in famiglia per dare forma alla sua rivoluzione: produrre e mettere sul mercato farmaci a rilascio controllato, farmaci innovativi e innovare anche le macchine per produrli, in italiano e non in nome come il mercato offre in quel momento.

Quattroquattro anni di sforzi in contante, una serie di visioni lungimiranti, che hanno portato Valducci a essere la grande sempre più alta del settore farmaceutico, basando la propria fondazione sui principi di qualità e umanità. Il punto che Alessia Valducci ha fatto suoi da sempre e che mette in pratica da quando, nel 2016, si è trovata per la prima volta a capeggiare le fila aziendali del gruppo Valpharma Spa e Effe Vita Group a San Marino e Valpharma International e Penabilli, per un totale di 400 dipendenti. Dopo le difficoltà degli inizi, ha deciso di mettere in campo tutta la sua personalità e la sua leadership per portare il gruppo al livello di un'importante realtà agli standard propri della comunità internazionale. Come? **Principalmente investendo in nuove tecnologie in innovazione e ricerca.** Una sfida dall'alto costo, sostenuta da una nella propensione all'innovazione: 2 milioni di euro all'anno sono investiti in nuove tecnologie, pari al 7,5% del fatturato.



■ VALPHARMA

IL GRUPPO DI ALESSIA VALDUCCI INVESTE OLTRE 2 MILIONI DI EURO ALL'ANNO IN NUOVE TECNOLOGIE PER LA SALUTE E IL BENESSERE.

IL FINE ATTOCCO della grande azienda di Alessia Valducci sono propri laboratori di Ricerca e Sviluppo, tra i più evoluti nel panorama nazionale, che occupano 20 **Rivestimenti specializzati** e sono stati di formulare e sviluppare ogni anno nuovi prodotti farmaceutici tra cui **capsule a compressa e rilascio modificato** e molto altro.

Valpharma International e Valpharma Spa vantano oltre 100 prodotti brevettati e più di 200 prodotti sviluppati per clienti di tutto il mondo. Le aziende, insieme, producono circa 1 milione e 700 milioni di capsule all'anno e sono autorizzate dall'Agenzia Italiana del Farmaco e dalle principali autorità sanitarie internazionali, autorizzazioni che permettono alle aziende di essere presenti in oltre 70 Paesi del mondo.

Alessia ricorda ancora la tensione che si viveva in azienda in occasione della prima applicazione da parte del funzionario del ministero inglese e ricorda ancora anche il loro primo cliente soddisfatto. Questo perché ha sempre voluto vivere l'azienda da di dentro, forte che "la ragazza" (sua sorella) ha lavorato nei laboratori con lui, ma la sua identità, così da vivere l'azienda nella sua dimensione più vera e sportiva".

La vita del mercato causata dalla pandemia ha portato a un salto tecnologico, richiesta ed una conseguente proibizione, ma il Gruppo non si è certo fermato. "Abbiamo acquistato nuovi macchinari, puntando sulla massima integrazione per farlo siamo investendo in nuove tecnologie di **lavori e piante efficienti** in Valmarecchia".

Così il gruppo è partito. Ottocentomila, veri e propri **Stati Uniti**, ma il bene mercato da 15 anni, Alessia Valducci lo racconta con grande orgoglio, perché perché il mercato ha dimostrato molto specificità e richiede grandi capacità di relazione nel mantenere nel tempo rapporti sempre solidi. Accanto al mercato del Sol



comunità di riferimento con progetti che sono stati ad Alessia Valducci importanti economicamente. "Siamo molto forti in alcune collaborazioni in grado di avere un'ottima riuscita socio-economica per il nostro territorio, come il **Polo di ricerca sulla nutracuticologia** a Rieti".

E così il sostegno alla **Realtà Sociale** di San Marino e Rieti e alle donne nel campo di lavoro e **Pratiche** Roberto Valducci, per sottolineare simbolicamente il passaggio di testimone da un padre ad una figlia, prendendo omaggio a un territorio dove imprenditori di grande sensibilità hanno fondato le loro imprese in "vare arenose", come si definisce l'imprenditrice, "gli anni di un'attività sempre nella stessa collina, ma non padre metterà la fondazione della sua prima azienda a **Mucchi** con la sua **San Feliciano**".

IN FOTO LABORATORI VALMARECCHIA, A SINISTRA ALESSIA VALDUCCI

■ VALPHARMA

IL GRUPPO DI ALESSIA VALDUCCI INVESTE OLTRE 2 MILIONI DI EURO ALL'ANNO IN NUOVE TECNOLOGIE PER LA SALUTE E IL BENESSERE.

IL FINE ATTOCCO della grande azienda di Alessia Valducci sono propri laboratori di Ricerca e Sviluppo, tra i più evoluti nel panorama nazionale, che occupano 20 **Rivestimenti specializzati** e sono stati di formulare e sviluppare ogni anno nuovi prodotti farmaceutici tra cui **capsule a compressa e rilascio modificato** e molto altro.

Valpharma International e Valpharma Spa vantano oltre 100 prodotti brevettati e più di 200 prodotti sviluppati per clienti di tutto il mondo. Le aziende, insieme, producono circa 1 milione e 700 milioni di capsule all'anno e sono autorizzate dall'Agenzia Italiana del Farmaco e dalle principali autorità sanitarie internazionali, autorizzazioni che permettono alle aziende di essere presenti in oltre 70 Paesi del mondo.

Alessia ricorda ancora la tensione che si viveva in azienda in occasione della prima applicazione da parte del funzionario del ministero inglese e ricorda ancora anche il loro primo cliente soddisfatto. Questo perché ha sempre voluto vivere l'azienda da di dentro, forte che "la ragazza" (sua sorella) ha lavorato nei laboratori con lui, ma la sua identità, così da vivere l'azienda nella sua dimensione più vera e sportiva".

La vita del mercato causata dalla pandemia ha portato a un salto tecnologico, richiesta ed una conseguente proibizione, ma il Gruppo non si è certo fermato. "Abbiamo acquistato nuovi macchinari, puntando sulla massima integrazione per farlo siamo investendo in nuove tecnologie di **lavori e piante efficienti** in Valmarecchia".

Così il gruppo è partito. Ottocentomila, veri e propri **Stati Uniti**, ma il bene mercato da 15 anni, Alessia Valducci lo racconta con grande orgoglio, perché perché il mercato ha dimostrato molto specificità e richiede grandi capacità di relazione nel mantenere nel tempo rapporti sempre solidi. Accanto al mercato del Sol





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.

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

menabò EVOLUTIONARY
BRANDING

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

GENCOM la trasformazione digitale



In soli 20 anni Gencom è cresciuta moltissimo: ad oggi, infatti, conta quasi 50 dipendenti e sedi a Empoli, Milano, Torino, oltre a collaboratori dislocati su Roma e Napoli. A fondarla nel 2001 a Forlì è **Davide Fiumi**, attualmente Amministratore Delegato, che dopo anni di esperienza maturata in una grande realtà nel settore delle telecomunicazioni, decide di intraprendere una nuova avventura per affiancare e **accompagnare le aziende** nel processo di **trasformazione digitale**. Un processo complesso e ricco di sfide, che richiede lo studio delle soluzioni tecnologiche migliori per **esaltare il fattore umano** e il lavoro di squadra.

Non è facile per le aziende orientarsi nel mondo del digitale e nelle sue diverse declinazioni: dall'infrastruttura all'assistenza al cliente, dal monitoraggio tecnico al controllo degli accessi, dalla protezione dai rischi informatici alle configurazioni dei dispositivi, Gencom è il partner ideale perché il suo obiettivo è quello di fornire **consulenza informatica** e proporre soluzioni ICT per accompagnare imprenditori, decisori e risorse umane verso una nuova consapevolezza, in cui la digitalizzazione non è una mera aggiunta, ma un **asset strategico fondamentale** per migliorare produttività ed efficienza. Una missione che Gencom, con il suo team certificato e dinamico, altamente

professionale e in grado allo stesso tempo di abbattere le normali barriere tra fornitore e cliente, persegue con grande determinazione.

“È la relazione che creiamo con il cliente a differenziarci dalla concorrenza,” sottolinea l'AD Davide Fiumi. “Nessuno sarà mai lasciato solo davanti alle sfide tecnologiche: abbiamo esperienza, specializzazione, strumenti adatti e soprattutto il coraggio per riuscire a vincere insieme. Il nostro è un lavoro che svolgiamo sempre con passione: crediamo nel **valore culturale e sociale dell'innovazione**, nella **tecnologia come fonte di sviluppo** anche nella più piccola impresa, nel **networking** come dinamica di crescita del territorio. Non ci basta investire nel futuro, vogliamo anche conquistarlo, e l'unico modo per farlo è affiancando le aziende.”

Proprio questo approccio ha permesso alla società di guadagnarsi fin da subito la fiducia dei propri interlocutori, abbracciando un ambito che comprende Emilia-Romagna, Marche, centro e Nord Italia. E per continuare a fornire la migliore delle offerte sulla gestione della cyber security delle imprese, nel maggio 2019 Gencom è entrata in **Var Group**, colosso del settore ICT, attraverso la controllata Yarix. Fra le numerose aziende del territorio che Gencom ha accompagnato negli ultimi anni c'è Sit Group,

**Gencom,
la società
di consulenza e servizi
per l'informatica
fondata a Forlì
nel 2001, festeggia
20 anni di attività.**

GT Line, ATL Group, Coveme, la Cooperativa Terremerse, la Casa di Riposo "Pietro Zangheri". Per quest'ultima realtà, in particolare, è stato realizzato il progetto **Nonni 4.0**, volto a colmare il divario fra gli affetti nel corso della pandemia grazie all'allestimento di postazioni di videopresence. Un mezzo per connettere gli ospiti della casa di riposo ai loro cari, ai caregiver della struttura e al personale medico con modalità di relazione sicure, e un prezioso trampolino di lancio verso la telemedicina.

E questo non è il solo progetto che Gencom ha intra-



preso con impegno in ambito sociale. A marcare questo legame, infatti, è il nuovo progetto che vede protagonista **T-Station**, la nuova academy a **impatto sociale** nata dalla collaborazione tra Gencom, società profit e l'impresa sociale **CavaRei**, impegnata nel settore dei servizi alla disabilità e al disagio sociale. T-Station Academy, che ha inaugurato lo scorso novembre, all'interno della sede Gencom, è la "stazione" dove fermarsi a imparare e dalla quale ripartire con un bagaglio un po' più pesante e fornito di conoscenze in ambito tecnologico.

"Uno dei propositi che ci ha guidati è proprio quello di **umanizzare la tecnologia** e utilizzarla per trovare soluzioni a problemi che affliggono quotidianamente persone con disabilità, persone fragili e le loro famiglie," spiega Davide Fiumi. "A questo scopo sarà infatti adibito il T-Lab, che insieme alle Master Class in competenze trasversali e alla Cisco Networking Academy rappresentano i tre percorsi formativi di T-Station." Con la realizzazione di questo progetto, Gencom rimarca così il suo **attaccamento al territorio**, considerando la comunità e la realtà che la circonda come un vero e proprio stakeholder, da tenere in considerazione nelle scelte dell'azienda.

A GENCOM
a vargroup company

ADVERTORIAL

IN MAGAZINE a Ravenna da 20 anni



Ravenna IN Magazine da vent'anni conduce i suoi lettori alla scoperta delle bellezze del territorio, dei personaggi e della cultura attraverso una voce indipendente e dal taglio divulgativo: un traguardo che la redazione ha festeggiato con una nuova impostazione grafica e un numero speciale dedicato all'evoluzione della rivista, e della città con lei. Nata sull'onda del felice debutto delle omonime testate di Forlì e Rimini, a cui hanno fatto presto seguito Pesaro e Cesena, **Ravenna IN Magazine** è diventato un appuntamento fisso per tutti gli amanti dell'approfondimento sul territorio e i suoi protagonisti. **Andrea Masotti, direttore responsabile di IN Magazine e socio di Menabò Group**, ripensa ai primi numeri, nel 2001: "L'emozione di ripercorrere questi venti anni, con decine e decine di cover, è difficile da raccontare. Era un progetto particolarmente ambizioso; la fortuna è stata nel trovare allora, e mantenere oggi, un team di collaboratori, giornalisti e fotografi, capaci e appassionati quanto i nostri lettori e i partner commerciali, che come sempre ringraziamo per la fiducia che ci danno".

EDIZIONI
IN MAGAZINE