

# IMPRESE & LEADER

LE VISIONI PER COMPETERE

N. 2 DICEMBRE 2024



## FRANCESCA TONTI

Solide radici per il futuro

## MASSIMO MELANDRI

Tradizione e innovazione

## COSTANZA E VITTORIA ZANNONI

Imprenditrici visionarie

V O L V O

# Viaggia senza limiti. Ora puoi. Volvo XC40 mild hybrid

Tua a partire da € 32.800\*



Per info e limitazioni consultare il sito [volvocars.it](http://volvocars.it) e/o i concessionari Volvo

\*Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Volvo XC40 B3 automatica Essential MY25: prezzo di listino € 41.250,00. Prezzo promozionale con il contributo delle concessionarie aderenti: € 32.800,00, IVA, messa su strada incluse, IPT esclusa. Offerta valida dal 01/12/2024 al 31/12/2024. L'immagine dell'auto è puramente indicativa.

Volvo XC40. Valori massimi nel ciclo combinato: consumo 7,1 l/100km. Emissioni CO<sub>2</sub> 159 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 delle emissioni. Presso ogni concessionario è disponibile gratuitamente la guida che riporta i dati di emissioni CO<sub>2</sub> dei singoli modelli redatta annualmente dal Ministero delle Imprese e del Made in Italy.

**Romagnauto**

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

[romagnauto@romagnauto.com](mailto:romagnauto@romagnauto.com)  
[www.romagnauto.it](http://www.romagnauto.it)

# EDITORIALE



---

Anche questo 2024 ha messo a dura prova la nostra Romagna, con una nuova alluvione che ci ha fatto capire come ormai non siamo più di fronte a eventi straordinari o epocali, ma ci troviamo in una nuova normalità. Alcune cose, però, in questo territorio restano salde e sono punti di riferimento preziosi in questo vortice di cambiamenti rapidissimi - non solo climatici, ma anche amministrativi e geopolitici: la voglia di creare un prodotto o un servizio ben fatto, la ricerca costante di un'idea utile, lo spirito intatto e lo sguardo al futuro nonostante tutto. Salutiamo dunque questo anno sfidante con sei belle storie di crescita, personale e professionale, preparandoci a un 2025 di rinnovamento.

Buona lettura e auguri di cuore.

**Marco Chimenti**  
*Direttore Generale Confindustria Romagna*



CONFINDUSTRIA ROMAGNA

BUONE FESTE

# SOMMARIO



**08**  
**FRANCESCA TONTI**

Solide radici  
per il futuro



**14**  
**ANTONELLA BANDOLI**

Cultura  
creativa



**20**  
**MASSIMO MELANDRI**

Tradizione  
e innovazione



**26**  
**COSTANZA E VITTORIA ZANNONI**

Imprenditrici  
visionarie



**32**  
**FRANCESCO FATTORI**

Manager  
appassionato



**38**  
**PIER CLAUDIO BUSIGNANI**

Innovazione  
in eccellenza

## 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](http://www.confindustriaromagna.it)

**Progetto grafico e realizzazione editoriale:**  
Edizioni In Magazine Srl, Via N. Bonaparte n. 50,  
47122 Forlì (FC) [www.inmagazine.it](http://www.inmagazine.it)  
**Direzione editoriale:** Andrea Masotti  
**Coordinamento editoriale:**  
Clarissa Costa, Roberta Bezzi  
**Artwork:** Francesca Fantini, Sabrina Cella  
**Ufficio commerciale:** Gianluca Braga,

**N. 2 2024**  
Chiuso per la stampa: 20/12/2024  
**Stampa:** Grafiche MDM Srl, Via Meucci, 27  
47122 Forlì (FC)

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

# IN AGENDA



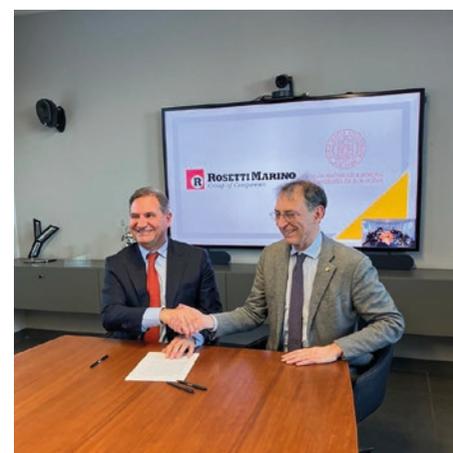
## CESENA FIERA IN CRESCITA

**Cesena** Buoni risultati per Cesena Fiera che chiude, per il 41° anno consecutivo, il bilancio in positivo. Nei dati illustrati dal presidente Renzo Piraccini, i ricavi della società nel 2024 sono saliti a 9,7 milioni di euro, per un incremento del +5%. L'utile lordo ha toccato quota 769.000 euro registrando un +60%. A trascinare la crescita è Macfrut, fiera internazionale della filiera ortofrutticola, insieme all'incremento degli eventi ospitati. "I dati confermano il buono stato di salute di Cesena Fiera, nell'equilibrio delle sue due anime," spiega Piraccini. "Quella locale, con le radici radicate nel quartiere fieristico cesenate che in questi anni ha beneficiato di investimenti che hanno portato a una sua riqualificazione; e quella internazionale, rappresentata da Macfrut che si è imposta nel panorama mondiale perseguendo una strada che coinvolge l'intera filiera mondiale dell'ortofrutta." E proprio Macfrut ospiterà dal 6 all'8 maggio l'edizione 2025 di Romagna Business Matching, l'iniziativa espositiva di networking e b2b di Confindustria Romagna, grazie a una nuova collaborazione tra l'Associazione e Cesena Fiera.



## VULCAN PER L'ENERGIA VERDE

**Rimini** Vulcan, filiale della Società Italiana Gas Liquidi S.p.a. con sede a Rimini, ha fatto un grande passo verso un futuro più sostenibile inaugurando la prima stazione di rifornimento per veicoli pesanti a gas naturale liquefatto (LNG) e biometano liquido (BioLNG) in Romania. Questa nuova infrastruttura, situata a Pecica, segna l'inizio di un percorso verso un trasporto pesante più pulito e sostenibile nel Paese. L'azienda ha in programma di espandere questa rete a Bucarest e Costanza, creando un corridoio di stazioni LNG e BioLNG. Un'iniziativa, in collaborazione con aziende leader nella produzione di veicoli pesanti, che offre soluzioni concrete per ridurre le emissioni e soddisfare le future normative europee, in particolare con l'utilizzo del BioLNG che consente di abbattere completamente le emissioni di CO2. Un progetto concreto che, grazie all'utilizzo di carburanti alternativi, contribuisce a ridurre i gas serra e a sostenere gli obiettivi ambientali in Romania.



## UN PATTO PER L'INNOVAZIONE

**Ravenna** L'azienda ravennate Rosetti Marino e l'Università di Bologna hanno siglato un accordo per favorire attività e progetti multidisciplinari nel settore dell'energia onshore e offshore, nel campo della ricerca e dell'innovazione tecnologica e della formazione continua. Una partnership che si fonda su una precedente collaborazione, siglata nel 2019, con Fores Engineering, altra azienda del gruppo. A valle di tale accordo, sono stati stipulati contratti con varie aziende del Gruppo e, a partire dal 2020, sono stati co-finanziati due assegni di ricerca. L'azienda ha ospitato studentesse e studenti per lo svolgimento di oltre 40 tirocini e la preparazione di tesi di laurea, e ha finanziato una borsa di studio per il Corso di Laurea in Ingegneria Meccanica presso il Campus di Forlì. L'accordo si concentrerà sullo svolgimento di specifici progetti di ricerca e collaborazioni didattiche; sulla formazione rivolta ai dipendenti; sull'orientamento al lavoro e sulla promozione di tirocini ed esperienze post lauream per studenti, laureati e dottorandi che potranno sfruttare un network internazionale.

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



**FORLÌ**



**CASTEL  
GUELFO**

## 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 e coprendo con sempre maggiore efficienza il nostro territorio grazie all'apertura della nuova filiale a Castel Guelfo.

[www.bandinicasamenti.it](http://www.bandinicasamenti.it)

Sede di Forlì  
via Gramadora 15/17/19  
 **0543 781022**

Sede di Castel Guelfo  
via Poggio 11  
 **0542 063226**

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

# FRANCESCA TONTI SOLIDE RADICI PER IL FUTURO

di Lucia Lombardi

---

**“LO SLANCIO VERSO IL NUOVO RICAVA LE SUE ENERGIE DA RADICI SOLIDE,” AMA RIPETERE FRANCESCA TONTI, NOMINATA AMMINISTRATRICE DELEGATA DI IFI S.P.A. DA SUO PADRE GIANFRANCO ALL’INIZIO DEL 2024. “L’AZIENDA È UNA VITA.”**

**Et al.**, definita una start-up con oltre 60 anni di storia, è un marchio di **Ifi S.p.A.**, che impiega 284 persone in 5 unità locali, tutte stabilite in Italia tra le Marche e l’Emilia-Romagna, nelle Province di Pesaro-Urbino e Rimini e che nel 2023 ha registrato un fatturato di 44.751.640 euro.

“Lo slancio verso il nuovo ricava le sue energie da radici solide,” afferma **Francesca Tonti, brillante manager alla testa dell’azienda di famiglia**, con una solida formazione umanistica. Una laurea in Lettere classiche all’Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano nel 2013, che porta con sé come un vero e proprio valore aggiunto. “Un percorso che sembra molto lontano rispetto a dove poi sono approdata. E che ho affiancato con un ulteriore periodo di studi frequentando dapprima un master all’Istituto Adriano Olivetti di Ancona (ISTAO) nel 2013-2014, e un Executive MBA alla SDA Bocconi a Milano (2022-2024), che mi hanno permesso di approfondire temi imprescindibili per portare avanti responsabilmente ruoli direzionali all’interno dell’impresa.”

Ma, in verità, sono stati i tanti viaggi fatti al fianco di suo padre, Gianfranco Tonti, per i suoi impegni nel mondo di Confindustria e del Design che ha sempre portato avanti con vero spirito di servizio, “che mi hanno sempre più avvicinato al mondo dell’impresa. Stando al suo fianco ho fatto mio il segreto che un giorno mi manifestò, quando ero ancora universitaria durante uno dei nostri lunghi viaggi in macchina: **‘Franci, l’azienda è una vita!’** Questo mi ha definitivamente affascinato.”

---

A LATO, FRANCESCA TONTI,  
MANAGER DI IFI S.P.A. ED ET AL.

et al.

...the thing



Nel 2025 farà dieci anni di azienda. Francesca Tonti è partita da un percorso nel Marketing e nella Comunicazione (in Ifi Identity Lab) per poi arrivare a occuparsi di Prodotto, “quest’ultimo un ruolo trasversale che mi ha permesso di sperimentare da vicino le dinamiche delle diverse aree aziendali. All’inizio di quest’anno,” racconta, “sono stata **nominata da mio padre amministratrice delegata**, ruolo che ho accettato con convinzione e per cui sento una positiva carica di responsabilità. Nonostante un 2024 attraversato dalle dolorose perdite di mio padre e mio fratello Fulvio Tonti, anche lui in azienda da quasi 20 anni, posso dire di continuare a camminare ‘su un pieno’ e non su un vuoto, mi riferisco alla **tangibile eredità che la vivacità imprenditoriale di mio padre ha lasciato a tutta la Comunità di Ifi ed Et al.**, tangibile in tutte le persone che l’hanno vissuta e per la quale hanno espresso estremo sostegno e dedizione. Questa ‘vita’ di cui parlava mio padre,” aggiunge ancora la manager, “tuttora mi lega con convinzione profonda alla sfida che ho accettato e che sto portando avanti, di continuità aziendale, per un’eredità collettiva e comunitaria da difendere e a cui dare l’energia per proiettarsi nel futuro.”

**La storia** della loro impresa ne intreccia due, entrambe ‘over’ sessanta. **Ifi** nata nel 1962 come azienda artigiana nella produzione di banchi bar e banchi alimentari su misura, prendendo ben presto la sua connotazione di industria innovativa lanciando

nel 1968 il 1° banco bar industriale, e formandosi un DNA che ha connotato da lì in poi i cromosomi della sua crescita, basata sull’innovazione, sempre portata avanti al fianco di un ‘compagno insostituibile’, **il design**.

**Metalmobil** nasce nel 1957 e incrocia la storia di Ifi nel 1990, quando entra a far parte del **gruppo Industrielfi**, dapprima con l’obiettivo di portare il complemento della seduta e del tavolo all’interno dei locali che Ifi arredava, ma costruendo nel tempo un’identità propria, un percorso che li ha portati **negli ultimi anni ad avviare un repositioning e rebranding del marchio**.

Un percorso iniziato nel 2016, durante un momento di riflessione sull’andamento dell’impresa e sull’evoluzione dei mercati, sempre più globalizzati e governati da logiche ‘price-oriented’. “Abbiamo utilizzato lo strumento del focus group con persone interne e osservatori esterni, seduti insieme attorno al tema: **‘Quale futuro per Metalmobil?’** È stata l’occasione per prendere il coraggio di un balzo in avanti, spostarci in un mercato in cui a vincere sono le logiche del valore, ma con la consapevolezza di dover allo stesso tempo difendere e valorizzare le nostre radici, perfettamente riassunte dal **1° articolo di Metalmobil: la 001**, la sedia in filo intrecciato che dagli anni Sessanta ha cominciato a colorare il lungomare della nostra Riviera Romagnola per poi espandersi nelle maggiori piazze italiane e internazionali, diventando **‘un’i-**

SOTTO, L'ICONICA SEDIA IN FILO INTRECCIATO: LA 001 DI METALMOBIL.



**DATA DI FONDAZIONE** IFI 1962 / ET AL. 1957 (COME METALMOBIL)

**FATTURATO** 44 MIO € (2023)

**SEDI PRODUTTIVE** IFI 4 NELLA PROVINCIA DI PESARO-URBINO / ET AL. 1 IN PROVINCIA DI RIMINI



Pianifica  
con noi il tuo

INtab

# VIAGGI d'affari.



Galleria Almerici, 3 Cesena | T. 0547 618511 | [www.viaggimanuzzi.it](http://www.viaggimanuzzi.it)



**cona senza nome**. Dal 1990 ne sono stati prodotti e venduti quasi 130.000 esemplari, e ciascun esemplare richiede circa 1 ora e 45 minuti per il suo intreccio.” Prosegue Tonti: “L'eredità di un territorio e del suo saper fare, che desideriamo valorizzare, pur avendole cambiato il nome, lasciando andare solo qualche lettera e mantenendone, appunto, il cuore: **Et al.**”

**La 001** è il primo atto di design di Et al., e rappresenta un segnale per tutti i progetti che affrontano, “quasi una ‘guida spirituale’ all’approccio progettuale, di continua ricerca di **innovazione utile**, funzionale, che risponda alle esigenze concrete di coloro che utilizzano i nostri prodotti. A partire dallo studio del comfort, non scontato e spesso complesso da raggiungere, perseguendo un’attenzione al dettaglio – dalle saldature alla pulizia dei telai in ogni punto ‘non deve esistere un ‘Lato B!’ – che rappresenta una cifra distintiva di Et al. Perseguendo questi valori, sapremo creare prodotti distintivi; un altro esempio è la sedia UNI, che con la sua inconfondibile texture, nel 2023 ha superato le 500.000 unità vendute.” E la nuova generazione di prodotti nata grazie alle collaborazioni con designer nazionali e internazionali che stanno contribuendo a disegnare il nuovo percorso di Et al.

Dettagli curati con estrema perizia dalle persone di lunghissima esperienza che ogni giorno si occupano della filiera e del montaggio dei prodotti all’interno dello **stabilimento di San Giovanni in Marignano (Rimini)**, anche **polo logistico** da cui partono per le varie destinazioni tutti i prodotti, ciascuno con il suo imballo, pro-

getto quello dell’imballaggio per cui Et al. **ha ricevuto nel 2021 e nel 2023 l’Eco-Pack Award per l’ecodesign degli imballaggi nell’economia circolare.**

**San Giovanni in Marignano** è anche la loro ‘Officina’, dove sono presenti ancora le macchine per la piegatura del tubo, preziosa fucina per la rapida messa a punto dei prototipi dei nuovi progetti a cui la squadra di Ricerca e Sviluppo lavora incessantemente. Et al. è, come l’hanno definita, **‘una start-up di oltre sessant’anni**’, ed è questa la principale sfida che riguarda oggi l’impresa e tutte le persone che ne fanno parte: “raccolgere le energie dalle radici e

## **NEL 2019, IL REBRANDING DI METALMOBIL, OGGI ET AL., PROIETTA L’AZIENDA VERSO IL MERCATO DEL FUTURO.**

non avere paura del nuovo. **Un rebranding** porta con sé l’inevitabile conseguenza che ci si debba fare **ri-conoscere**, all’interno di un mercato in cui gli interlocutori sono cambiati, continuano a cambiare e così le loro esigenze.” Il progetto di rebranding è stato premiato nel 2022 con la **Menzione d’Onore del Premio Compasso d’Oro**, il più antico e autorevole riconoscimento nel campo del design. Il **riposizionamento su un segmento medio-alto** richiede l’**apertura a mercati e canali distributivi con modalità differenti**, percorrere strade che prima non avevano percorso, strumenti di comunicazione che siano ancora più capaci di mostrare il valore di ogni loro prodotto, nel modo in cui è progettato, curato, stampato, curvato, assemblato e imballato e del significato di utilità che porta con sé. **“Et al.** è nel mezzo di una sfida determinante: dobbiamo ricordarci ogni giorno che Et al. è nata attorno alla parola **‘coraggio’** e, se non si ha paura – condizione necessaria – le nuove strade che sapremo percorrere ci potranno aprire la via per una nuova crescita.”

—  
IN ALTO, UN DETTAGLIO DELLA NUOVA GENERAZIONE DI PRODOTTI FIRMATI ET AL.

DALL'EDITORIA AL DIGITALE, IL MIGLIORE PARTNER  
PER I TUOI CONTENUTI.



# INlab

COMUNICAZIONE

DIAMO **FORMA**  
ALLE TUE **IDEE**

**INlab** è un **laboratorio creativo** che mette a disposizione delle tue idee esperti di comunicazione e pianificazione strategica per promuovere efficacemente la tua attività.

Parte di Edizioni IN Magazine, casa editrice che da 20 anni racconta le eccellenze del territorio romagnolo e marchigiano, **INlab** nasce a sostegno delle realtà locali con **strategie di marketing e comunicazione**. Da progetti editoriali complessi a progetti di web marketing, proponiamo servizi agili, personalizzati e modulati sulle tue esigenze.

MARKETING STRATEGICO // COMUNICAZIONE GRAFICA // PROGETTI EDITORIALI

SEDE: VIA L.NAPOLEONE BONAPARTE, 50 | CAP 47122 | FORLÌ  
T. 0543.798463 | [WWW.INLABCOMUNICAZIONE.IT](http://WWW.INLABCOMUNICAZIONE.IT)



# ANTONELLA BANDOLI

## CULTURA CREATIVA

di Roberta Bezzi | ph Gianluca Gasperoni

---

**FONDATA NEL 1986, L'AGENZIA DI COMUNICAZIONE MATITEGIOVANOTTE DI RAVENNA HA NEL SUO PORTFOLIO BEN 26 MULTINAZIONALI, HA VINTO 85 PREMI INTERNAZIONALI E VANTA CAMPAGNE TRADOTTE IN 12 LINGUE.**

'Cultura creativa', questo è il motto che da qualche tempo accompagna e ispira l'attività dell'agenzia Matitegiovanotte a Ravenna. "Pensiamo che il nostro mestiere sia degno di stare dentro il perimetro della cultura," spiega la titolare, copywriter e creative director Antonella Bandoli. "Riempire uno spazio bianco o creare un messaggio per altri sono atti culturali che hanno il compito non di banalizzare, non di lasciare invariato, ma di elevare il significato di ciò che rappresentano, nel rispetto del ricevente." E questo è anche il punto 2 del manifesto dello studio di comunicazione, manifesto denominato 'Creative'. Energia creativa, grande passione e professionalità, sono tra gli elementi che rendono peculiare l'agenzia agli occhi dei clienti, molti dei quali fidelizzati da anni. Matitegiovanotte nasce nel 1986 e conta oggi su sei dipendenti, oltre a una ricca rete di collaboratori. Nel suo portfolio ci sono ben 26 multinazionali, campagne tradotte in 12 lingue e 85 premi internazionali ricevuti in 38 anni di attività.

**Antonella Bandoli, una curiosità è inevitabilmente legata al nome: perché Matitegiovanotte? C'entra qualcosa il famoso cantante?**

"Siamo stati a lungo confusi con il fan club di Jovanotti, ma non è così ovviamente visto che l'agenzia nasce a metà degli anni Ottanta, quindi qualche anno prima che il noto cantautore italiano venisse lanciato da Claudio Cecchetto. In realtà l'idea dei fondatori, la forlivese Barbara Longiardi e il ravennate Giovanni Pizzigati, che si sono conosciuti a un corso dell'Albe Steiner a Ravenna, era quella di evidenziarne il carattere romagnolo,



**MULTINAZIONALI IN PORTFOLIO 26**

**PREMI INTERNAZIONALI 85**

**CAMPAGNE TRADOTTE IN 12 LINGUE**

traducendo il termine dialettale 'zuvnot'. In italiano poi 'giovanotte' suona un po' futurista, offre la sensazione di uno sguardo dinamico, e rende in qualche modo omaggio a una celebre mostra che si è tenuta proprio nel 1986 a Palazzo Grassi a Venezia, dedicata al futurismo, a cura di Gae Aulenti. 'Matite'? Qui la spiegazione è molto semplice: all'epoca era l'unico strumento di lavoro per la grafica."

**Per quanto la riguarda, qual è stata la sua formazione e quando è arrivata in agenzia?**

"Dopo un percorso di studi in lingue e in lettere, mi sono specializzata all'Università del Progetto di Reggio Emilia. Sono entrata in agenzia nel 1994, così allargata a tre soci. Nel 2006 ci siamo divisi creando due realtà diverse sotto lo stesso nome, una con sede a Ravenna seguita da me e una a Forlì sotto la guida di Barbara e Giovanni. Gradualmente ci siamo differenziati, noi ci occupavamo più di imprese private mentre loro più in campo istituzionale. A un certo punto loro hanno fatto altre scelte di vita, decidendo di chiudere qualche anno prima che scoppiasse la pandemia."

**Cosa, più di tutto, caratterizza la vostra agenzia?**

"Uno sguardo creativo al progetto che deve essere strategico e di contenuti, l'originalità, una grande attenzione al det-

taglio, la capacità di empatia e di visione innovativa poste prima dei numeri. Come tutte le agenzie ci occupiamo di campagne di comunicazione, di brand identity, copywriting, strategie digitali, consulenza e formazione, ma sempre con la volontà di essere una 'boutique creativa', capace di produrre una comunicazione artigianale su misura."

**Che valore ha la parola per Matitegiovanotte?**

"È centrale e lo dimostra il fatto che siamo tre copywriter su sei persone in studio, anche questa è una nostra peculiarità. Lavorando con tante multinazionali, molte delle quali straniere che operano in Italia, ci è capitato spesso di dover adattare i testi al mercato italiano. Lo abbiamo fatto per Nike negli anni Novanta, per Coca Cola e Microsoft. Collaboriamo con l'agenzia Hogarth di Londra e, di recente, ci siamo occupati dell'adattamento di campagne per Rolex, Mattel, Apple e altri."

**Un altro concetto cardine su cui puntate molto è quello di 'cultura creativa'...**

"Sì, perché soffriamo l'idea diffusa del marketing come 'fuffa', ossia il nulla, un modo di svilire un mestiere che noi facciamo con passione ed entusiasmo. Noi riempiamo di valore uno spazio bianco per conto di un'impresa e abbiamo il dovere di elevare il messaggio, in coerenza e rispetto con

—  
IN APERTURA, LA TITOLARE ANTONELLA BANDOLI. IN ALTO, GLI UFFICI DELL'AGENZIA DI COMUNICAZIONE A RAVENNA.

# ESPERIENZE. OSPITALITÀ. IDENTITÀ. EVENTI AZIENDALI, CON GUSTO.

INTab



I ristoranti Benso e Locanda Appennino uniscono la calda ospitalità romagnola all'eleganza di ambienti raffinati, creando un'atmosfera accogliente per i tuoi eventi aziendali, serviti da uno staff professionale. Offri un'esperienza unica per rafforzare le relazioni tra colleghi e clienti con un soggiorno, un pranzo, una cena o un servizio di catering di alta qualità.

**CONTATTACI PER RENDERE IL TUO EVENTO UN SUCCESSO INDIMENTICABILE.**

**BENSO**

Piazza Cavour 7, Forlì (FC)  
Tel. 346 116 7238  
[www.bensofood.com](http://www.bensofood.com)

**LOCANDA  
APPENNINO**

MANICARE\_BIKI\_DORNBEE

Via Strada Nuova 48, Predappio (FC)  
Tel. 0543 922589  
[www.locandaappennino.com](http://www.locandaappennino.com)

chi lo commissiona. Come diceva il noto pubblicitario Gavino Sanna: 'Non chiamateci artisti. Il nostro compito è quello di sostenere e coadiuvare le vendite', ma si può fare in tanti modi, con etica e rispetto verso chi commissiona il lavoro e chi riceve il messaggio."

**Spesso le aziende cambiano agenzia di comunicazione ogni tre o quattro anni, per cambiar 'mano' e provare qualcosa di nuovo. Nel vostro caso, invece, siete legati storicamente a tanti brand. Come ve lo spiegate?**

"Solo per fare qualche esempio, lavoriamo con New Balance da 15 anni, con Nike abbiamo collaborato per 13, con Skechers 10, con Reebok 8. Record di longevità e fedeltà che per noi sono come le statuette di un premio Oscar. Molti clienti ci riconoscono una non scontata capacità di ascolto e la capacità di innovazione anche all'interno di collaborazioni durature, l'abilità di osare nel proporre laddove l'azienda non vede più il colore."

**Dai nomi che ha citato, si intuisce il Dna sportivo di Matitegiovanotte...**

"Sì, una quota elevata di aziende con cui collaboriamo sono legate allo sport, dal quale abbiamo appreso un metodo, una sana disciplina e un certo rigore, acquisendo inoltre il senso del gioco di squadra e la capacità di calibrare obiettivi e risultati. Un'attitudine che si è rivelata vincente anche per aziende in altri settori, dall'indu-

## “ARRICCIAMO DI VALORE UNO SPAZIO BIANCO PER CONTO DI UN'IMPRESA: ABBIAMO IL DOVERE DI ELEVARE IL MESSAGGIO.”

stria all'ente pubblico. Ci muoviamo un po' in tutti i mercati, dal retail al marketplace, supportati da una rete di collaboratori con diverse professionalità a seconda dei progetti da portare avanti."

**Quale bisogno siete in grado di soddisfare?**

"La parte alta della comunicazione strategica che prevede prima di tutto la creazione di un'identità e di un posizionamento, attraverso l'analisi della concorrenza e la costruzione di percorsi di valore tra il brand e il mercato, dall'identificazione del logo alla definizione della social strategy. Abbiamo creato dei 'pacchetti' in base a un metodo messo a punto lavorando sulla comunicazione della sostenibilità aziendale e sui social media, che prevede la definizione di piani editoriali e di investimenti, oltre alla formazione aziendale."

SOTTO, ALCUNI AMBIENTI DELL'AGENZIA E IL TEAM DI MATITEGIOVANOTTE. DALL'ALTO A SINISTRA: GIACOMO, ANDREA, MARINA, CHIARA E SARA.



**V O L V O**

# Tornano con Volvo gli incentivi elettrici

**Volvo EX30 100% elettrica  
Ora con gli esclusivi incentivi Volvo  
fino a 6.000 euro\***

L'occasione perfetta per passare a Volvo EX30 100% elettrica!  
Approfitta subito degli esclusivi incentivi Volvo per entrare nel futuro della mobilità.



**Per maggiori informazioni consultare il sito [volvocars.it](https://www.volvocars.it) e/o i concessionari Volvo**

\*Importo massimo concedibile. Offerta promozionale soggetta a limitazioni valida fino al 31/12/2024 presso i concessionari Volvo aderenti. L'importo varia a seconda di diversi fattori. Per maggiori informazioni visitare il sito [volvocars.it](https://www.volvocars.it) e/o rivolgersi ai concessionari Volvo.

Volvo EX30. Valori massimi nel ciclo combinato: consumo di energia: 17,6 kWh/100km. Emissioni CO<sub>2</sub>: 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 CO<sub>2</sub> dei singoli modelli redatta annualmente dal Ministero delle Imprese e del Made in Italy. L'immagine dell'auto è puramente indicativa.

**Romagnauto**

FORLÌ - Via Ravegnana 403 - Tel. 0543.723303  
Filiale Dopovendita CESENA (FC) - Via Fogazzaro 119 - Tel. 0547.335567

[romagnauto@romagnauto.com](mailto:romagnauto@romagnauto.com)  
[www.romagnauto.it](http://www.romagnauto.it)

# MASSIMO MELANDRI TRADIZIONE E INNOVAZIONE

di Roberta Bezzi

---

**NATA NEL 1923, LA DIEMME ENOLOGIA DI LUGO HA SAPUTO RINNOVARSI COSTANTEMENTE, AFFERMANDOSI COME AZIENDA LEADER NELLA PROGETTAZIONE, COMMERCIALIZZAZIONE E PRODUZIONE DI TECNOLOGIE PER LA VINIFICAZIONE.**

Nel 2023 la Diemme Enologia di Lugo ha festeggiato i cent'anni di attività. In un secolo si è passati dal lavoro artigianale del nonno, Alfredo Melandri, a un'azienda leader del settore enologico che progetta, produce e commercializza in Italia e nel mondo macchine e tecnologia per il processo di vinificazione. I numeri sono importanti: 90 dipendenti, un fatturato di 20 milioni di euro (dato aggiornato al 2023), una produzione di circa 200 presse a membrana all'anno per la lavorazione delle uve. "Tutto è iniziato nel 1923, senza grandi pensieri," racconta l'amministratore delegato Massimo Melandri, "da un'idea di mio nonno Alfredo con il socio Luigi Deggiovanni, da cui nasce il nome Costruzioni Meccaniche Deggiovanni & Melandri. Già produttori per conti terzi di macchine agricole, hanno sviluppato e prodotto le prime presse in fusione, torchi continui a due eliche e presse idrauliche verticali per la spremitura dell'uva, in una piccola

officina in centro a Lugo fino agli anni Sessanta." Una svolta importante si è verificata verso la metà degli anni Sessanta, grazie allo sviluppo tecnologico che ha consentito di mettere a punto nuovi macchinari, presto esportati anche all'estero nei principali Paesi produttori di vino. Al contempo si è resa necessaria una nuova e più grande sede, aperta nella zona artigianale di Lugo, in via Bedazzo 19 dove è tuttora. Nasce così la Costruzioni Enolmeccaniche Diemme. Avendo l'azienda ormai raggiunto una dimensione significativa, non sono mancate alcune peripezie soprattutto per via delle lotte sindacali.

A un certo punto, è stato deciso di fondare la Diemme Filtri, una società indipendente per la produzione di filtri pressa a piastre per il settore enologico e depurazione civile e industriale. Con due società distinte in grado di coprire due diversi settori, l'intento era di lavorare tutto l'anno e non solo stagionalmente in vista del-



la vendemmia. Nel 1986 le due società si fondono in un'unica denominata semplicemente Diemme, con all'interno due rami d'azienda indipendenti, la Divisione Enologia e la Divisione Filtri. Con l'uscita di alcuni soci, i fratelli Nino e Rino Melandri continuano come unici azionisti e la Diemme consegue una grande espansione delle proprie aree di affari negli anni Novanta. Nel 2011 il ramo d'azienda Divisione Filtri viene ceduto a un gruppo tedesco, e con la Diemme Enologia – così viene ridenominata l'azienda ormai indipendente – la famiglia Melandri continua il suo percorso di sviluppo nel settore enologico. Rino, 87

anni, passa ancora oggi molto tempo in ufficio dove legge i giornali e continua a dispensare consigli ai figli Massimo e Giuseppe.

**Massimo Melandri, lei ha sempre pensato di lavorare in azienda?**

“Sì. Inizialmente ho cominciato come tecnico progettista in estate ma sono entrato in modo definitivo a vent'anni dopo il servizio militare. Per alcuni anni ho lavorato all'ufficio tecnico, poi sono diventato responsabile dell'area acquisti e di seguito dell'area qualità e produzione. In trent'anni posso dire di avere fatto esperienza in ogni reparto, da un decennio ho assunto



motivo, Giuseppe e io abbiamo seguito il suo insegnamento. Da sempre inoltre investiamo nei giovani, prendendoli per gli stage già durante gli ultimi anni di scuola, in modo da favorire un buon ricambio generazionale con un'adeguata formazione."

**“I NOSTRI  
DIPENDENTI  
SONO LA  
NOSTRA  
RISORSA  
PRINCIPALE.  
ABBIAMO  
SEGUITO L'IN-  
SEGNAMENTO  
DI NOSTRO  
PADRE.”**

il ruolo di amministratore delegato e gestisco l'azienda.”

**Qual è la filosofia che più le ha trasmesso suo padre?**

“L'approccio verso i nostri dipendenti, che sono la nostra risorsa principale. Avere chi lavora tanto in maniera serena in un ambiente organizzato e senza tensioni è stato il segreto di mio padre. Per questo

**Molte aziende ultimamente si lamentano della difficoltà di trovare manodopera. Non è un vostro problema?**

“C'è stato di certo in questi ultimi anni un cambio delle abitudini però grazie al nostro approccio non abbiamo mai dovuto faticare. Anche se non sono mancati periodi in cui era più complicato trovare personale tecnico, ossia periti e ingegneri, in

---

IN QUESTA PAGINA, LA  
PRODUZIONE DI IMPIANTI  
PER IL PROCESSO DI  
VINIFICAZIONE.



# CONCENTRATI SUL TUO BUSINESS!

LE SOLUZIONI E I DISPOSITIVI PER LA GESTIONE  
DELLA TUA AZIENDA TE LI DIAMO NOI!



**Copy System** è il tuo **partner fidato** per le soluzioni tecnologiche sia per ambiente “Office” che per ambiente “Production Printing”. **Specialisti della stampa da oltre 40 anni**, offriamo le migliori soluzioni, con servizio di consulenza e formazione personalizzato e un’assistenza puntuale e tempestiva. A questo aggiungiamo una preparata **consulenza e assistenza IT**.



-  Gestiamo globalmente i tuoi dispositivi
-  Forniamo assistenza tecnica e sistemi customizzati
-  Offriamo servizi e dispositivi “green”
-  Proponiamo macchine premiate per: tecnologia user friendly più avanzata, estetica, affidabilità di lavoro e sicurezza per la privacy della tua azienda

**Canon**  
Canon Authorized Center



**Ravenna**  
Operated by  
Copy System Snc

 **copysystem**  
Soluzioni Aziendali

Via Destra Canale Molinetto 129 Ravenna | T. 0544 66707 | [www.copysystem.net](http://www.copysystem.net)



**DIPENDENTI 90**

**FATTURATO 20 MIO € (2023)**

**PRODUZIONE CIRCA 200 PRESSE ALL'ANNO**

particolare trasfertisti per la manutenzione all'estero.”

**A Diemme Enologia le esportazioni raggiungono ben il 70% della produzione. Verso quali Paesi?**

“In tutti quelli in cui si produce vino. In Europa, soprattutto in Francia, Spagna e Paesi dell'Est, più di recente anche in Germania. Negli Stati Uniti esportiamo molto in California, e serviamo anche il Canada, il Brasile, l'Argentina e il Cile. Una curiosità: è nostro cliente il 50% delle cantine in Nuova Zelanda dove abbiamo sempre avuto un ottimo distributore.”

**La tecnologia ormai è sempre più fondamentale in qualsiasi settore. Quanto conta nell'enologia?**

“Il cambiamento più importante degli ultimi dieci anni è legato all'automazione e al controllo di gestione anche da remoto, grazie all'utilizzo di software che è possibile usare da pc, tablet e cellulare. Maggiore è anche la ricerca di efficienza, di risparmio energetico e di velocità di processo. A livello di macchinari, la tecnologia che utilizziamo è ormai presente dagli anni Ottanta, ossia da trent'anni, il che dimostra quanto il nostro settore sia tradizionalista, con tempi di maturazione più lunghi di altri.”

**Si può dire che l'Italia, anche grazie al lavoro della vostra azienda, sia un'eccellenza nella produzione di macchinari**

**per la lavorazione delle uve?**

“Sì, insieme alla Francia dove ci sono due dei nostri principali concorrenti. Si tratta dei due Paesi con il maggior numero di produttori di vino. Qualcosa si sta muovendo anche in Spagna e Germania, anche se non sono altrettante competitivi. Non abbiamo invece sentito alcuna pressione dalla Cina dove lavorano solo piccole aziende.”

**Come valuta attualmente la produzione di vino?**

“Il mondo del vino ha subito un rallentamento delle vendite nel 2024, che proseguirà anche all'inizio del 2025. C'è dunque un piccolo calo di fiducia, ma non c'è da preoccuparsi, è un andamento ciclico legato anche a eventi straordinari che ci hanno preceduto come il Covid. In Europa possiamo comunque contare su fondi per gli investimenti nel settore. Una ripresa è attesa già per la fine dell'anno prossimo.”

**Quali sono i vostri obiettivi futuri?**

“Cerchiamo sempre di fare innovazione, visto che è una vocazione dell'azienda. La tendenza maggiore è quella del 'service', quindi vogliamo migliorare il nostro servizio di assistenza per fidelizzare i clienti. In più, abbiamo fatto grossi investimenti negli ultimi 3-4 anni, per essere in grado di produrre di più, con la speranza che vi sia presto necessità.”

—  
IN ALTO, MASSIMO MELANDRI, A SINISTRA, INSIEME AL PADRE RINO E AL FRATELLO GIUSEPPE, AL CENTRO.

# Pushing Limits

Infinite possibilità  
Una piattaforma  
**All in One**

## **PLAY. AHEAD.**

Native offre una piattaforma digitale all-in-one che centralizza e semplifica la gestione e la condivisione di contenuti multimediali come video, immagini, audio, testi e documenti da un'unica interfaccia.

Processi semplificati, riduzione della necessità di strumenti e software separati. Sostenibilità economica.

## **ENGAGE. INSPIRE.**

MEDIA PLATFORMS  
ACADEMIES DIGITALI  
FORMAZIONE  
CORPORATE CLOUD TV  
B2B DIGITAL SOLUTIONS  
EXPO DIGITALI  
E-COMMERCE LIVE SHOPPING

scopri di più



**nat**  **live**®  
Technology behind the scene.

# COSTANZA E VITTORIA ZANNONI IMPRENDITRICI VISIONARIE

di Francesca Miccoli | ph Andrea Bonavita

---

**IL GRUPPO COMPRENDE ZANNONI SERVIZI, L'IMMOBILIARE, ZANNONI SRL LA COMMERCIALE E VIAZOIL. IL CORE BUSINESS? LA COMMERCIALIZZAZIONE DI CARBURANTE, BENZINA, GASOLIO, GPL, METANO E ORA CARBURANTI BIOLOGICI.**

All'ingresso dello stabilimento, nel palazzo di vetro di via Isonzo, a catturare l'attenzione sono alcuni, particolarissimi, elementi di arredo: **pompe di benzina vintage**. Cimeli anni Cinquanta dal design unico e i colori vivaci, ambite prede per collezionisti e appassionati del genere. Per **Costanza e Vittoria Zannoni, le padrone di casa**, rappresentano molto più di un semplice oggetto da collezione. In quei due erogatori di carburante è racchiusa la storia di una delle aziende che hanno scritto la storia di Forlì, indissolubilmente intrecciata a quella di una famiglia: **il gruppo Zannoni**.

Quarantanove anni Costanza, tre di meno Vittoria, le due sorelle appaiono decise e determinate, forti della serenità rrespirata in famiglia. Le due imprenditrici sono contitolari **dell'impresa fondata dal nonno Primo e sviluppata in maniera lungimirante e illuminata dal papà Domenico**, scomparso prematuramente nel 2010. "La nostra storia inizia con l'attività di trasporti del nonno, che prima della seconda guerra mondiale partì assieme al fratello alla volta dell'Etiopia," spiega Vittoria. "Messo da parte un po' di capitale, tornò in Italia e aprì il primo distributore di carburante in via Isonzo." Tempi pionieristici, gli anni in cui le auto erano 'gronchi rosa' e l'esigenza di fare rifornimento poteva presentarsi lungo la strada, in qualsiasi ora del giorno o della notte. "Per questo motivo i titolari degli impianti avevano la casa sopra l'area di servizio, vendevano solo miscela ed erano aperti 24 ore su 24," aggiunge Costanza. "Al suono del campanello, il nonno o la nonna scendevano al distributore." Istantanee di un passato che oggi appare

---

A LATO, DA SINISTRA, VITTORIA E COSTANZA ZANNONI, ALLA GUIDA DEL GRUPPO.





**FONDAZIONE** 1950

**FATTURATO** 49 MIO € (2023)

**PRODUZIONE** 45 MIO/LITRI

preistorico. “La vita dura di persone che avevano perso la casa durante la guerra ma potevano comunque considerarsi fortunate.” Privilegiate si sentono anche le nipoti. **“Siamo consapevoli dell’eredità ricevuta ma anche molto grate,”** spiegano quasi all’unisono secondo un’identità di parola a cui corrisponde un’identità di pensiero e sentimento. Un lascito che hanno ampiamente dimostrato di saper gestire, valorizzare e dunque meritare. **Grazie a un patrimonio imprenditoriale ma anche di valori, trasmessi dal papà, ‘un visionario’, e dalla mamma, professoressa di lettere amatissima dai ‘suoi’ ragazzi.**

E dire che, in verde età, le due Zannoni sognavano un futuro lontano dall’attività di famiglia. “Mi vedevo giornalista,” spiega la maggiore, “e io architetto,” ribatte la più giovane. “Ma l’ingresso in azienda non è stato forzato. Ci siamo iscritte a Economia e durante il percorso di studi abbiamo scoperto materie nuove che ci hanno letteralmente rapito. Papà a casa non parlava mai di lavoro, desiderava ‘staccare’ e solo seguendo le sue orme abbiamo scoperto un grande formatore, un uomo molto aperto, carico. Era un piacere ascoltarlo. Ed è stato bellissimo conoscerlo da un diverso punto di vista: abbiamo scoperto nella sua veste più vivace e produttiva. Un

uomo diverso che ci è piaciuto ancora di più.” Un carisma che non si spegne. “Lo sentiamo sempre presente. Seguiamo il suo modo di organizzare il lavoro aziendale e di formare le persone, gli schemi dell’archivio. **E le sue massime sono appese in tutta l’azienda, che era il suo terzo figlio. O forse il primo,**” aggiungono le due eredi allargando il sorriso. Senza dimenticare l’importanza della mamma, che avuto un ruolo fondamentale nella loro crescita. La stessa dedizione che oggi Vittoria e Costanza dedicano alle tre figlie. “Possiamo ritenerci davvero molto fortunate, riusciamo a conciliare lavoro e famiglia grazie a ottimi collaboratori: lasciamo l’ufficio quando le bambine escono da scuola e il pomeriggio è quasi sempre dedicato a loro. Una scelta fondamentale per l’equilibrio mentale e familiare.” Durante il Covid le piccole trascorrevano le giornate in ufficio. “Un periodo alienante anche perché le auto non potevano circolare e per chi vende carburante...” dice Costanza. “Ma sapevamo che sarebbe finita, bisogna essere fiduciosi.” In quei mesi i dipendenti si alternavano al lavoro.

E proprio il rapporto con quelli che in altre imprese sono considerati semplici ‘subordinati’, è alla base di una quotidianità produttiva e rilassata. **“Desideriamo che tutti stiano bene.** Non parliamo mai di età

—  
IN ALTO, COSTANZA ZANNONI  
NEGLI UFFICI DELL’AZIENDA,  
A FORLÌ.

# Comunica con NOI

AEROPORTI - CINEMA - SPORT - EVENTI - MAGAZINE - WEB - CAMION VELA - AFFISSIONI



Già negli anni Sessanta il nome Balestri era attivo nel settore della comunicazione, ha vissuto così tutte le trasformazioni ed i cambiamenti della società, acquisendo quell'esperienza che la rende oggi una delle primarie Concessionarie di Pubblicità della Romagna: **Sale Cinematografiche, Ippodromo di Cesena, Pallacanestro Forlì 2.015, Adriatic Golf Club Cervia, Milano Marittima Arredo Urbano, Magazine e Portale internet MilanoMarittimaLife e Life&Food, Magazine ItalianLifeStyle Batani Select Hotels, Forlì Airport.**

Partner di riferimento: **Cesena Calcio** per Marketing e Sponsoring, **Infront Sports & Media, Club di Calcio di serie "A" e "B"** per la pubblicità bordo campo e abbonamenti/biglietteria Corporate con Hospitality.

Da oltre 25 anni pianifichiamo **campagne pubblicitarie in Outdoor** per i nostri clienti, Georeferenziando e Valutando gli impianti Affissionali in **Italia**: Poster 6x3, Manifesti, Medi e Grandi Formati, Pensiline, Stendardi, Gonfaloni, Arredo Urbano, Autobus, Tram, Metropolitana, **Camion Vela**, Aeroporti, Cartelli Stradali, Freccie Segnaletiche di Avvicinamento... **Specialisti dell'Outdoor!**

**NEW MEDIA 2024:** Maxi Ledwall al centro della **Ruota Panoramica** di Cesenatico, di Ancona e...

**BALESTRI & BALESTRI** <sup>GR</sup>  
*immagini e spazi per comunicare*  
| since 1960 |

**Concessionaria di Pubblicità & Consulenza Media**  
Via Trieste, 20 • 47121 Forlì - Tel. 0543.30.343  
www.balestriebalestri.it - info@balestriebalestri.it

 Balestri&Balestri





## L'IMPRESA È STATA FONDATA DA NONNO PRIMO E SVILUPPATA DA PAPA DOMENICO. "SIAMO CONSAPEVOLI E GRATE DELL'EREDITÀ RICEVUTA."

media ma di periodo di anzianità in seno all'azienda: quasi tutti lavorano in Zannoni da una vita," spiega Vittoria. "La storica segretaria è andata in pensione dopo aver lavorato solo con noi." "Questo è un valore, più che parlare di percentuali di uomini e donne, laurea e titolo di studio," le fa eco Costanza. Parole pronunciate in grande sintonia. **"Andiamo molto d'accordo, condividiamo macro-ideali sia a livello umano che a livello professionale.** Possono esserci divergenze di opinioni ma mai contrasti. Sappiamo dare il giusto valore alle cose."

Il debutto al palazzo di vetro non è stato 'morbido'. "Papà è mancato a novembre e a febbraio abbiamo dovuto fare i conti con il 'nevone'. Ma in due ci si fa forza, non abbiamo mai dubitato di proseguire l'attività." Costanza segue la parte commerciale, Vittoria il personale. In passato entrambe hanno fatto parte dei giovani di Confindustria. "Un'esperienza importante e istruttiva. È vero che l'imprenditore è solo ma la condivisione degli stessi problemi, a prescindere dalle dimensioni aziendali, è sempre utile. Inoltre abbiamo conosciuto veri amici con cui abbiamo mantenuto rapporti."

**Tre sono le ragioni sociali del gruppo:**

**Zannoni Servizi, l'immobiliare, Zannoni srl la commerciale e Viaoil che opera nei trasporti di carburanti.** Una parte dei 40 dipendenti opera negli impianti, gli altri sono autisti e impiegati. "Il *core business* è la commercializzazione di carburante, benzina, gasolio, gpl, metano e ora carburanti biologici. Da tempo, con l'affermarsi della mobilità elettrica, si paventava la fine del nostro settore. In realtà oggi cominciano a vedersi le storture e grosse problematiche di questa tecnologia. In principio eravamo preoccupate ma, condotti gli adeguati approfondimenti, abbiamo capito che tutti i nodi sarebbero venuti al pettine, a partire dalla insostenibilità a livello infrastrutturale. Le stesse auto con motore a scoppio già inquinano molto meno rispetto al passato, ma **la chicca si chiama HVO, un gasolio totalmente biologico, incolore e inodore, ottenuto da scarti agricoli e alimentari. Un olio vegetale idrotrattato, in Italia prodotto da Eni,** già presente nelle nostre colonnine per la auto euro 5 e euro 6. Fornisce prestazioni migliori e, adesso, grazie agli incentivi statali, costa meno del gasolio."

Un passaggio che potrebbe rivelarsi presto addirittura epocale. Se il papà era un visionario, le eredi non sono affatto male.

IN ALTO, VITTORIA ZANNONI PRESSO LA SEDE, AL CUI INTERNO SONO ESPOSTI DEGLI EROGATORI DI BENZINA VINTAGE.

## Impianti civili e industriali

Dalla progettazione al collaudo.

## Assistenza caldaie

Su ogni tipo di impianto.

## Impianti di condizionamento

Certificati secondo legge FGAS.

## Riscaldamento

Installazione e manutenzione.

**TESCO**  
[www.tescoimpianti.it](http://www.tescoimpianti.it)

Via G. Ferraris, 1 Ravenna | T. 0544 456536 | [www.tescoimpianti.it](http://www.tescoimpianti.it)



# FRANCESCO FATTORI MANAGER APPASSIONATO

di Lucia Lombardi

---

**'RENDERE LA VITA PIÙ DOLCE INSIEME' È LO SLOGAN DI CASA OPTIMA, GRUPPO ITALIANO LEADER NEL SETTORE DEL GELATO ARTIGIANALE, DELLA PASTICCERIA D'ECCELLENZA E DEL BERE MISCELATO, CHE COMPRENDE OTTO BRAND.**

Francesco Fattori è un top manager di lungo corso, con vent'anni di esperienza internazionale in aziende 'top' nell'industria dei beni di consumo come Nomad Foods (Findus), Reckitt Benckiser e De Cecco. **Dal 2019 è amministratore delegato di Casa Optima Group**, dopo l'acquisizione da parte del fondo di private equity Charter House Capital Partner LLP. Nel 2019, da una sua intuizione, viene creata Casa Optima, un brand che racchiude tutti i marchi del **gruppo italiano leader nel settore del gelato artigianale, della pasticceria d'eccellenza e del bere miscelato**. Una sola realtà creata dalla sinergia di otto diversi brand: Mec3, Giuso, Modacor, Pernigotti Maestri Gelatieri Italiani, Blend, Florensuc, Ambra's e DOuMIX? **'Rendere la vita più dolce insieme'** è lo slogan che ne sintetizza la missione. "Esprime pienamente i valori che animano il gruppo: il nostro impegno per il benessere del pianeta e delle persone che lo abitano," racconta Fattori. "Dal 2021 ci impegniamo a portare avanti un progetto ESG con un'impronta concreta, fatto di programmi e obiettivi misurabili dall'inizio alla fine, condivisibili con tutti gli *stakeholder*. Sono molto orgoglioso di annunciare che a dicembre **abbiamo lanciato il nostro primo Bilancio di sostenibilità**, un documento chiave che dettaglia i risultati ottenuti nel periodo compreso tra il 1° gennaio e il 31 dicembre 2023 e che delinea il percorso che il gruppo intende seguire nei prossimi anni, in sintonia con l'Agenda 2030 e gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile delle Nazioni Unite."

Dopo aver definito un piano industriale ambizioso con importanti investimenti per la

---

A LATO, FRANCESCO FATTORI,  
AD DI CASA OPTIMA.



**DIPENDENTI** CIRCA 1.000

**FATTURATO** 234 K (2023)

**SEDI** 3 IN ITALIA, 1 IN BRASILE, 1 IN FRANCIA, E 13 FILIALI

crescita già nel 2019, la strada si è subito dimostrata in salita perché il Covid ha rallentato la loro crescita in varie parti del mondo. Così hanno tenuto salda la direzione dell'azienda nonostante le grandi difficoltà. E infatti: **“Siamo ripartiti alla grande dopo la pandemia, differenziando il portafoglio e dando coerenza al posizionamento di tutte le aziende del gruppo,”** aggiunge soddisfatto il top manager. “Fino al 2019 erano brand a sé stanti, in parte anche concorrenti tra loro, ma la nostra capacità di integrarli e diversificarli ha fatto la differenza.” Il loro mercato si è dimostrato molto resiliente e con grandi opportunità di crescita organica grazie a una offerta in linea con i bisogni dei consumatori finali nel mondo. In questo contesto, gli investimenti continui in crescita ed espansione consentono da anni ormai di crescere sopra le medie del mercato. Inoltre “a ottobre abbiamo dato **il benvenuto a Javier Ferràn** – ex CEO di Bacardi, attuale presidente di Diageo e di International Consolidated Airlines Group, la holding a capo di British Airways e Iberia – come nuovo presidente del consiglio d'amministrazione e pochi giorni fa abbiamo finalizzato **con Goldman Sachs un rifinanziamento per un valore di 360 milioni**, che ci permetterà di accelerare la nostra espansione in Italia e a livello inter-

nazionale, perseguendo obiettivi ambiziosi a medio-lungo termine. Il nostro gruppo si prepara infatti a un'ulteriore fase di sviluppo, rapido e sostenibile: **abbiamo piani ambiziosi di crescita organica e per linee esterne**, sostenuti da indicatori di performance decisamente positivi.”

Ciò che li contraddistingue è di certo il **servizio al cliente**. “Siamo orgogliosi di essere un gruppo ‘customer centric’,” precisa Fattori, “in grado di anticipare le tendenze, di essere al fianco dei nostri clienti per supportarli dal punto di vista tecnico e commerciale, e di presentare ogni anno una proposta di innovazioni che non ha eguali sul mercato, e che ci posiziona come partner ideali per gli artigiani più evoluti.” Per quanto concerne l'organizzazione, in questo anno “ho assistito a una evoluzione positiva di molti team e funzioni grazie **all'ingresso di personale qualificato** e a investimenti sul talento interno e sulla efficienza ed efficacia delle nostre attività,” sottolinea ancora l'amministratore delegato di Casa Optima. “Nel biennio 2023/2024, all'interno delle società italiane del nostro gruppo, abbiamo avuto il piacere di accogliere 25 stagisti e 20 di questi talenti sono stati assunti alla conclusione del periodo di tirocinio.” Oggi in Casa Optima guardano al futuro affrontando con “orgoglio ed entusiasmo una

IN ALTO, LA SEDE DI SAN CLEMENTE, RIMINI.



**Basso Cav. Angelo**  
COSTRUZIONI GENERALI

Industrialized Building Infrastructures

**Dal 1930.**

Impresa generale di costruzioni  
Produttore di strutture prefabbricate  
General contractor

[www.costruzionigeneralibasso.it](http://www.costruzionigeneralibasso.it) - [commerce@costruzionigeneralibasso.it](mailto:commerce@costruzionigeneralibasso.it) - 0422/999311

Per le province di Ferrara,  
Rimini, Forlì-Cesena,  
Ravenna, Bologna e Rovigo,  
rappresentati con orgoglio da:

Alberto Segurini  
Cell. 348 3344961  
[info@seguriniappresentanze.it](mailto:info@seguriniappresentanze.it)

**Segurini**  
dal 1895  
[www.seguriniappresentanze.it](http://www.seguriniappresentanze.it)



collaboratori, servendo circa 30.000 clienti, “ma il potenziale da esplorare è ancora molto vasto!” chiosa l'amministratore delegato. La nuova sfida sarà quella di “conquistare nuovi mercati, ma soprattutto nuovi clienti e partner con cui costruire un futuro di successo e inizieremo proprio dal Sigep di Rimi-

**“OPERIAMO IN 150 PAESI, MA IL POTENZIALE DA ESPLORARE È ANCORA MOLTO VASTO,” RICORDA IL CEO FRANCESCO FATTORI.**

seconda e nuova fase di M&A, facendo scouting in tutti quei segmenti di mercato in cui vediamo potenzialità e opportunità.” In questa ottica di espansione, lavoreranno per l'ampliamento ed efficientamento della capacità produttiva in tutti i siti di gruppo e valuteranno nuove opportunità di crescita organica e inorganica nei paesi a maggiore potenzialità di crescita. **Attualmente operano in 150 Paesi, con 5 stabilimenti produttivi e oltre 1.000**

ni, l'evento più importante per il nostro settore, dove ogni anno presentiamo in anteprima le novità che poi i consumatori troveranno nelle vetrine di gelaterie, pasticcerie e bar di tutto il mondo. Tutto questo è stato fatto e tanto altro accadrà,” conclude Fattori, “perché siamo un gruppo dinamico, formato da persone appassionate e creative, che ogni giorno sanno dare il meglio per rendere stimolante e produttivo il proprio lavoro.”

—  
IN ALTO, IL PRIMO BILANCIO DI SOSTENIBILITÀ DI CASA OPTIMA. SOTTO, UN MOMENTO DELLA PRODUZIONE.



# GESTIAMO IL RISCHIO CREDITO PER FAR CRESCERE LA TUA IMPRESA

In ogni settore e mercato, Coface offre soluzioni globali per la gestione del rischio credito commerciale, supportando le imprese che vendono sia sul mercato italiano che estero con Assicurazione dei Crediti, Cauzioni, Business Information e Recupero Crediti.

**At Coface, we act for trade**

---

**ASSICURAZIONE DEI CREDITI  
CAUZIONI  
BUSINESS INFORMATION  
RECUPERO CREDITI**

**coface**  
FOR TRADE

INFOITALY@COFACE.COM **COFACE.IT** [in](#) [X](#) [▶](#) [@](#)

In Emilia Romagna opera Credit Partner, Agenzia Generale Coface specialista dell'assicurazione dei crediti in Italia e all'Estero e nel rilascio di Garanzie Fidejussorie a beneficiari pubblici e privati.

**creditpartner**

**SEDE PRINCIPALE  
LEGALE ED AMMINISTRATIVA:**  
Ravenna, Via Meucci 1 - 48124 - T. 0544.408911  
Bologna, Via Massarenti 14/B - T. 0514.299001  
Modena, Via Vellani Marchi, 80 - T. 059.359364  
Parma, P.zza C.A. Dalla Chiesa, 3 - T. 0521.798276  
Reggio Emilia, Via Roma, 22 - T. 0522.580737

# PIER CLAUDIO BUSIGNANI INNOVAZIONE IN ECCELLENZA

di Roberta Bezzi

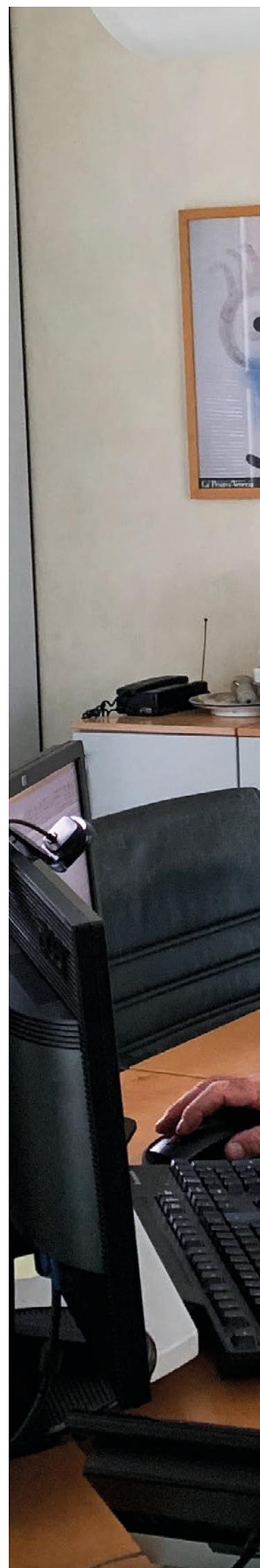
---

**WATER TEAM DI CESENA SI OCCUPA DELLA DEPURAZIONE DELLE ACQUE CON SOLUZIONI MIRATE E COMPLETE IN FATTO DI SERVIZI, TECNOLOGIE E PRODOTTI CHIMICI. TRA I CLIENTI CI SONO LE GRANDI AZIENDE DEL SETTORE ALIMENTARE.**

Da oltre trent'anni Water Team si occupa della depurazione delle acque, proponendo con la massima flessibilità servizi, tecnologie e prodotti. Si tratta di soluzioni complete, adatte e competitive per la piena soddisfazione del cliente, attraverso la vendita di prodotti chimici a proprio marchio e impianti di trattamento delle acque. *Deus ex machina* dell'azienda, con sede in via San Cristoforo 1160 a Cesena, è l'ingegnere Pier Claudio Busignani, il quale vanta una lunghissima esperienza nel settore. Inizia a lavorare nel 1979, come dipendente di una multinazionale americana di cui è diventato presto direttore tecnico, ed è lì che mette le basi per il suo successivo cammino da imprenditore. Dieci anni dopo infatti decide di mettersi in proprio e di fondare Water Team che oggi conta 37 dipendenti e un fatturato di 10 milioni di euro (dato aggiornato al 2023) con una buona marginalità per continuare a fare ricerca e gratificare i dipendenti. Proseguendo con i numeri, l'azienda produce circa 50-60 impianti di depurazione all'anno e vanta al suo interno 1.200 formule chimiche.

**Busignani, quanto è contato nella sua scelta il fatto di essere figlio di imprenditori?**

“Indubbiamente molto, più che altro per l'imprinting mentale che si respira sin dalla più tenera età. Mia madre aveva un negozio ben avviato, mio padre dei poderi agricoli. In particolare, mia madre mi ha trasmesso un metodo educativo infallibile. Non mi spiegava molto le cose ma mi stimolava a osservare, studiare il suo comportamento, il suo modo d'agire e imparare. Lo stesso che cerco di trasmettere ai dipendenti: se si insegna loro





# “MIA MADRE MI STIMOLAVA A OSSERVARE, A STUDIARE IL SUO MODO D'AGIRE E IMPARARE: LO STESSO METODO CHE CERCO DI TRASMETTERE AI DIPENDENTI.”

subito tutto in modo teorico, non impareranno nulla. Per cui, il primo input che trasmetto a chi entra a far parte del nostro team è: guarda e impara. L'esempio è ciò che conta.”

## Qual è stata la sua carta vincente?

“Come imprenditore mi sono sempre mosso in modo ponderato, muovendo un passo alla volta. Con questa strategia, alla fine, la vita mi ha sorriso. Detto questo, l'esperienza come dirigente nella multinazionale americana mi è servita per capire

l'importanza di una soluzione integrata al cliente. Servono certamente la chimica e gli impianti nel settore del trattamento delle acque, ma non si può poi prescindere dai buoni tecnici se si punta all'eccellenza. Water Team è un tentativo riuscito di mettere insieme tutti questi elementi, come non aveva fatto nessuno prima.”

## Qual è stato dunque il primo passo?

“Mettere insieme diverse specializzazioni complementari. Per quanto mi riguarda ero esperto della chimica, per cui mi sono affiancato a un secondo ingegnere più specializzato nell'impiantistica e a un terzo specialista di scarichi. Ed è ciò che caratterizza Water Team anche oggi. Poi, nel tempo, ho preso la maggioranza in azienda e ora sono da solo a dirigerla. Al mio fianco però ho mio figlio e dipendenti di fiducia. In tutti questi anni siamo sempre cresciuti grazie alla richiesta da parte dei grandi nomi del 'water treatment' e la cosa ci dà lustro.”

## Quali sono state le tappe più significative di questo lungo percorso?

“Un passaggio fondamentale è stato quello da rivenditori a produttori. Così, come detto, siamo riusciti ad avere le chiavi per soluzioni complete sotto il nostro logo, riunendo la parte chimica, quella impiantistica e quella del servizio post vendita,

—  
IN APERTURA, PIER PAOLO BUSIGNANI, FONDATORE DI WATER TEAM. SOTTO, IL LABORATORIO DI ANALISI CHIMICHE E BIOLOGICHE DELLE ACQUE.



VAI SUL SICURO!



# SCEGLI IMMOBILI A REDDITO

Diversifica il tuo portafoglio.  
Al Property & Facility  
Management:  
provvediamo noi.



Retail Park a sviluppo  
CASELLO DI IMOLA (BO)

**INDUSTRIALE    LOGISTICA    RETAIL & BUSINESS PARK**



GRANAROLO DELL'EMILIA (BO)



RAVENNA



MEDICINA (BO)

## KPI degli asset proposti

1. Prime location nel Centro e Nord Italia
2. Nuovi sviluppi con pre-letting al 100 % della GLA
3. Immobili a reddito con Occupancy Rate superiori al 90%
4. Contratti con durata 6+6 o 9+9 anni
5. Solvibilità dei Tenant garantita
6. Assenza di facoltà di recesso anticipato
7. Spese condominiali ed assicurazione a carico degli utilizzatori

## Chi siamo

Operiamo nell'ambito dei servizi immobiliari a 360°, da oltre 50 anni, per conto di Property Company, Family Office, Sviluppatori ed Investitori.

55 iniziative in gestione: in Emilia Romagna, Toscana, Lombardia, Veneto e Friuli Venezia Giulia.

OPPORTUNITA' A  
PARTIRE DAI

**250.000 Euro**

Al tuo fianco

✉ [f.badesso@sogecom.it](mailto:f.badesso@sogecom.it) ☎ +39 329 66 76 143

Entra nel nostro mondo

[www.sogecom.it](http://www.sogecom.it)



**DIPENDENTI 37**

**FATTURATO 10 MIO € (2023)**

**PRODUZIONE 50-60 IMPIANTI DI DEPURAZIONE DELLE ACQUE ALL'ANNO**

potendo così offrire al cliente una risposta dall'A alla Z. Un'altra scelta importante è poi stata quella di concentrarsi su un certo segmento di mercato, ossia sulle grandi aziende alimentari e di servizio che si sono rivelate più resilienti alle varie crisi rispetto a quelle metalmeccaniche/petrochimiche. Non è un caso che, oltre alla sede produttiva e logistica di Cesena di circa 4.500 mq, abbiamo anche una sede commerciale di rappresentanza a Parma, capitale dell'industria alimentare."

**Per essere competitivi sul mercato è poi necessario puntare sull'innovazione con tecnologia sempre all'avanguardia...**

"Sì, l'obiettivo è di anticipare i cambiamenti e di essere sempre aggiornati sull'evoluzione delle leggi europee. Siamo stati i primi a raccomandare per esempio la soluzione dell'ozonizzazione per la sanificazione e potabilizzazione dell'acqua. Una tecnologia intelligente che dice no al cloro, in linea con le normative, che aumenta il benessere per le persone e non inquina. Per questo motivo siamo stati scelti da Orogel, azienda leader nel settore dei surgelati, per la realizzazione di un impianto innovativo a Cesena nella potabilizzazione dell'acqua, destinata al processo di preparazione dei propri prodotti. Siamo stati poi precursori di una serie di tecnologie che però non brevettiamo. Grosse società del

settore ci hanno chiesto se vendevamo questo know how, ma preferiamo tenerci i nostri prodotti di cui siamo orgogliosi. Non sono poi mancati riconoscimenti, per esempio con il nostro modello di controllo EQM abbiamo vinto nell'anno 2000 a Istanbul un titolo europeo. Presto inoltre concluderemo un progetto per il recupero dell'acqua di depurazione in chiave risparmio."

**Progetti per il prossimo futuro?**

"Stiamo lavorando sull'aspetto organizzativo, al fine di garantire il passaggio generazionale.

Comincio ad avere una certa età e mi preoccupa di una struttura ancora troppo verticistica e incentrata sulla mia persona. Ho solo un figlio che si occupa della gestione della divisione impianti, ma non vuole avere una visione a 360 gradi. Per questo stiamo creando centri di gestione tra i dipendenti più maturi che già controllano i loro reparti."

**Impossibile non chiederle della sua passione per lo sport. Quanto conta la bicicletta per lei?**

"Molto. Ho fatto tante gare e ne ho sponsorizzate altrettante. Lo sport apre la mente e aiuta a fare gruppo. Insieme a mia sorella e a mio fratello ho anche avuto il piacere di fare il cammino di Santiago di Compostela in bicicletta, un'esperienza indimenticabile."

IN ALTO, IL TEAM PRESSO LA SEDE DELL'AZIENDA.



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

*Un sereno Natale  
e un Nuovo Anno ricco di soddisfazioni  
Che il 2025 porti benessere, successi e felicità.*

 **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**

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

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



# Nissan X-Trail con **e-POWER** La rivoluzione dell'ibrido.



SCOPRI DI PIÙ



Valori ciclo combinato WLTP Nissan X-Trail e-POWER: consumi da 6,6 a 7,4 l/100 km; emissioni CO<sub>2</sub>: da 150 a 168 g/km.

**DE STAUTO**

**RAVENNA**  
Via Faentina 173

**NEW CESENA**  
Via Ravennate 1550

**NEW FORLÌ**  
Via Thomas Edison 20

FINO A  
**10 ANNI MORE**  
LA GARANZIA CHE SI RINNOVA CON UN TAGLIANDO