

IMPRESE & LEADER

LE VISIONI PER COMPETERE

N.1 LUGLIO 2021

SILVIA LIONELLO

Il coraggio
di innovare

PAOLO RAVAGLIOLI

Evoluzione continua

ALESSIA VALDUCCI

La passione per la ricerca

Tutto ciò che ti serve,
per una protezione completa.

INlab



Allianz 


ZURICH®

 ITALIANA
ASSICURAZIONI

 europ
assistance

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

EDITORIALE



Raccontare storie di impresa significa raccontare storie di persone, di donne e di uomini che ogni giorno operano con grande impegno per creare idee, progetti e obiettivi.

La Romagna è terra d'impresa e del fare, di intraprendenza e ottimismo, della naturale necessità e voglia di realizzare costantemente qualcosa di nuovo e di innovativo. E la Romagna dell'industria è piena di belle storie di impresa che devono essere raccontate.

Imprese&Leader vuole essere lo strumento per dare voce alle esperienze vissute nelle tante realtà che animano il nostro territorio, grandi gruppi e piccole e medie imprese di tutti i settori altamente competitive, molte leader a livello mondiale, che contribuiscono allo sviluppo e alla crescita del nostro territorio.

In queste pagine leggeremo di passione, di coraggio e determinazione. Di tradizione e di ricambio generazionale, di responsabilità sociale; di capacità di investire in ricerca, formazione e sviluppo; di Made in Italy, di internazionalizzazione. Leggeremo anche di errori e di cadute, ma allo stesso tempo del sapere adattarsi al cambiamento trasformando le crisi in opportunità. Nella storia abbiamo saputo affrontare con coraggio molte sfide, l'ultima questa crisi senza precedenti. Non ci siamo mai arresi e oggi lavoriamo per il rilancio della Romagna. Un percorso del NOI, identificabile in un'idea di Città Romagna che come Confindustria Romagna proponiamo, in un dialogo costruttivo fra tutti gli attori coinvolti, per la nascita di un'entità unica. Una proposta che auspichiamo possa essere un utile strumento per la realizzazione di una realtà, di tutti e per tutti, sempre più riconoscibile e competitiva a livello globale.

Paolo Maggioli

Presidente Confindustria Romagna



OTT

ZERO
LATENCY



Lasciati ispirare
Scegli Native per il tuo business



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

www.native.it

PREFAZIONE



Con questo primo numero di Imprese&Leader si completa il rinnovo editoriale di Confindustria Romagna, iniziato nel gennaio 2020 dopo la fusione di tutte le territoriali romagnole.

Un nuovo capitolo associativo che amplia la narrazione del nostro sistema: facciamo tante cose, anche molto diverse tra loro, e saperle trasmettere tutte, nel modo più efficace possibile, è una sfida quotidiana. Per questo abbiamo messo in campo altrettanti strumenti, digitali e cartacei, nella speranza di riuscire a far passare la complessità e la bellezza del nostro sistema, fatto di iniziative, servizi ma soprattutto persone. In queste pagine abbiamo scelto di concentrare il racconto di uomini e donne che fanno – letteralmente – l'impresa, tutti i giorni. Perché in un'epoca di stravolgimenti profondi e rapidissimi, in cui bisogna essere pronti a cambiare ogni giorno, rimane un unico punto fermo: le persone, e la loro volontà e capacità di far accadere le cose.

Anche in un mondo sempre più digitalizzato la differenza la fanno e la faranno sempre le persone. Appassionate, coraggiose, curiose, innamorate del loro mestiere e della loro terra.

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

Recarlo
OROLOGIO 1967

Powellato

leBebé
gioia inaltosa

SOMMARIO



08

IN AGENDA

Notizie dal territorio



10

SILVIA LIONELLO

Il coraggio di innovare



16

PAOLO RAVAGLIOLI

Evoluzione continua



22

ALESSIA VALDUCCI

La passione per la ricerca



30

FOCUS USA

Scoprire nuovi mercati



38

LUCA BORA

Il frigorifero è mobile



42

ARIANNA BERTOZZI

L'intuito vincente



46

LEONARDO SPADONI

Impresa rinascimentale

IMPRESE & LEADER

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

Presidente: Paolo Maggioli

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 2021

Chiuso per la stampa: 23/07/2021

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

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

IN AGENDA



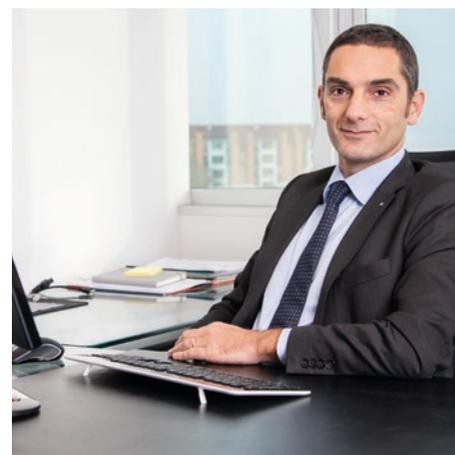
60 ANNI DI ORION ENGINEERED

Ravenna Il 2 giugno 2021 l'azienda del polo petrolchimico ravennate Orion Engineered Carbons ha raggiunto i 60 anni di attività, celebrandoli con la partenza della nuova linea di produzione dopo un investimento di 40 milioni di euro. Un impianto, quello di Ravenna, che produce circa 85.000 tonnellate di nero di carbonio all'anno ed energia elettrica a beneficio dell'ambiente e della comunità. Un'attenzione al territorio che è ulteriormente testimoniata anche da iniziative sostenibili. "Il raggiungimento di 60 anni di attività è una pietra miliare di cui andiamo orgogliosi e che vogliamo celebrare con tutto il territorio che ci ospita dal 1961," spiega il presidente e AD Luis Fernando Molinari. "Già nel 2019, la nostra società ha voluto condividere con la cittadinanza il proprio piano aziendale di investimenti, che ha portato alla nostra nuova linea di produzione e alla creazione di posti di lavoro."



UNA STELLA FRA GLI E-COMMERCE

Rimini Viadurini.it, il marketplace fondato da Giuliano Cranchi e Gianni Gozzi, vende in tutto il mondo arredamento di design italiano, rigorosamente Made in Italy. Recentemente, il sito ha ottenuto il quarto posto nella prestigiosa classifica "Le stelle dell'e-commerce 2020/2021", posizionandosi subito dopo colossi come Ikea e Zarahome. L'indagine, realizzata da Il Corriere della Sera in collaborazione con l'azienda di market research Statista, ha raccolto e stilato una classifica delle 500 eccellenze dell'e-commerce secondo criteri oggettivi e soggettivi. I soci fondatori sono soddisfatti: "Il nostro obiettivo è dare l'opportunità a tutti coloro che amano il design italiano di acquistarlo comodamente da casa: il riconoscimento ottenuto conferma che questo sarà il commercio del futuro."



20 ANNI PER ONIT

Forlì-Cesena Onit festeggia i 20 anni di attività con l'inaugurazione di una nuova sede: la O220. Con l'allestimento dei nuovi uffici, uno spazio di 1.000 mq situati a Cesena in via Dell'Arrigoni 220, il Gruppo si amplia ulteriormente e redistribuisce il personale delle tre aziende – Onit Group, Onit Sistemi e Onit Sanità – sui 3.000 mq delle cinque sedi ora attive tra Cesena e Bologna. "Forse andiamo controcorrente – afferma Fabio Piraccini, Ceo di Onit, – visto che investiamo in nuovi uffici durante un periodo contrassegnato da meno compresenza e tanto smart working, ma crediamo sia un passo importante e fondamentale." L'ampliamento, infatti, oltre a consentire ai diversi team di lavorare maggiormente sotto lo stesso tetto in piena sicurezza, concede al gruppo anche le adeguate prospettive di crescita. Perché, continua Piraccini, "crediamo che il futuro sarà sempre più digitale."

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

SILVIA LIONELLO IL CORAGGIO DI INNOVARE

di Roberta Bezzi | ph Andrea Bonavita

TERZA GENERAZIONE ALLA GUIDA DELL'IMPRESA, SILVIA LIONELLO RACCONTA IL SUCCESSO DI EUROVO: MULTINAZIONALE DA 10 MILIONI DI UOVA AL GIORNO. UNA STORIA DI FAMIGLIA, INTRAPRENDENZA E INNOVAZIONE.

Dietro la multinazionale Eurovo, colosso europeo delle uova capace di produrne oltre 10 milioni al giorno, c'è una storia che parla di famiglia, di passione e di sacrifici, di coraggio e di innovazione, simbolo della migliore intraprendenza e tradizione italiana. Tutto è cominciato negli anni Cinquanta con il capostipite Rainieri Lionello che, tornato dalla guerra, iniziò a lavorare come fattorino, vendendo sale, zucchero e altri alimenti, tra Chioggia e Padova, dove si spostava prima in bicicletta e poi con un furgoncino. Dato che spesso i contadini lo ripagavano con le uova, un giorno Rainieri pensò di rivenderle a pasticcerie e pastifici. Da lì è partita un'incredibile avventura imprenditoriale che, nel tempo, ha coinvolto i figli e poi i nipoti. A parlarne è Silvia Lionello, Direzione Organizzazione e Servizi generali, che rappresenta la terza generazione alla guida dell'azienda.

Silvia Lionello, per lei è stato naturale impegnarsi in prima persona in azienda? Ha mai pensato di intraprendere un'altra strada?

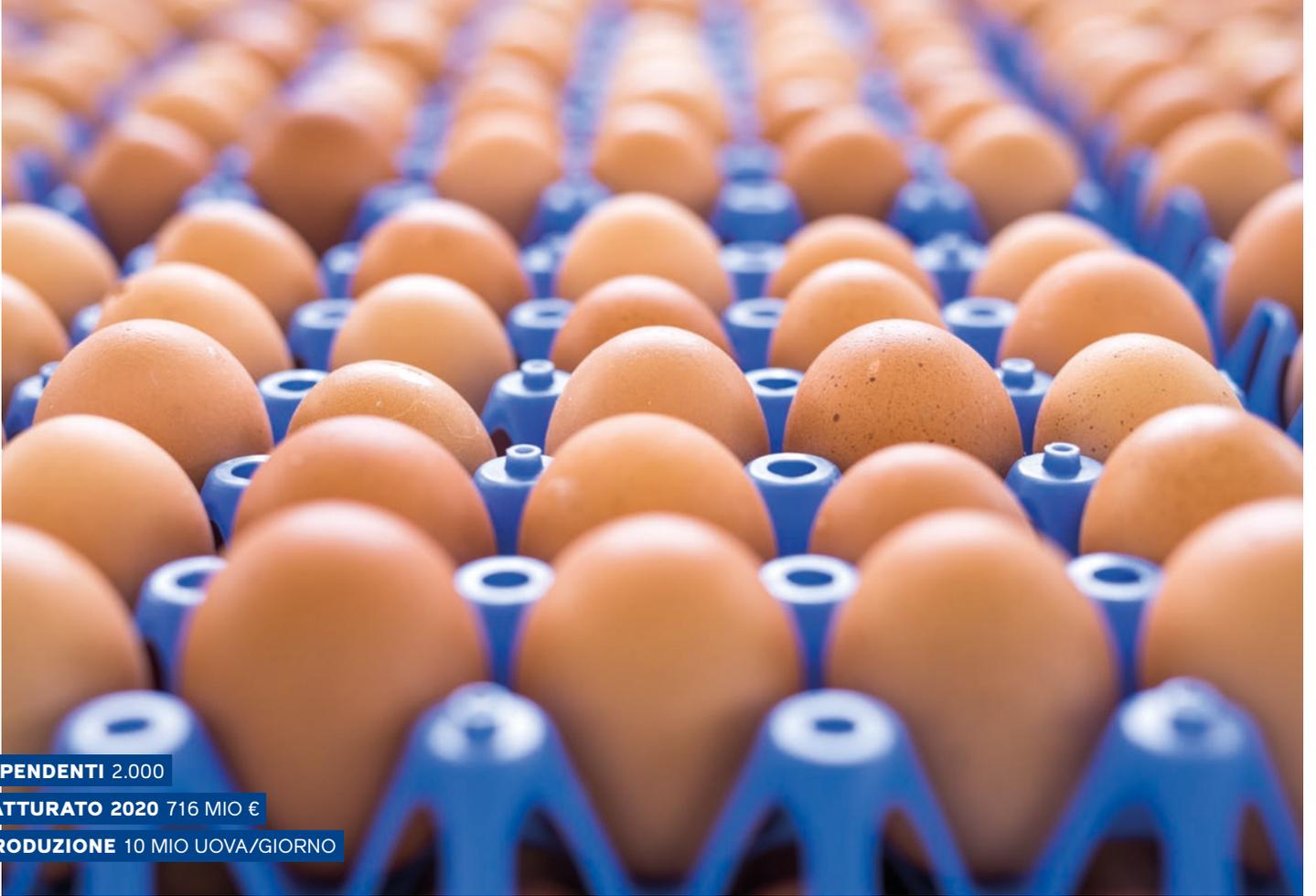
"Per chi come me e mio fratello Federico è cresciuto partecipando alle riunioni aziendali che si facevano anche dopo il pranzo di Natale, in una casa che era all'interno del perimetro aziendale, non era immaginabile qualcosa di diverso. L'azienda è famiglia, impossibile separarsene."

Quali sono i valori e gli insegnamenti che le ha trasmesso nonno Rainieri?

"Anzitutto quelli del lavoro e della famiglia che vanno portati avanti con impegno e dedizione. Con lui, che era un uomo molto severo, hanno lavorato a stretto contatto mio

A FIANCO, SILVIA LIONELLO
NELLO STABILIMENTO
EUROVO DI MORDANO.





DIPENDENTI 2.000

FATTURATO 2020 716 MIO €

PRODUZIONE 10 MIO UOVA/GIORNO

padre Siro e mio zio Ireneo. Mio padre ci ha sempre ripetuto: "Se avete le scarpe buone il merito è dei nonni". Poi ci ha lasciato il valore del coraggio, che implica assumersi anche dei rischi, per fare con passione il nostro lavoro nel modo migliore. Grazie a questa filosofia, il nostro gruppo è cresciuto a seguito di tante acquisizioni, anche se non tutto è stato facile."

Qual è stato il suo percorso professionale all'interno di Eurovo?

"Ho sempre vissuto l'azienda con qualche pausa legata solo ai viaggi e agli studi. Da giovane, l'esperienza più significativa l'ho maturata nel comparto import-export per mettere a frutto la conoscenza delle lingue acquisita durante i periodi di studio all'estero. Dopo essermi perfezionata con un Master in Business Administration a livello internazionale, ho assunto il ruolo che tuttora ricopro, occupandomi di risorse umane, organizzazione e innovazione digitale. Come tutti i membri della famiglia faccio parte del Comitato Esecutivo del Gruppo."

Quali sono state le tappe principali della crescita aziendale?

"Mio nonno si occupava della raccolta uova che venivano sgusciate in un garage con familiari e collaboratori. La prima idea geniale è stata l'acquisto di una sgusciatrice nel 1967, seguito da quello di uno dei primi pastorizzatori disponibili in Italia.

Dal Veneto, mio padre si è poi trasferito nella zona tra Forlì e Cesena dove c'erano tanti allevamenti avicoli. Risale all'inizio degli anni Settanta e Ottanta l'apertura degli stabilimenti industriali a S. Maria in Fabriago (Ravenna) e a Occhiobello (Rovigo): il primo ha consentito di espandere la produzione di uova, il secondo di avviare anche la produzione di mangimi, per avere il totale controllo della filiera. Negli anni Novanta è iniziata la produzione di uova in guscio, con conseguenti investimenti in allevamenti e mangimifici, oltre al primo ingresso sul mercato europeo. Risale invece al 2010 il primo allevamento a terra, il più grande e innovativo, grazie ai clienti che ci hanno indicato la strada. Oggi il 97% delle nostre produzioni sono alternative a fronte di una media nazionale del 45%."

Arrivando a oggi, come vi siete ripartiti i ruoli in azienda?

"Ci siamo divisi i ruoli seguendo anche le nostre naturali propensioni. Siamo in quattro: mio padre è il Presidente, mio zio è alla Direzione Operativa, mio fratello alla Direzione Commerciale e Marketing, io mi trovo a mio agio con i numeri, le pianificazioni e il prezioso capitale umano. Poi chiaramente abbiamo dei manager nei vari comparti. In genere ci riuniamo un'ora al giorno e questo è sempre stato il nostro segreto per essere rapidi nel dare rispo-

SOPRA, UN DETTAGLIO DELLE UOVA PRODOTTE ALL'INTERNO DELLO STABILIMENTO.

Per il tuo
prossimo

INlab

V
I
A
G
G
I
O

di
lavoro.



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

ste e nel partorire progetti. Certo, a volte, discutiamo e abbiamo idee diverse sul da farsi, ma si trova sempre un punto di incontro.”

Le uova *le Naturelle* sono il vostro prodotto più noto ai consumatori. Quali sono le altre eccellenze?

“Abbiamo investito molto sulle uova *le Naturelle* che hanno anche il più alto numero di referenze, dalle *Rustiche* alle *Km zero*. Ai prodotti ‘consumer’ si aggiungono le linee ‘professional’, pensate per facilitare e velocizzare il lavoro di pasticceri, gelatai, ristoratori, con ovoprodotti e uova sode da utilizzare senza sprechi, o con semilavorati in polvere. In questi anni abbiamo investito molto anche nella sostenibilità del packaging.”

Siete stati tra i primi a investire sul biologico...

“Sì, il primo allevamento bio risale al 2003. Gli allevamenti biologici necessitano la disponibilità di grandi terreni, ogni gallina richiede 4 metri quadrati di terreno all'esterno. Tuttora stiamo investendo molto in questa direzione. Siamo molto orgogliosi dell'allevamento bio sulle colline tra Forlì e Cesena, il più grande in Europa, che conta ben 250.000 galline.”

Cosa è necessario per restare competitivi sul mercato?

“Il nostro segreto è sempre stato quello di non fermarci mai, riuscendo quindi in

“CORAGGIO VUOL DIRE RISCHIARE PER POTERSI MIGLIORARE.”

molti casi ad anticipare le richieste. In un mercato sempre più globalizzato, ci aiuta molto il Made in Italy, ossia l'avere prodotti completamente italiani di qualità, grazie anche al totale controllo di filiera e di qualità tramite laboratori interni ed esterni.”

Qual è il peso delle esportazioni?

“Circa il 22% del fatturato. Esportiamo ovunque, in Europa come in Asia e in Australia. Una grande mano ce l'ha data il Giappone, Paese carente di uova, che ci ha aiutato a crescere con una serie di consigli.”

Guardando al futuro, quali nuove sfide vi attendono in termini di progetti, servizi e prodotti?

“Stiamo cercando nuovi sbocchi, sia a livello di mercato che di prodotto. Abbiamo grandi progetti sulla sostenibilità, con allevamenti senza antibiotici, così come sulla innovazione digitale per riuscire a strutturare meglio il gruppo. Stiamo inoltre puntando sulle proteine dell'uovo, anche per uso farmaceutico, in collaborazione con importanti enti e istituti esterni.”

SOTTO, LA FAMIGLIA LIONELLO ALLA GUIDA DELL'AZIENDA.





VAI AL SITO

&dam website social media custom
marketing pim&dam website social m
custom web app e-commerce digita
&dam website social media custom
marketing pim&dam website social
custom web app e-commerce dig
website social media cu
pim&dam website
web app e-comm
website social media
ing pim&dam website so
custom web app e-commerce dig
dam website social media custom
marketing pim&dam website social m
custom web app e-commerce digita
&dam website social media custom
marketing social m

il tuo partner digitale

Collaboriamo con le più importanti aziende da oltre 20 anni.

Le affianchiamo nel loro percorso di innovazione realizzando progetti digitali, e-commerce Shopify e siti web su misura, sicuri, ottimizzati e facili da gestire.

Le aiutiamo a vendere i propri prodotti e servizi attraverso attività di digital marketing e social media.

Raggiungiamo insieme i vostri obiettivi: vieni a conoscerci su extera.com

extera.com - 0549 941976 - info@extera.com

extera
MAKE IT WEB



PAOLO RAVAGLIOLI EVOLUZIONE CONTINUA

di Beatrice Loddo | ph Andrea Bonavita

IN DIESSE ARREDAMENTI CIÒ CHE CONTA È LA RICERCA DELL'ECCELLENZA PER PRODURRE ARREDI ORIGINALI PER YACHT E MEGA-YACHT. PAOLO RAVAGLIOLI RACCONTA COME HA RESO LA SUA AZIENDA UN CASO DI SUCCESSO.

“Ci siamo appena trasferiti in un'unica sede di circa 11.000 mq, abbiamo un centinaio di dipendenti, utilizziamo le più evolute tecnologie nell'industria del legno, vantiamo una conoscenza esclusiva nell'arredamento per tutti i tipi di imbarcazioni, tramite processi produttivi organizzati all'insegna della massima efficienza.” Dopo le poche parole del fondatore Paolo Ravaglioli, non c'è bisogno di grandi presentazioni per **Diesse Arredamenti SpA**, produttrice di **allestimenti d'interni per yacht e mega-yacht di lusso** per i brand più prestigiosi della nautica mondiale: Gruppo Azimut-Benetti, Gruppo Ferretti, San Lorenzo Yacht, Sunseeker International Ltd, per citarne alcuni.

Sono state proprio la visione e la sensibilità per gli investimenti di Ravaglioli, anche in un momento delicato come quello attuale, a traghettare questa azienda nelle sue numerose trasformazioni in oltre 30 anni di attività. “La nostra esigenza, in que-

sto caso, era di accorpare tre stabilimenti in uno, che fosse evoluto sia a livello logistico che tecnologico. Senza dimenticare che ora i dipendenti godono di un ambiente di lavoro più confortevole, con spazi più ampi, organizzati e luminosi.”

Il nuovo stabilimento non è che l'ultima delle modalità in cui Diesse ha declinato ciò che considera una missione: “**L'innovazione e il miglioramento continuo** di prodotti e servizi, oltre che della gestione e organizzazione, e della cultura della sicurezza. Le aziende che non sono flessibili sono destinate a fermarsi o a chiudere, perché non riescono a stare al passo con i mutamenti del mercato, sempre molto veloci, e questo è fondamentale anche in momenti difficili.”

Paolo Ravaglioli sa di cosa sta parlando: il digital non è il solo settore giovane dalla rapida evoluzione. Anche quello del **design nautico** è un **mercato in continua e velocissima trasformazione**, che ha avu-





to uno sviluppo molto rapido e che oggi è **motore trainante di innovazione tecnologica**, dal momento che i suoi processi produttivi richiedono soluzioni sempre più sofisticate per ottenere risultati di qualità e ottimizzazione.

Fra le tecnologie sviluppate negli ultimi anni per l'arredo nautico, in particolare, oltre ai nuovi materiali e le vernici specifiche per il mobilio, c'è anche l'introduzione della domotica. Senza contare l'utilizzo di nuovi strumenti tecnologici nella fase di produzione, che per Ravaglioli sono un territorio

da esplorare senza indugi: "Nel 2009, con la grande crisi, ho capito che era **necessario cambiare mentalità produttiva e investire ulteriormente nell'innovazione**. Ho detto ai miei ragazzi: dobbiamo cambiare la nostra produzione, dobbiamo dimenticare tutto ciò che abbiamo fatto finora. E così, tenendo sempre al centro di tutto la nostra **passione artigiana**, la nostra manualità, abbiamo investito nella parte tecnica con software tridimensionali, macchine a controllo numerico di ultima generazione. Questa è stata la ricetta che

IN ALTO, PAOLO RAVAGLIOLI,
AMMINISTRATORE UNICO
DI DIESE ARREDAMENTI.



soluzioni. Una delle prossime sfide che ci attende è la risposta alle nuove istanze green, che faranno parte integrante del nostro futuro.”

Un futuro che affonda le radici in 30 anni di attività, che Ravaglioli ripercorre con orgoglio: “Diesse Arredamenti è nata nel 1990, con l’obiettivo di realizzare arredi lavorando il legno. Nell’arco di dieci anni, anche grazie alla nascita della collaborazione con il Gruppo Ferretti, siamo passati da 4 a 40 dipendenti.” Macchinari sempre più sofisticati, sedi sempre più ampie, e

“GRAZIE A DESIGN E INNOVAZIONE TECNOLOGICA, IL SETTORE È SEMPRE IN EVOLUZIONE.”

ci ha permesso di aumentare i servizi da offrire ai nostri clienti.” Fermarsi non è contemplato: “Questo settore è sempre in evoluzione, non solo dal punto di vista del design, ma anche dell’innovazione tecnologica. **I due aspetti si intersecano e si influenzano a vicenda, permettendo e ispirando continuamente nuove**

soprattutto personale qualificato.

“Il nostro punto di forza ritengo sia la capacità di evolverci secondo le esigenze e le richieste di un mercato sempre in trasformazione.”

L’obiettivo di Diesse Arredamenti S.p.A., certificata ISO 9001 e ISO 45001, continua ad essere quello del miglioramento con-

—
IN ALTO, UN INTERNO DELLO YACHT DOLCEVITA. IN BASSO, LA NUOVA SEDE DI VIA DEI SENONI 22 A FORLÌ.



DIPENDENTI 100

FATTURATO 2020 17 MIO €

BARCHE PRODOTTE 100 CA/ANNO



VERNOCCHI

Vernocchi Auto – Concessionaria Jaguar Land Rover
Rimini Pesaro e presto anche ad Ancona

Da oggi Vernocchi è anche il tuo noleggio di fiducia:
con V-Rental scopri tutti i vantaggi del noleggio a
breve, medio e lungo termine di vetture Premium e
di tutte le marche.

 **v.rental**

Via Circonvallazione ovest 1, 47922 – Rimini – RN
info@v-rental.it
v-rental.it
0541 745874

Rimini – Via Circonvallazione Ovest, 3 – 0541.740740
Pesaro – Via Strada della Romagna, 155 – 0721.27520
Ancona – Via SS16, km311, Osimo Stazione – in apertura

info@vernocchi.com
www.vernocchi.com



tinuo attraverso l'innovazione, dei propri prodotti e servizi e della propria gestione ed organizzazione, oltre che il continuo potenziamento della cultura della sicurezza in azienda.

Oggi Diesse Arredamenti è una **realtà in continua crescita**, che non si è lasciato spaventare neppure dalla pandemia: "Rispetto al 2019, l'anno scorso abbiamo subito una perdita di 4 milioni, ma dai 17 milioni del 2020 prevediamo di chiudere il bilancio ad agosto 2021 con **23 milioni: un incremento del 25%** in più che ci fa capire che abbiamo preso le decisioni

“IL SEGRETO È POTENZIARE LA MANUALITÀ ARTIGIANA CON LE MIGLIORI TECNOLOGIE.”

migliori e stiamo andando nella direzione giusta: l'innovazione paga, l'innovazione tecnologica ancora di più.”

—
IN QUESTA PAGINA,
ALCUNI INTERNI REALIZZATI
DA DIESSE ARREDAMENTI.



La nuova era
della formazione
linguistica.



INLab

SE CAMBIA IL MONDO, CAMBIA IL MODO DI APPRENDERE.

Il Centro Linguistico Cesena offre una formazione linguistica continua e di qualità, sia per privati che per aziende, ancora più accessibile e dinamica grazie ai corsi di lingua online e a servizi professionali di traduzione e interpretariato.

T. +39.0547.24826 | info@centrolinguecesena.com
www.centrolinguecesena.com



**CENTRO
LINGUISTICO
CESENA**

ALESSIA VALDUCCI LA PASSIONE PER LA RICERCA

di Lucia Lombardi | ph Riccardo Gallini

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 NUTRACEUTICA.

Solare, energica, libera dagli stereotipi. Così si definisce Alessia Valducci, amministratore delegato e presidente della Valpharma Group, l'azienda di famiglia, fondata dal padre Roberto Valducci, a Cerasolo di Rimini, nel 1977. Dopo 25 anni trascorsi a lavorare in aziende farmaceutiche milanesi, Roberto Valducci, perito chimico, torna in Romagna per dare forma alla sua intuizione: produrre e immettere sul mercato farmaci a rilascio controllato, facendo realizzare in loco anche le macchine per produrli, in alluminio e non in rame come il mercato offriva in quel momento.

Quarantaquattro anni di storia in crescendo, una sinfonia di visioni lungimiranti, che hanno portato l'azienda a piazzarsi sui gradini sempre più alti del settore farmaceutico, basando le proprie fondamenta su principi di qualità e umanità. Principi 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 capitanare le tre aziende del gruppo: **Valpharma Spa e Erba Vita Group a San Marino e Valpharma International a Pennabilli**, per un totale di 420 dipendenti. Dopo le difficoltà degli inizi, ha deciso di mettere in campo tutta la sua personalità e la sua leadership per portare il gruppo ad essere all'avanguardia rispetto agli standard proposti dalla comunità internazionale. Come? **Principalmente investendo notevoli capitali in innovazione e ricerca.** Infatti il Dna dell'azienda è costituito da una netta propensione all'innovazione: 2 milioni di euro all'anno sono investiti in nuove tecnologie, pari al **7,5% del fatturato.**







DIPENDENTI 420

FATTURATO 2020 60 MIO €

PRODUZIONE DI FARMACI E NUTRACEUTICI 2 MRD/ANNO

Il fiore all'occhiello delle aziende guidate da Alessia Valducci sono proprio i laboratori di Ricerca e Sviluppo, tra i più evoluti nel panorama nazionale, che occupano **20 ricercatori specializzati** e sono capaci di formulare e sviluppare ogni anno nuovi prodotti farmaceutici tra cui **capsule e compresse a rilascio modificato** e molto altro.

Valpharma International e Valpharma Spa vantano oltre 100 prodotti brevettati e più di 300 prodotti sviluppati per clienti di tutto il mondo. Le aziende, insieme, producono circa 1 miliardo e 700 milioni di dosi 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 percepiva in azienda in occasione della prima ispezione da parte dei funzionari del ministero inglese e ricorda ancora anche il loro primo cliente sudafricano. Questo

perché ha sempre voluto vivere l'azienda dal di dentro, tanto che "da ragazza, durante l'estate, lavoravo nei laboratori senza svelare la mia identità, così da vivere l'azienda nella sua dimensione più vera e spontanea".

La crisi dei mercati causata dalla pandemia ha portato a un calo fisiologico della richiesta ed una conseguente produttività, ma il Gruppo non è di certo rimasto fermo: "Abbiamo acquistato nuovi macchinari, puntato sulla medicina integrata e per farlo stiamo **investendo in nuove coltivazioni di funghi e piante officinali** in Valmarecchia".

Ora il timone è puntato Oltreoceano, verso gli Stati Uniti, ma **il loro primo mercato è quello giapponese** in cui sono presenti da 15 anni. Alessia Valducci lo racconta con grande orgoglio, anche perché il mercato ha dinamiche molto specifiche e richiede grandi capacità di relazione per mantenere nel tempo rapporti lavorativi costanti. Accanto al mercato del Sol

—
IN APERTURA, ALESSIA VALDUCCI, AD E PRESIDENTE DI VALPHARMA GROUP. IN ALTO, LA SEDE DI VALPHARMA INTERNATIONAL A PENNABILLI.

GESTISCI AL MEGLIO I TUOI RIFIUTI AZIENDALI CON I NOSTRI SERVIZI A TUTTO TONDO.

Per la tua impresa, per il nostro pianeta
accendi il domani con i vantaggi
dell'economia circolare.



Chiamaci e scopri come possiamo
ottimizzare la tua gestione ambientale

 **0543 781022**

www.bandinicasamenti.it



BANDINI CASAMENTI
Accogliamo rifiuti, creiamo risorse.



comunità di riferimento con progetti che sono valsi ad Alessia Valducci importanti riconoscimenti. “Stiamo mettendo in campo alcune collaborazioni in grado di avere positive ricadute socio-economiche per il nostro territorio, come il **Polo di ricerca sulla nutraceutica** a Novafeltria e un **master sulla nutraceutica** a Rimini.”

E poi c'è il sostegno alla New Rimini Baseball & Softball a Rimini e alle donne nel cinema grazie al “Premio Roberto Valducci”, per sottolineare simbolicamente il passag-

“STIAMO INVESTENDO SU NUOVE COLTIVAZIONI DI FUNGHI E PIANTE OFFICINALI.”

Levante, ormai consolidato, ci sono poi il mercato brasiliano, quello europeo e il mercato italiano, quest'ultimo con una media di 800 milioni di dosi annue prodotte per alcune delle più importanti case farmaceutiche al mondo.

Il gruppo Valpharma non è solo produzione e mercati, ma anche **impegno nella ricerca universitaria** e sostegno alla

gio di testimone da un padre ad una figlia, rendendo omaggio a un territorio dove imprenditori di grande sensibilità hanno fondato le loro imprese in “anni eroici”, come li definisce l'imprenditrice, “gli anni in cui sull'altro versante della stessa collina, mio padre metteva le fondamenta della sua prima azienda e Muccioli creava la sua San Patrignano”.

—
IN ALTO, I LABORATORI DI RICERCA, SOTTO, ALESSIA VALDUCCI.





CUVAGE

METODO CLASSICO



CUVAGE METODO CLASSICO

Bollicine a regola d'arte

Piemonte: nella culla delle bollicine italiane, Cuvage reinterpreta con coraggio ed un pizzico di audacia l'arte del Metodo Classico. La creatività del nostro chef de cave trova la sua più alta espressione in spumanti Metodo Classico millesimati che sono diventati delle vere e proprie icone: Nebbiolo d'Alba DOC Brut Rosé e Alta Langa DOCG Brut.

Da oggi anche in Emilia Romagna, distribuito in esclusiva da Partesa for Wine.

cuvage.it



cuvagewine

GRUPPO MEDOC DALLA PARTE DELLA SALUTE



Forlì - Piazza Saffi

Il Gruppo Medoc, nato nel 1998 come Poliambulatorio che si occupava prettamente di Medicina del Lavoro, rivolta alle Aziende del territorio romagnolo, oggi rappresenta un **punto di riferimento** di notevole interesse, non solo per le Aziende della nostra Regione, ma anche per Aziende presenti su tutto il territorio nazionale. Questo era l'obiettivo del **Dott. Ricci Bruno**, Direttore sanitario e Medico Competente, che si era prefissato sin dall'anno di fondazione di Medoc di garantire un servizio di prevenzione capillare alle aziende italiane. Obiettivo largamente raggiunto, in quanto ad oggi si contano 1.400 Aziende clienti e 50.000 lavoratori serviti che usufruiscono dei servizi di Prevenzione di Medicina del Lavoro, Medicina Specialistica e di Igiene e Sicurezza anche attraverso una rete capillare di collaborazione con i centri esterni sul territorio nazionale. Questo grazie a varie strategie messe a punto nel corso degli anni, in primis l'utilizzo di **Cliniche mobili Medoc**: per prima ha ideato la clinica di medicina del lavoro in Romagna, e ha fornito da sempre i propri servizi direttamente presso l'Azienda cliente. Ad oggi con 8 Cliniche Mobili copre tutto il territorio nazionale e con 3 sedi principali a Forlì, Cesena, Bologna e altri 5 ambulatori in Romagna, è sempre presente con il suo Staff sanitario.

Altro aspetto importante, che differenzia l'operosità del Gruppo, è l'essersi diversificato anno dopo anno fornendo svariati progetti innovativi e servizi che spaziano a 360° sempre in ambito della Prevenzione della Salute e del Benessere psicofisico, rivolti non solo alle aziende ma anche ai lavoratori, alle loro famiglie e quindi al cittadino. Tanti i Progetti sviluppati e consolidati in questi anni, come il progetto nato nel 2014 "**Romagna Cardio Protetta**" che ha inserito nel territorio ad oggi oltre 400 defibrillatori ed effettuato i relativi corsi BLS/D in aziende, palestre, comuni, enti pubblici, quando ancora non c'erano obblighi di legge. Ha svolto quindi un'importante attività di sensibilizzazione rivolta alla popolazione e alle istituzioni con l'obiettivo di diffondere la Cultura della Prevenzione. Ha attivato anche dal 2013 il Progetto "**Prenditi a Cuore**" per migliorare la salute e il benessere dei lavoratori in particolare per le malattie cardiovascolari e oncologiche, promuovendo stili di vita sani per aumentare energia e vitalità.

In merito all'emergenza Covid-19, Medoc ha fornito un forte sostegno alle imprese e ai cittadini per limitare la diffusione del contagio aumentando la propria reputazione come punto di riferimento mediante prestazioni

Oltre 20 anni di attività per la Prevenzione, la Salute e la Sicurezza su tutto il territorio nazionale.



diagnostiche quali test sierologici da aprile 2020 ed i tamponi da settembre 2020 sia presso le sedi Medoc sia presso le aziende con le cliniche mobili e in infermerie aziendali. Ad oggi in MEDOC molti privati e imprese, a seguito della vaccinazione anti Covid, effettuano il test degli anticorpi IGG neutralizzanti attraverso un prelievo di sangue per valutare la presenza degli anticorpi e per quantificare la risposta del proprio sistema immunitario al vaccino oppure post infezione per stabilire quando poter somministrare la dose di vaccino. Medoc ha sostenuto le imprese nella gestione del Covid, fornendo da subito mascherine chirurgiche e attraverso il servizio **Help Desk Covid** attivato all'inizio della pandemia nel marzo 2020 che si è tradotto nella gestione da parte di personale sanitario Medoc di oltre 30.000 lavoratori intervistati telefonicamente per attività di *contact tracing* nella comunità aziendale e invio all'azienda e al lavoratore di certificazione medica di astensione temporanea dal lavoro o di ripresa del lavoro o di necessità di tampone e sorveglianza sanitaria prima del rientro al lavoro. Tale servizio ha consentito una maggiore tutela dell'impresa, in particolare nei primi tempi della pandemia quando non erano ancora disponibili sistemi diagnostici come i tamponi. L'innovazione attuale è nella **riabilitazione degli esiti da Covid**, effettuata in Medoc con terapie strumentali rapide di ripresa per ridurre o eliminare le "cicatrici" che a livello polmonare può aver creato la polmonite interstiziale cau-

sata dall'infezione al fine di riabilitare la persona anche dal punto di vista psicofisico. Medoc è un'impresa sviluppata da una passione di famiglia che oggi conta oltre 50 collaboratori e che nell'ultimo anno ha aumentato considerevolmente la propria reputazione. Una crescita continua grazie al contributo essenziale di un team organizzato di validi professionisti, il contatto continuo con i Clienti, le Imprese ed i Lavoratori, il motore pulsante delle Imprese guidate da Leader coraggiosi.



medoc
GRUPPO

Sede Forlì Viale Vittorio Veneto 1/A Forlì | T. 0543 36970
Sede Cesena Piazza F. Modigliani 43 Pievesestina di Cesena (FC) | T. 0547 318851
Sede Bologna Via Corticella 181/4 Bologna | T. 051 321115
info@medoc.it | www.medoc.it



FOCUS USA

**SCOPRIRE
NUOVI MERCATI**

di Beatrice Loddo

Quattro aziende raccontano l'esperienza del progetto "Chicago – USA 2021"

Ritagliarsi uno spazio anche piccolo in un mercato lontano come quello americano può sembrare un'utopia per chi lavora in Romagna. Eppure ci sono dati interessanti sul **rapporto fra l'Italia e il mercato americano**: per cominciare, gli Stati Uniti sono al terzo posto per la destinazione di merci italiane, dopo Germania e Francia. Se il Made in Italy è molto amato ovunque, poi, gli americani nutrono un vero e proprio culto per il nostro Paese e tutto ciò che ne provenga: che siano bevande, agroalimentari, ma anche macchinari, mezzi di trasporto, chimica e farmaceutica. Non stupisce dunque che Confindustria Romagna abbia deciso di offrire alle aziende associate dei settori meccanica, meccatronica, informatica, automazione, robotica, software e automotive, la possibilità di entrare in contatto con la realtà americana attraverso un **progetto di internazionalizzazione**. Il progetto di sviluppo commerciale negli Stati Uniti **"Chicago – USA 2021"**, di cui Confindustria Romagna è capofila regionale, è

cofinanziato dalla Regione e promosso dal Sistema Confindustria Emilia-Romagna. Un progetto che, dopo l'interruzione causata dal Covid-19, continuerà per tutto il 2021 con l'obiettivo di supportare le aziende del territorio e consentire loro di entrare in un confronto con Chicago e lo Stato dell'Illinois, che rappresentano la Motor Valley statunitense e che ospitano proprio nella capitale l'**IMTS**, International Manufacturing Technology Show, una fiera di settore di grande richiamo. Ulteriore obiettivo del progetto è presentare alla *business community* americana le opportunità di investimento, con particolare riferimento al settore di meccanica e meccatronica, nella nostra Regione, dotata di infrastrutture, agevolazioni e tecnologie, ma anche di una formazione, una cultura e una tradizione industriale che rendono **l'Emilia-Romagna un'interessante destinataria di investimenti**.

Le aziende coinvolte si trovano tutte in punti diversi del percorso: c'è chi ancora sta sondando il terreno, come la cesenate



Pieri Srl, produttrice di avvolgitori, sistemi di movimentazione e impianti completi di fine linea per carichi su pallet; e chi come **Newster Group** che, da Cerasolo di Coriano in provincia di Rimini, punta ad aprirsi verso lo Stato dell'Indiana.

Da Castel Bolognese sono partite per gli Stati Uniti due aziende: **Clamp Studio Srl**, che ha già una sede negli Stati Uniti e sta mettendo a punto in questi mesi un nuovo prodotto, e **Curti**, leader nel settore della meccatronica con 100 milioni di euro di fatturato consolidato, che dal 2018 ha anche personale in loco nella sede di Wilmington, in North Carolina e per cui il fatturato USA pesa per un 10% sul fatturato complessivo. "Non è tanto l'investimento, quanto lo sforzo di mentalità la vera sfida per le imprese che scelgono di entrare nel mercato americano: per avere successo occorre diventare americani agli occhi degli americani – spiega il CEO **Alessandro Curti**. – Per questo abbiamo assunto personale americano formato direttamente in Italia, affinché i nostri clienti possano avere un punto di riferimento negli USA, ma con competenze specifiche sui nostri prodotti."

Anche la riccionese **CJR Motoreco**, impegnata nella ricerca, progettazione, produzione e assemblaggio di ciclomotori e motocicli elettrici, sta muovendo i

primi passi verso questo importante salto: "Come azienda, subito dopo esserci consolidati in Italia abbiamo cercato il confronto con i mercati europei: Svizzera, Principato di Monaco, Malta, Francia... Come si suol dire, *l'appetito vien mangiando!*, quindi abbiamo voluto approfittare dell'opportunità fornita da Confindustria – racconta il fondatore **Claudio Buttitta**. – Al momento stiamo definendo gli ultimi dettagli. Abbiamo intenzione di esportare i nostri ciclomotori e motocicli elettrici, approfittando anche del momento di incertezza dato dai rapporti tesi fra Stati Uniti e Cina, che attualmente è il maggiore produttore del settore. Noi però possiamo dialogare con tutti, e questo è un vantaggio, come anche il nostro Made in Italy. Va sempre ricordato che tutte le componenti, ad oggi, arrivano dalla Cina, certo; ma l'italianità è nel design e nella scelta dei componenti volta a elevare il livello qualitativo dei mezzi."

Siboni Srl, il cui core business consiste nella progettazione e produzione di motori brushless e riduttori epicicloidali, ha già fatto un importante passo per aprirsi la strada verso il *Nuovo Mondo*. "Già da 2/3 anni avevamo capito che era importante dotarci della certificazione UL sulla nostra gamma brushless, non solo per entrare direttamente sul mercato ameri-

—
IN ALTO, CLAUDIO BUTTITTA,
FONDATORE DI CJR
MOTORECO.



menabo.com

Entusiasmo soprattutto.

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

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



PER TUTTO IL 2021, LE AZIENDE CERCHERANNO NUOVI SBOCCHI NEGLI USA.

cani, il Made in Italy può rappresentare un valore aggiunto nella flessibilità verso i clienti, che trovano nelle nostre aziende degli interlocutori particolarmente aperti all'ascolto e alla ricerca della soluzione.” Con **F.lli Gentili Srl**, che producono e commercializzano allestimenti per veicoli commerciali, troviamo una realtà più consolidata in America, con un progetto operativo dal 2019. **Luca Vandi**, responsabile Sales & Marketing, spiega i dettagli: “Abbiamo deciso di portare in America un solo prodotto, il più semplice: il portascala G2000 Harrier, da montare sul tetto del veicolo. Il principale concorrente americano ne produce una variante che si ribalta lateralmente sul lato passeggero del veicolo, mentre il nostro è dotato di ribaltamento posteriore. Far accettare questa modalità è sicuramente una sfida, ma essendo un prodotto top di gamma sta crescendo. Abbiamo un magazzino in Ohio, dove ogni due mesi arriva un container. Abbiamo aperto un'attività in loco, la Gentili United States: pur gestendo tutto dall'Italia, i nostri clienti – che spesso sono compagnie multiutility fornitrici di utilità, a cui forniamo prodotti per tutta la loro flotta di veicoli – si sentono rassicurati.”

cano ma anche per consentire ai nostri clienti italiani ed europei che esportano negli USA e in Canada di integrare nelle proprie macchine un componente certificato – spiega l'export manager **Fabrizio Settanni**. – “In particolare, riteniamo prioritario e fondamentale ottenere la conformità UL su un prodotto attualmente in fase di lancio: si tratta di un motore brushless a bassa tensione con elettronica integrata, che supporta i protocolli CANopen ed EtherCAT DS402. Come dimostra il nostro caso, spesso non basta avere un acquirente. Bisogna invece investire anche nelle certificazioni che naturalmente, oltre ad avere costi fissi e variabili, richiedono anche tempo.” La concorrenza non fa paura: “Nonostante i player più forti nel nostro settore siano asiatici, tedeschi e ameri-

—
IN ALTO, IL TEAM DI SIBONI SRL DURANTE UNA FIERA DI SETTORE. IN BASSO, IL TEAM DI F.LLI GENTILI DURANTE LA LORO PRIMA FIERA NEGLI USA – LOUISVILLE ICUEE 2019.





CONFINDUSTRIA ROMAGNA

**Festival
dell'Industria e
dei Valori
d'Impresa**



virtual edition 2021

Iniziativa aperta per tutto il 2021

Per adesione e segnalazione eventi
festivalindustria@confindustriaromagna.it

Programma aggiornato in tempo reale sul sito:

www.confindustriaromagna.it



Main sponsor



Sponsor

TARGET SINERGIE PER I TUOI SERVIZI LOGISTICI



Replicare e mantenere standard qualitativi alti nella gestione di interi processi e migliorare, allo stesso tempo, la produttività delle aziende partner sono tra le elevate capacità della Target Sinergie, affinate in oltre 30 anni di esperienza nell'ambito dell'**Outsourcing** della logistica di stabilimento (Handling) e dei servizi connessi alla **produzione** (Operations).

Dal quartier generale riminese, l'azienda espande e replica il proprio saper fare, ponendolo al servizio delle aziende in tutta la penisola. Dalla gestione dei magazzini per conto terzi (anche per l'e-commerce), al confezionamento e all'asservimento delle linee di produzione, l'ambito d'azione dei suoi servizi spazia dal **settore agroalimentare, al beverage, al farmaceutico, fino alla GDO, al mondo**

del catering e della metalmeccanica.

Il fatturato di Target Sinergie si aggira intorno ai 20 milioni di euro, il cui 80% deriva dal settore logistica. Ad oggi, i dipendenti impiegati nelle loro commesse sono ben 650. Grandi gruppi e multinazionali si sono affidati e si affidano alla competitiva preparazione della Target Sinergie: Marr, Partesa-Heineken, Carlsberg, De Cecco, Optima Mec3, Phoenix Group. Molte le Regioni in cui l'azienda opera sistematicamente: Emilia-Romagna, Toscana, Veneto, Lombardia, Marche, Abruzzo, Sardegna, Campania.

"Il miglior modo per servire i nostri clienti è avere cura dei loro clienti," dice Davide Zamagni, in Target Sinergie dal 1991, di cui è direttore commerciale oltre che presidente CDO logistica nazionale. "Normalmente chi fa outsourcing

Soluzioni di logistica, facility management e pulizie per i settori Agroalimentare, Beverage, Farmaceutico e Metalmeccanico.



non torna più indietro. L'esternalizzazione della gestione di alcuni servizi e del relativo personale impiegato va in totale e sinergico aiuto ai processi aziendali e toglie dalle incombenze operative," conducendo al miglioramento della produttività delle aziende. Target Sinergie infatti si pone gli stessi obiettivi delle aziende partner, perseguendoli con **efficacia ed efficienza, per ottenere la massima ottimizzazione e capitalizzazione.**

"La nostra **totale gestione dei processi**, altamente ingegnerizzati, genera competenza in aiuto alle esigenze operative e al miglioramento di ogni singola attività. Il check-up iniziale, che offriamo alle aziende prima che decidano se e come terziarizzare, aiuta a comprendere dove concentrare gli sforzi, vagliando tutti gli aspetti di un nostro possibile ed efficace intervento. I nostri ingegneri analizzano il flusso delle merci, le movimentazioni della singola realtà presa in esame, restituendo una dettagliata profilatura ai manager, affinché possano leggersi con altri occhi, da altri punti di vista: una sorta di radiografia che ben fa comprendere l'apporto di una esternalizzazione affidata alle mani di Target Sinergie."



targetSinergie

1° giorno di quotazione



LUCA BORA **IL FRIGORIFERO È MOBILE**

di Lucia Lombardi

L'AZIENDA DELLA FAMIGLIA BERLONI, QUOTATA IN BORSA, DOMINA IL MERCATO DELLA REFRIGERAZIONE MOBILE CON SOLUZIONI INNOVATIVE PER LA NAUTICA, GLI HOTEL, L'AUTOMOTIVE E PERSINO PER LO SPAZIO.

“CON I MINIBAR PER GLI HOTEL, ABBIAMO UNITO IL MONDO BERLONI ALL’HOSPITALITY.”

“I gradi te li devi guadagnare sul campo”, parola di **Luca Bora, amministratore delegato di Indel B**, azienda della famiglia Berloni con sede a Sant’Agata Feltria, nel Montefeltro riminese, leader di mercato nei minibar, accessori per hotel, cantine per vini, frigoriferi e aria condizionata a corrente continua. Bora sente la “responsabilità di guidare una realtà importante nella quale lavorano intere famiglie, **circa 500 persone quasi tutte residenti**”. Per lui il team si guida con l’esempio, sapendo motivare e offrendo il massimo ogni giorno, tutto assieme a una grande passione per il proprio lavoro. Peculiarità che Bora ha insite nella sua visione d’impresa e che ha affinato grazie al rapporto con il patron Antonio Berloni, al quale dopo tanti anni di stretta collaborazione, dà ancora del lei. **È stato proprio il cavalier Berloni a volerlo nel gruppo** dove è entrato ancora molto giovane, nel ’95, in qualità di consulente esterno: “Berloni è un imprenditore lungimirante e dalla forte inventiva che ha contribuito a creare l’industria italiana tra sfide e difficoltà e al quale sento di dovere molto. Per me è un esempio di instancabile lavoratore pronto ad affrontare qualunque sfida sempre con entusiasmo”. Nel 1988 Berloni rileva l’azienda Mivis, fondata nel ’67, potenziandola e trasformandola in Indel B, il cui *core business* è oggi la refrigerazione mobile. “Ai tempi non esistevano frigoriferi per il tempo libero come li concepiamo oggi, la soluzione prevalente era rappresentata da semplici ghiacciaie. La grande intuizione nel realizzare dei frigoriferi alimentati dalla batteria partì dalla necessità di far fronte

alla refrigerazione di derrate per la nautica da diporto o più in generale per il tempo libero. Fu una innovazione importante per l’epoca, sviluppata proprio su queste colline.” Nel 1982, Indel B viene anche scelta dalla Nasa per realizzare **un frigorifero da installare sullo Shuttle Columbia**, in grado di funzionare in assenza di gravità e con rotazioni a 360 gradi.

Berloni ha così trasformato un prodotto innovativo in un successo industriale mettendo a frutto una idea rivoluzionaria unitamente a una buona tecnologia, declinando il prodotto su tutte quelle situazioni in cui è necessario refrigerare in movimento. Inoltre, ha avuto l’idea di proporsi agli hotel con varie proposte di minibar, a libera installazione e incassati in appositi mobiletti, unendo in questo modo il mondo del mobile Berloni ai frigo per l’hospitality. Forti di queste innovazioni che hanno reso famosa la Indel B a livello internazionale, da 20 anni il business è stato declinato con successo anche nell’*automotive*, **sviluppando per primi dei frigoriferi dedicati alle cabine dei veicoli commerciali** e in seguito un condizionatore da “parcheggio” alimentato dalla batteria del veicolo, pensato per quando il camion è spento e il conducente fa tappa per riposare o è in attesa di caricare o scaricare.

Un’innovazione che ha dato vita a partnership con importanti gruppi automobilistici costruttori di grandi bilici e camion, come ad esempio **Renault, Iveco, Daf, Scania, Volvo, Daimler**, che li ha condotti a una quota di mercato di circa il 70% in Europa e anche maggiore in Nord America.

IN ALTO, DA SINISTRA, PAOLO E ANTONIO BERLONI E LUCA BORA NEL GIORNO DELLA QUOTAZIONE IN BORSA A MILANO.



Dopo un periodo di delocalizzazione in Cina, Indel B sta riportando in Italia gran parte delle produzioni, avviando così un processo inverso, che vede al centro il nuovo stabilimento di Secchiano, operativo al 100% entro fine anno.

Da gennaio ad oggi l'azienda ha assunto circa 60 persone e da qui alla fine del 2021 intende aumentare ancora le assunzioni, utili per far fronte a una nuova produzione per un grande costruttore europeo e per far fronte all'attuale momento positivo del mercato del veicolo commerciale pesante.

La quotazione in borsa del 19 maggio 2017 ha permesso un aumento di capitale per nuove mosse strategiche: una parte-

cipazione importante in Brasile e l'acquisizione di Autoclima, azienda a Cambiano (Torino), che si occupa di aria condizionata per mercati automotive di nicchia quali bus, treni, macchine movimento terra. In Francia, il gruppo controlla la ESC, azienda di climatizzazione dedicata al mercato francese, mentre in Kentucky, nel Sud-Est degli Stati Uniti, ha la sua sede americana per il mercato *after-market*. Nel 2021 è stata acquistata la Sea dei Fratelli Liverani, dedita prevalentemente al condizionamento per il settore delle macchine agricole. A queste aziende si aggiungono poi la Condor B, sempre operativa a Sant'Agata Feltria nel settore della componentistica per la refrigerazione, la JV Indel Webasto Marine e la sua *subsidiary* americana operative entrambe come leader nel settore della refrigerazione per il mercato della nautica da diporto e infine le *subsidiaries* europee della Autoclima (Russia, Polonia, Germania e Spagna). E il futuro? "Le sfide future saranno dettate sia da una crescita organica che da nuovi piani di acquisizione, mantenendo il giusto equilibrio tra il business con i grandi clienti e il business su mercati di nicchia nei quali eccellere."

IN ALTO, UN CARRELLO DELLA LINEA DI LAVORAZIONE DEL FRIGORIFERO SCANIA. SOTTO, IL SITO PRODUTTIVO DI SANT'AGATA FELTRIA.



DIPENDENTI 500

FATTURATO 2020 91 MIO €

PRODOTTI FINITI 611.738 PEZZI/ANNO

RICAMBI E COMPONENTI 1.168.272 PEZZI/ANNO



PER REALIZZARE I TUOI PROGETTI FUTURI AFFIDATI A **FIDEURAM**

Un unico interlocutore per tutti i tuoi
bisogni grazie ad un'ampia gamma
di prodotti e servizi:

- Investimenti
- Risparmio assicurativo
- Previdenza
- Protezione
- Servizi Bancari

OLTRE LA FINANZA

Rivolgendoti al tuo private banker, puoi usufruire
della competenza di specialisti del settore nella
massima riservatezza e professionalità per la
gestione dei patrimoni più complessi:

- Servizi fiduciari
- Consulenza fiscale
- Consulenza legale
- Consulenza immobiliare
- Corporate Advisory

CHECK UP FINANZIARIO GRATUITO

Sono disponibile a offrirti un check up finanziario gratuito, senza alcun impegno da parte tua,
se non sei già cliente di Fideuram o di altre Società del Gruppo Intesa Sanpaolo.

Contattami per avere maggiori informazioni.

 **FIDEURAM** | Private Banker



Carlo Venturini

Private Banker*
Consulente Patrimoniale
EFPA European Financial Advisor 



Filippo Venturini

Private Banker*



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

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per maggiori informazioni la invitiamo a rivolgersi al suo Private Banker*. Prima della sottoscrizione si raccomanda di prendere visione della documentazione d'offerta dei singoli prodotti e servizi disponibile presso gli Uffici dei Private Banker* e sul sito www.fideuram.it

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



ARIANNA BERTOZZI

L'INTUITO VINCENTE

di Francesca Miccoli | ph Gianmaria Zanotti

ISOLTEMA HA CAPITO PER PRIMA LE POTENZIALITÀ ADESIVE E SIGILLANTI DEL BITUME. OGGI È TRA I MAGGIORI PRODUTTORI AL MONDO DI PRODOTTI PER L'IMPERMEABILIZZAZIONE E SIGILLATURA.

È una storia imprenditoriale dagli esordi romanzeschi quella che vede la luce agli albori degli anni Ottanta in una modesta officina di Gambettola. Un piccolo miracolo figlio di un'idea intrepida quanto lungimirante di Maurizio Bertozzi, abilissimo a capire prima di chiunque altro **le potenzialità adesive e sigillanti dello scarto della raffinazione del petrolio: il bitume**. Dall'intuizione nasce Isolteema, impresa che nel volgere di pochi lustri proietterà il suo nome ai vertici della produzione di materiali autoadesivi per l'edilizia e per l'industria.

A rivisitarne la genesi è l'attuale **direttore generale Arianna Bertozzi**, figlia del fondatore, entrata in azienda nel 2005. "Mio padre ha avuto l'idea di avviare la prima produzione di un prodotto che **in Italia non esisteva** ancora: il *flashing tape* bituminoso autoadesivo, ovvero un nastro a base bituminosa rivestito da una lamina in alluminio applicabile per adesione su qualsiasi supporto presente in edilizia, semplicemente rimuovendo una pellicola protettiva. Colpito dalla semplicità di utilizzo di questo prodotto, **un vero e proprio cerotto per la casa**, con l'energia e l'audacia che tuttora lo contraddistinguono si è lanciato in un'avventura che poteva sembrare impossibile e che, invece, ha portato la piccola officina in cui passava i suoi giorni e le sue notti a diventare in pochi anni un riferimento internazionale per la produzione di materiali autoadesivi per l'edilizia e l'industria." **Una rivoluzione copernicana per il settore**, preludio di cambiamenti importanti: nel 1992 l'azienda diventa una S.p.A. e comincia a esportare i

“IL SUCCESSO DI UN’AZIENDA NON PUÒ PRESCINDERE DALLA SODDISFAZIONE DELLE SUE PERSONE”

propri prodotti a livello globale, nel 2006 apre a Longiano il nuovo polo produttivo altamente tecnologico. “Ci ha permesso di ampliare e diversificare la produzione, affiancando alla storica linea di prodotti bituminosi destinati tipicamente al settore edile, una nuova gamma di nastri e membrane sigillanti a base butilica che aprono a un nuovo e variegato settore di destinazione, l’industria. Sigillanti realizzati da Isoltema vengono ora **destinati anche a settori come l’automotive, l’industria del vacuum per la produzione di materiali compositi e l’industria del bianco**, per citarne solo alcuni.”

Nel 2012 alle sedi di Longiano e Gambettola si aggiunge quella d’Oltralpe di Lione. “Abbiamo avuto l’audacia di acquisire il principale produttore francese di butile, l’azienda Olin, segnando un ulteriore consolidamento della nostra posizione sul mercato europeo. L’offerta di prodotti si è ampliata ulteriormente, includendo mastici ed estrusi butilici, portando Isoltema a essere il produttore con la più vasta gamma di soluzioni per l’impermeabilizzazione e sigillatura presente sul mercato mondiale.” Fin dagli esordi, a contraddistinguere l’impresa cesenate rispetto ai competitor è stata la flessibilità produttiva. “Essendo in grado di gestire l’intero processo produttivo, dallo sviluppo delle formulazioni adesive nel nostro laboratorio Ricerca e Sviluppo interno sino al formato del pro-



DIPENDENTI 95 TRA ITALIA E FRANCIA

FATTURATO 2020 33 MIO € TRA ITALIA E FRANCIA

PRODUZIONE 5 MIO DI METRI LINEARI

dotto finito e al suo packaging, le capacità di personalizzazione del prodotto sono pressoché infinite. Ed è qui che entra in gioco l’organizzazione come vero fattore di successo. Non solo il processo produttivo deve essere messo a punto per essere in grado di rispondere in maniera reattiva, flessibile ed efficiente a cambi di produzione, ma tutta l’organizzazione aziendale deve ruotare intorno ai **pilastri di flessibilità e reattività**.” Principi che Arianna ha interiorizzato sin dall’ingresso in azienda, avvenuto in punta di piedi. “In questi 15 anni ho lavorato a stretto contatto con tutti i vari reparti, per conoscerne i processi e il funzionamento. Quello che ho capito, lavorando gomito a gomito con le persone, è quanto siano proprio le persone a essere importanti per il successo di un’azienda. Da 3 anni rivesto con orgoglio il ruolo di direttore generale: **nel 2018 ho raccolto il testimone da mio padre** che, contestualmente, ha ceduto la proprietà a un grosso gruppo specializzato nella produzione di materiali per isolamento e impermeabilizzazione. Già dai tempi **dell’acquisizione di Olin**, il

mio principale obiettivo è stato quello di riuscire a traghettare l’azienda nel complesso passaggio da una organizzazione di tipo familiare a una realtà più manageriale, con un grande impegno dedicato alla costruzione di un team di persone responsabili del proprio lavoro e, quindi, dei propri risultati.” La giovane Bertozzi crede molto nella valorizzazione del capitale umano. “Per dare nuovi orizzonti di crescita all’azienda, è fondamentale disegnare un’organizzazione che consenta di allineare quanto più possibile gli obiettivi e gli interessi del singolo agli obiettivi e interessi del team cui appartiene.”

La pandemia non ha intaccato la solidità di Isoltema, anzi. “Nel 2020 abbiamo raggiunto livelli di fatturato addirittura superiori al periodo pre-Covid, confermati dal trend di crescita di questo 2021. Con l’ampliamento del polo di Longiano potenzieremo la capacità produttiva, non solo in termini di volumi ma anche in termini di innovazione. Nel 2022 **una nuova linea di produzione** ci porterà ancora una volta a essere i primi in Europa per innovazione e ampiezza della gamma di soluzioni offerte.”

3ª EDIZIONE

FESTA DEL CINEMA

LA SETTIMANA ARTE CINEMA E INDUSTRIA

1-3 2021
RIMINI
ottobre

f i t YouTube

segreteria@lasettimarte.it

www.lasettimarte.it

© Ph. A. Frontoni - Gambarini&Mutti

Ideato e organizzato da



Con il patrocinio di



Con la collaborazione del



Comune di Rimini

Nell'ambito di



Con il contributo e patrocinio di



CAMERA DI COMMERCIO DELLA ROMAGNA FORLÌ-CESENA E RIMINI

Con il sostegno organizzativo di



Main Sponsor



Con il sostegno di



Grazie a



Partner tecnici



LEONARDO SPADONI IMPRESA RINASCIMENTALE

di Francesca Miccoli | ph Andrea Bonavita

LEONARDO SPADONI RAPPRESENTA LA TERZA GENERAZIONE ALLA GUIDA DELLO STORICO MOLINO DI COCCOLIA: UNA STORIA DI INTUZIONI E BRAND UNICI, REALIZZATE GRAZIE ALLA COMPETENZA IN TUTTI I SETTORI.

Un'impresa dall'animo antico e lo spirito futurista, sospesa tra il sacro rispetto della storia e la proiezione lungimirante al futuro. Molino Spadoni, "specialista delle farine dal 1921", nell'anno del centenario si presenta al mondo come autentico colosso della scienza alimentare, declinata in numerose categorie merceologiche e in un'infinita gamma di prodotti. Al timone dell'azienda **Leonardo Spadoni**, Amministratore delegato della società ed esponente di terza generazione della famiglia proprietaria dello **storico molino di Coccolia**, risalente al 1445.

Uomo di straordinaria ironia e professionista *tosto*, l'imprenditore di natali forlivesi è un amante dei piaceri della vita, dall'arte alle auto d'epoca passando, naturalmente, per la gastronomia. E proprio l'amore per il cibo genuino di qualità consente al manager di vivere una quotidianità intensa con la leggerezza di chi ha saputo fare della propria professione una passione. Una dedizione appresa dal padre Libero e diventata bussola di vita anche grazie ai preziosi consigli "dell'integerrimo capomugnaio" che accolse il giovane Leonardo sotto la propria ala al momento del battesimo al Molino. "Durante gli studi in Legge all'Università di Bologna - racconta Spadoni, - saltavo le sessioni estive per dedicarmi all'attività di famiglia." Non nella veste di rampollo privilegiato, ma come *factotum* pagato a cottimo con compensi risibili. Entrato stabilmente in azienda, il capitano d'industria riesce a mettersi immediatamente in luce per una felice intuizione. "Andando controcorrente, ho scelto di proporre nel sacchetto di farina da un



IN ALTO, L'AD
LEONARDO SPADONI.



chilo, quello maggiormente riconoscibile in quanto destinato all'uso domestico, lo stesso prodotto per qualità e varietà di quello destinato al mercato dei professionisti. Una strada che nel tempo ci ha permesso di arrivare al **90% di distribuzione ponderata.**" Alla vocazione storica, volta a riproporre l'autenticità di sapori di una volta mantenendo viva la tradizione gastronomica di una Romagna fertile e produttiva, Spadoni sposa il forte impulso innovatore. La capacità di intuire in anticipo i trend di mercato, l'evoluzione del gusto e delle mutevoli esigenze dei consumatori si traduce nell'elevata diversificazio-

ne dei prodotti. Alle farine speciali e alle miscele per uso domestico e industriale si affiancano i prodotti da forno surgelati e *ambient* e ancora le eccellenze romagnole contrassegnate dal brand **Officine Gastronomiche Spadoni**: formaggi tipici freschi, stagionati e a latte crudo, oltre ai salumi e alle carni di mora romagnola. Un'avventura, quella nel mondo degli insaccati, figlia della grande amicizia con lo scomparso Emilio Antonellini, imprenditore e allevatore, custode della biodiversità animale. "Ho raccolto il testimone da un professionista straordinario, abile a selezionare le linee di sangue della mora

romagnola, specie autoctona a rischio estinzione.” Nei 90 ettari dell'allevamento presso la Fattoria Palazzo di Zattaglia di Brisighella vivono in libertà 1.200 more romagnole, che si nutrono e si riproducono in maniera naturale. “Agli animali garantiamo il massimo benessere. La qualità di vita è uno dei fattori che concorrono a determinare l'eccellenza dei salumi al pari della genetica e dell'alimentazione. I nostri prodotti sono oggettivamente superiori e hanno standard qualitativi d'eccellenza.” Grazie ai costanti investimenti e alla capacità di leggere in anticipo le dinamiche di mercato, il gruppo ha sviluppato linee di prodotti funzionali alle specifiche esigenze dei consumatori: il brand **Alimentazione Dedicata®** annovera **alimenti senza glutine** per i celiaci e a **basso indice glicemico** per i diabetici, studiati in sinergia con nutrizionisti e ricercatori. “Da oltre 10 anni ci avvaliamo della consulenza di autentici luminari universitari: è indispensabile affidarsi alla scienza e rifuggire l'approssimazione.” Anche le linee dedicate sono caratterizzate dalla qualità e dal gusto che contraddistingue tutti i prodotti del marchio. Il cui appeal viene testato anche dal management. “La verifica passa attraverso l'organizzazione di scampagnate conviviali.” E così sugli che nascono per un utilizzo familiare finiscono sui banchi vendita al

pari di liquori e aceti e, dal 2018, delle birre artigianali crude, non pastorizzate e non microfiltrate a marchio **Birrificio del Molino**.

“Sono 8 i nostri stabilimenti suddivisi per tipologia di produzione. Alla Fattoria Palazzo di Zattaglia si aggiungono inoltre 5 attività ristorative, ovvero i 4 ristoranti Casa Spadoni, che propongono piatti firmati da chef stellati, e il Mercato Coperto di Ravenna, progetto ambizioso che ha visto la luce a fine 2019.”

Il radicamento nel territorio è fortissimo. “Siamo vicini alla terra, privilegiati dal fatto di risiedere nell'area più generosa di grano in termini di qualità e varietà. Ma non sono un teorico del km zero a tutti i costi.” Nel corso della lunga giornata lavorativa Spadoni è “sballottato come una pallina del flipper”, presente in ogni segmento della filiera. “Ho una **concezione rinascimentale dell'imprenditoria**: ritengo opportuno acquisire competenze in tutti i settori per declinare un progetto che, autoprodotta, garantisca completezza assortimentale.” In casa Spadoni si guarda al futuro in maniera ottimista e propositiva. “Sono convinto che l'alimentazione sarà sviluppata in base alle caratteristiche delle persone e alle nuove esigenze di benessere per vivere di più e meglio. Siamo pronti alle nuove sfide: mai fermarsi, innovare è il vero senso dell'impresa.”

SOTTO, UN MOMENTO DELLA PRODUZIONE AL MOLINO.



DIPENDENTI 180

FATTURATO 2020 65 MIO €

FARINE PRODOTTE 70 MIO KG/ANNO

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



INlab

COMUNICAZIONE

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

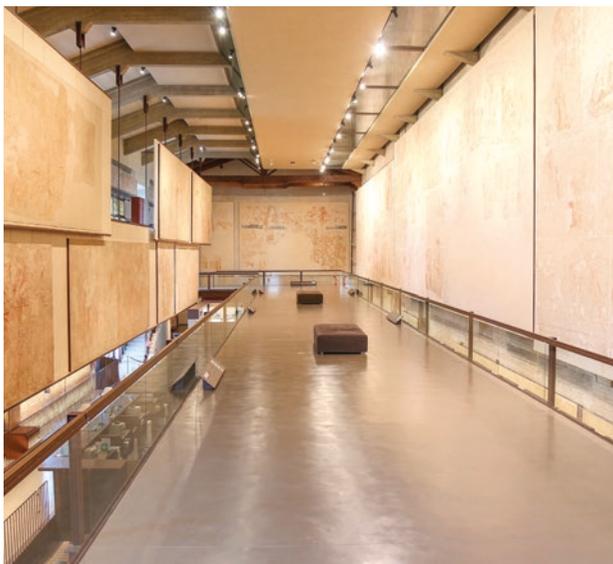
INlab è un **laboratorio creativo** che mette a disposizione delle tue idee esperti di comunicazione e pianificazione strategica per promuovere efficacemente la tua attività.

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

TEKNO PAV TRA INDUSTRIA E DESIGN



Rivestimenti in resina per ambienti industriali, commerciali e privati.

Tekno Pav opera nel panorama nazionale delle pavimentazioni speciali, dei rivestimenti in resina e delle manutenzioni edili industriali. Muovendo i primi passi nell'industria, è diventata in poco tempo punto di riferimento per le aziende, a partire dai maggiori gruppi presenti nel porto di Ravenna, per poi rispondere alle esigenze del mercato diversificando i campi di intervento in vari ambiti, fornendo le **migliori soluzioni e tecnologie nella posa di pavimentazioni, di impermeabilizzazioni**, fino ad affermarsi nel mondo del **design** e dell'**arredo di interni**. Tekno Pav offre un servizio flessibile, operando su tutto il territorio nazionale. Con l'ausilio di tecnici, professionisti, attrezzature e operai qualificati, Tekno Pav è in grado di soddisfare clienti industriali, pubblici e privati. L'azienda è organizzata in due divisioni. La prima si occupa di **edilizia industriale**: all'interno di stabilimenti, i professionisti si occupano della riqualificazione di pavimenta-

ni destinate alle fasi produttive, opere in calcestruzzo, demolizioni, modifiche e ripristino di reti interrato, montaggio di ponteggi, interventi edili specialistici, ristrutturazioni in spazi confinati, massetti ad alta resistenza, rivestimenti di vasche di contenimento e piscine, tinteggiature industriali, realizzazione di nuove reti fognarie, di cunicoli per il deflusso di acque industriali contaminate e di canalette per ambienti alimentari, chimici e meccanici.

La seconda divisione è invece destinata alla realizzazione di **pavimentazioni in resina sia per abitazioni private che per ambienti commerciali**. Gli interventi sono personalizzabili: i rivestimenti in resina permettono la realizzazione di pavimenti decorativi, facili da pulire e adatti a qualsiasi destinazione d'uso, garantendo riscontri proficui e duraturi nel tempo.

Alla costante ricerca della sicurezza e dell'innovazione tecnica e tecnologica, Tekno Pav si è dotata anche di un **sistema integrato di sicurezza-salute** attraverso il conseguimento delle certificazioni UNI EN ISO 14001 e UNI ISO 45001. Le attestazioni SOA qualificano poi la Tekno Pav a partecipare a gare di appalto pubblico. Il futuro di Tekno Pav è incentrato sullo sviluppo continuo della ricerca, al fine di soddisfare al meglio le richieste dei clienti.





GRAFICHE MDM S.r.l.

THE GREEN WAY TO PRINT



FSC® C102331
UNI EN ISO 9001
UNI EN ISO 14001



Classe C Station Wagon: Mild Hybrid WLTP Ciclo ponderato misto: Emissioni CO₂ (g/km): da 134 a 153. Consumo (l/100 Km) da 5,1 a 6,7.

NUOVA CLASSE C.

Nuova Classe C

Preparati ad entrare nel mondo di **Nuova Classe C**: una rivoluzione di lusso, sportività e tecnologia. L'intera gamma è ora **completamente elettrificata**, con motorizzazioni **Mild Hybrid** e **Plug-in Hybrid**. All'esterno, il **design sempre più sportivo** ti conquisterà con le sue linee dinamiche, mentre all'interno ti lascerai trasportare dal **sistema MBUX di seconda generazione**, con **schermo full touch da 11.9"** sempre di serie.

Scopri-la da **De Stefani**.



De Stefani S.p.A.

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