

# IMPRESE & LEADER

LE VISIONI PER COMPETERE

N. 1 LUGLIO 2024

## VINCENZO COLONNA

Pragmatismo e gentilezza

## QUINTO BIONDI

Visione sinergica

## BEATRICE BASSI

Tra tradizione e modernità

NEXT LEVEL

RANGE ROVER  
SPORT



**Romagnauto**  
romagnauto.landrover.it

Gamma Range Rover Sport, valori di consumo carburante (l/100 km): ciclo combinato da 0,7 a 12,5 (WLTP).  
Emissioni CO<sub>2</sub> (g/km): ciclo combinato da 15 a 282 (WLTP). I valori sono indicati a fini comparativi.

# EDITORIALE



---

In tempi frenetici, in cui tutto cambia alla velocità della luce, è confortante avere nel *genius loci* un riferimento immutabile: in queste pagine si svelano aziende storiche e attività nuove, che creano prodotti o che forniscono servizi, imprese piccole o grandi, che raccontano l'idea vincente e intrecciano la propria storia a quella di una famiglia, del proprio territorio.

Tutte accomunate da quello spirito che ha fatto grande la Romagna, quel piglio che è diventato un marchio di fabbrica: in questo nuovo numero c'è il mosaico della genialità romagnola, che rappresentiamo con orgoglio e fierezza.

Buona lettura,

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

# 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)

# SOMMARIO



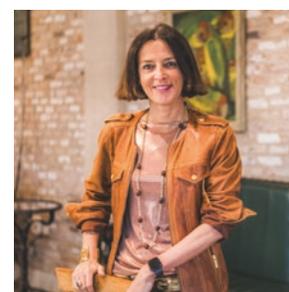
## 08 VINCENZO COLONNA

Pragmatismo  
e gentilezza



## 14 QUINTO BIONDI

Visione  
sinergica



## 20 BEATRICE BASSI

Tra tradizione  
e modernità



## 26 SILVIA GORZANELLI

Determinazione  
vincente



## 32 SABRINA VESCOVI

Manager  
illuminata



## 40 GIOVANNI BALLARDINI

Tra innovazione  
e creatività

### 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:**

Roberta Bezzi, Clarissa Costa

**Artwork:** Sabrina Cella, Francesca Fantini

**Ufficio commerciale:** Gianluca Braga

### N. 1 2024

Chiuso per la stampa: 22/07/2024

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

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

# IN AGENDA



## CROMATICA, L'ACCIAIO MARCEGAGLIA VESTE IL DUOMO DI MILANO

**Ravenna** *Steel for Art* è il progetto che veste di acciaio il Duomo di Milano. 80 pannelli della linea Cromatica realizzati nello stabilimento Marcegaglia di Ravenna con una innovativa tecnologia di stampa digitale su coil, messa a punto dal Gruppo siderurgico mantovano e utilizzata per coprire le vecchie strutture dello storico complesso monumentale. Un team di architetti, in collaborazione con il Politecnico di Milano, ha riprodotto la texture del marmo del Duomo per integrare in un contesto di assoluta arte e bellezza gli spazi di servizio a uso dei turisti e quelli del cantiere per la manutenzione ordinaria della Cattedrale, dando vita a una struttura che non solo riproduce una sezione del Duomo di Milano, ma si mimetizza con esso. Emma e Antonio Marcegaglia, alla guida dell'omonimo gruppo di famiglia, insieme a Fedele Confalonieri, presidente della Veneranda Fabbrica del Duomo di Milano, hanno svelato la targa apposta sulla nuova struttura a ricordo di questo innovativo progetto industriale e artistico.



## MISANO WORLD CIRCUIT E ALDO DRUDI RICEVONO IL COMPASSO D'ORO

**Rimini** Il progetto #RideOnColors-Misano World Circuit si è aggiudicato il Compasso d'Oro ADI 2024 – uno dei più ambiti riconoscimenti nel campo del design – nella categoria 'Ricerca per l'Impresa'. Si tratta di uno straordinario successo per l'intuizione, messa a punto insieme al designer Aldo Drudi, di sintetizzare i colori della Riders' Land negli oltre 20.000 mq delle vie di fuga del circuito Marco Simoncelli, fino a rendere identitaria la pista e connetterla con il territorio. Un progetto unico nel suo genere che ha reso MWC e la Riders' Land riconoscibili in tutto il mondo e che ha offerto un contributo tangibile alla promozione del territorio nel cuore della Motor Valley. Il prestigioso riconoscimento è stato accolto con grande soddisfazione dai promotori del Gran Premio della Riviera di Rimini e Repubblica di San Marino, dove sventola orgogliosa la bandiera della Riders' Land.



## RIGHI ELETTROSERVIZI ACQUISISCE IL 100% DI SEI SISTEMI

**Cesena** Righi Elettroservizi, azienda del Gruppo Righi leader nel settore delle soluzioni di automazione industriale, ha portato a termine la sua prima acquisizione, rilevando il 100% del capitale dell'imolese SEI Sistemi. L'operazione è stata supportata dalla controllante F&P Equity Partners assieme a Clessidra Capital Credit SGR, in attuazione del piano di sviluppo delineato insieme al management dell'azienda cesenate. SEI Sistemi opera nella fornitura di soluzioni di automazione industriale per i settori carta, plastica, gomma e lavorazione metalli, con un fatturato annuo superiore a 20 milioni di euro. L'aggregazione con SEI Sistemi comporta per Righi Elettroservizi l'entrata in nuovi settori industriali, l'acquisizione di significative competenze tecniche nel settore dell'automazione di processi industriali e l'accelerazione dello sviluppo di soluzioni innovative di automazione industriale, finalizzati allo sviluppo degli standard dell'industria 5.0, l'implementazione della trasformazione digitale e il sostegno alla transizione energetica.

Pianifica  
con noi il tuo

INtab

# VIAGGI d'affari.



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



# VINCENZO COLONNA

# PRAGMATISMO

# E GENTILEZZA

di Francesca Miccoli

---

**IVAS È UNA SOCIETÀ DI SAN MAURO PASCOLI, FONDATA NEL 1967, LEADER NEL SETTORE DELLE FINITURE EDILIZIE. DOPO ANNI DI PROGRESSIVO SVILUPPO, OGGI PUNTA SULL'AUMENTO DELLE ATTIVITÀ OLTRECONFINE.**

Il rispetto, la serietà, la dedizione al lavoro. Valori da coltivare in maniera serena, in un clima disteso e senza mai perdere il sorriso. Non sono solo i numeri e il fatturato a certificare la grandezza di un'azienda. Ne è testimonianza la storia di **Ivas, società di San Mauro Pascoli leader nel settore delle finiture edilizie** con prodotti, sistemi, tecnologie integrate ideali per soddisfare le più complesse necessità progettuali e costruttive. Una realtà di livello internazionale, creata agli albori degli anni Cinquanta da **Ferruccio Colonna**, papà dell'attuale **presidente e Ceo Vincenzo**. "Mio padre era un imbianchino," racconta il titolare del gruppo. "Nel 1953, quando aveva già trenta dipendenti, decise di smettere di applicare vernice per cominciare a venderla." È l'inizio di una storia esemplare. "In coincidenza con il boom industriale, l'azienda è cresciuta e **oggi contiamo circa 200 dipendenti**," dice con orgoglio l'esponente di seconda generazione dei Colonna, arruolato in impresa appena ventenne. "**In famiglia vigeva un aut aut: studiare o lavorare**," ricorda Vincenzo Colonna. "E poiché dopo il diploma in ragioneria non ero molto incline a proseguire il percorso scolastico, sono entrato in azienda. Ma non si è trattato di una scelta obbligata: avevo già respirato il clima aziendale da ragazzino. Al pari di mio fratello, mancato nel 2019, ho lavorato in fabbrica." **Nessun privilegio rispetto agli altri dipendenti ma la parità di trattamento e il partire dal basso non hanno rappresentato un cruccio**. "Me lo diceva mio padre e io l'ho ripetuto ai miei figli: anche alle 8 del mattino davanti a una macchina si lavora con il sorriso. Senza essere neces-

---

A LATO, VINCENZO COLONNA, PRESIDENTE E CEO DEL GRUPPO IVAS.

sariamente degli eletti.” **Solo uno dei tre eredi ha seguito le orme paterne.** “Ho due figli ingegneri meccanici: uno si occupa delle nostre aziende, l'altro cura gli affari dell'impresa di mia moglie. Mia figlia invece è avvocato, vive e lavora a Milano.” Entrato dalla porta di servizio, dopo quasi mezzo secolo il manager cavalca l'onda con lo stesso spirito degli esordi. “Sono ancora qui, molti chilometri e miglia aeree dopo. **E non ho nessuna intenzione di andare in pensione.**”

periodo nero per tutta Italia. Poi abbiamo ricominciato a 'spingere' e investire molto. Gli anni del bonus hanno agevolato lo sviluppo economico: abbiamo aperto uno stabilimento nuovo, aumentato il fatturato, acquisito centri di distribuzione con negozi specializzati per la vendita dei nostri prodotti. Investimenti necessari per rimanere almeno ai livelli di oggi.” **Il prossimo step** del percorso di crescita prevede **l'aumento dell'attività oltreconfine.** “Fino a poco tempo fa curavo l'estero



**DATA DI FONDAZIONE** 1953

**FATTURATO** 85 MIO

**DIPENDENTI** 170

Due sono le attività localizzate a San Mauro: la **società Ivas**, che vanta cinque divisioni, di cui una leader in Italia in ambito d'isolamento termico, e **Aliva**, sorta nel 1986 per la **progettazione di facciate ventilate.** “Ivas fattura 80 milioni di euro annui ed esporta il 10% della produzione, Aliva raggiunge i 20 milioni, di cui il 50% dall'export.” **La crescita progressiva** non si è arrestata nemmeno durante l'emergenza sanitaria. “Abbiamo vissuto anni molto difficili tra il 2011 e il 2015-2016,

personalmente assieme al direttore commerciale e a un'area manager. Ora abbiamo assunto persone esperte e creato un ufficio ad hoc: un passo indispensabile per aumentare significativamente l'export e continuare a crescere nei Paesi importanti, ricchi, come Usa e Regno Unito, che sono 'alto-spendenti'. Le facciate ventilate hanno infatti un costo elevato.” Una delle espressioni oggi maggiormente associata a Ivas è **'Green building Valley'**. **“Produciamo materiale per l'isolamento termi-**

—  
IN ALTO, LA SEDE DELLA DIVISIONE IVAS EPS+ A SAN MAURO PASCOLI.



**VOGLIAMO  
ILLUMINARE  
IL FUTURO  
IN UN  
MONDO  
SOSTENIBILE**



[elfispa.it](http://elfispa.it)



---

Energie Rinnovabili  
Materiale Elettrico  
Illuminazione  
Automazione  
Sicurezza

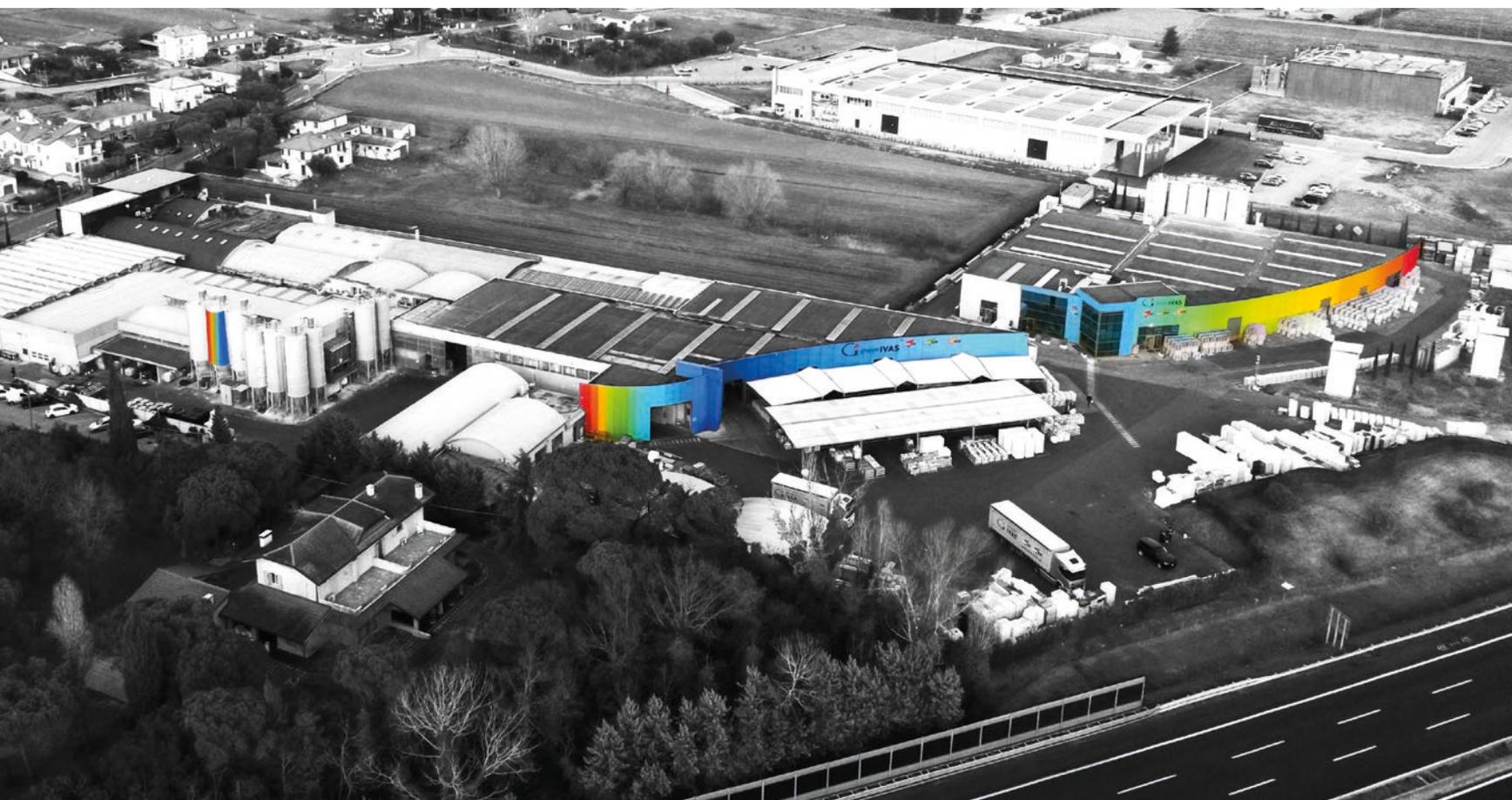
# GRANDE MERITO DI IVAS E 'METTERE LE PERSONE AL CENTRO': "VIVIAMO IN UN CLIMA SERENO."

co per l'efficiamento energetico degli edifici. L'ultimo stabilimento inaugurato produce eps, cioè polistirolo destinato a un unico scopo e fatto in misura importante con materiale riciclato: adottiamo soluzioni più rispettose per l'ambiente. Poi a coniare le definizioni ci pensano le donne e gli uomini del marketing."

La scansione delle giornate lavorative di Colonna la dice lunga sul personaggio e sul modo di considerare le persone. "Inizio alle 8.30 e non ricevo tanta gente nel mio ufficio: sono io a raggiungere le varie scrivanie. Mi piace di più, amo andare in fabbrica, partecipare alle riunioni programmate." E al proposito, tornano alla mente le parole utilizzate dal Governatore dell'Emilia-Romagna Stefano Bonaccini che, all'inaugurazione del nuovo stabilimento, ha sottolineato il **grande merito**

di Ivas e del suo titolare ovvero **mettere 'le persone al centro'**. "Viviamo in un clima sereno, ci diamo tutti del tu e all'anglosassone ci si chiama per nome. Ciò non significa che venga meno il rispetto. Le persone devono stare bene quando vengono a lavorare." L'attività non si esaurisce tra le mura aziendali. "Viaggio molto, anche se meno rispetto al passato. Tra i 40 e i 55 anni credo di aver macinato annualmente 60.000 km in auto e 25-30.000 miglia in aereo." In mezzo a tanto lavoro, c'è tempo anche per rilassarsi e ricaricare le batterie. **"Amo il mare e ho la barca al porto di Vallugola:** il mercoledì esco con gli amici e il fine settimana con la famiglia." Tra i numerosi impegni di Colonna anche la **presidenza della prestigiosa accademia dei Filopatridi.** "Quando hanno proposto il mio nome, ho fatto presente che uno dei miei predecessori è stato Carducci: ebbene io con tanta cultura e preparazione non ho niente a che fare. L'associazione tuttavia aveva bisogno di organizzazione e ordine e per questo sono stato scelto." Chiamato a dare una definizione di sé a livello caratteriale, il manager non ha dubbi. "Ho portato molta pazienza nella mia vita perché era opportuno farlo; ho ascoltato tanto, non abituato a fare lunghi discorsi." **Pragmatismo e gentilezza:** due dei numerosi ingredienti di una storia di successo.

SOTTO, UNA PANORAMICA DELLO STABILIMENTO DI SAN MAURO PASCOLI.



# 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.

# QUINTO BIONDI VISIONE SINERGICA

di Lucia Lombardi

---

**ISOLCASA È UN'AZIENDA DI SAN CLEMENTE, IN PROVINCIA DI RIMINI, FONDATA NEL 1987 DA TRE SOCI E SPECIALIZZATA NELLA LAVORAZIONE E PRODUZIONE DI SERRAMENTI IN PVC DI ALTA TECNOLOGIA.**

L'amministratore delegato **Quinto Biondi** è un uomo pragmatico, che non dimentica da dove è partito. Né le fatiche che hanno condotto lui e i suoi **due soci, Claudio Galli**, responsabile amministrazione, finanza e controllo, e **Stefano Giorgi**, responsabile di produzione, **a fondare Isolcasa nel 1987**. Isolcasa è un'azienda di San Clemente, in Provincia di Rimini, che porta con sé una storia di giovinezza, quella di tre amici con una lungimirante determinazione, nonostante: "la partenza dura e le iniziali difficoltà nel reperimento dei finanziamenti bancari." Così, 37 anni fa, i tre soci hanno iniziato questa avventura dedicata alla lavorazione e produzione di serramenti in pvc di alta tecnologia, con sistemi tedeschi all'avanguardia: "Siamo stati tra i primi proponenti italiani di questi meccanismi," spiega Biondi. "La mia famiglia è nell'ambito del ferro da molte generazioni. C'è stata una trasmissione di saperi sui serramenti da parte dei miei fratelli maggiori che erano già nel settore." Nel 1987 Isolcasa ha iniziato con una produzione di 800 finestre annue, in 300 mq di struttura, per un fatturato di 180 milioni di lire. Oggi **le finestre sono 65.000 all'anno per un giro di affari di 40 milioni di euro. Con circa 160 dipendenti, di cui 20 in logistica**. Sono certificati anche nella movimentazione, per la quale hanno creato una struttura dedicata nel 2009. Per il 2026 si prevede un ammontare di 65 milioni di euro.

A fine anni Ottanta il mercato italiano, abituato fino a quel momento all'utilizzo di altri materiali come legno e alluminio, non era pronto per un materiale così performante







**DIPENDENTI** 160

**FATTURATO** 40 MIO €

**PRODUZIONE** 65.000 FINESTRE/ANNO

come il pvc che offriva “isolamento acustico, tenuta termica, cura estetica, ampia personalizzazione, lavorabilità e industrializzazione.” Mancava ancora un’adeguata conoscenza, era definito la ‘plasticaccia’, tanto che “questo aspetto ci ha creato molti problemi a livello economico.” Ragion per cui **bisognava alfabetizzare il mercato**, secondo le necessità del tessuto locale: infatti, il loro “primo cavallo di battaglia è stato il filone delle ristrutturazioni di vecchi edifici. Laddove non si voleva intervenire con lavori più invasivi di muratura ma servivano nuovi infissi,” ricorda ancora Biondi. “Così il fornitore ne ha compreso il potenziale e ha deciso di seguirci, in modo da creare profilati che andavano a porre sotto nuova luce a livello pratico ed estetico il serramento in pvc. **Successivamente siamo passati agli interventi dedicati agli alberghi.** Rivelandosi per noi, nei primi 10 anni, un mercato fondamentale per mettere le basi e creare un salvadanaio utile allo sviluppo di progetti che ci hanno condotti all’oggi.” Il **produttore di riferimento** di Isolcasa è **tedesco**, e si occupa di realizzare per loro profilati in barre da sei metri. “Una volta che arrivano in sede,” spiega Biondi, “siamo in grado di tagliarle, saldarle, inse-

rirvi le dovute parti accessorie necessarie per la movimentazione, aprire e chiudere le finestre. Di seguito andiamo a montare il vetro a due lastre o a tre. Dopodiché i prodotti passano ai nostri negozi diretti di Rimini, Cattolica e Pesaro, per essere venduti e distribuiti con il supporto di una équipe di posatori diretti che fanno tutta la fase di post-produzione.”

Nel **2001 avviene un vero e proprio cambio di paradigma, di idee e sviluppo. Isolcasa, infatti, sceglie di percorrere un altro canale, quello dei negozi indiretti, attraverso una rete vendite indiretta sul territorio nazionale.** Con ciò si mette in atto una nuova modalità di lavoro e di visione del futuro. Passando così dall’io al noi. Con la conseguente evoluzione dei mercati di riferimento e l’aumento delle competenze tecnico-commerciali, è stata avviata anche l’automazione delle produzioni. Ora l’azienda punta all’ampliamento del settore ricerca e sviluppo, per nuove sfide commerciali. “Dobbiamo creare il giusto assortimento per entrare in nuovi mercati, anche esteri,” chiosa Biondi. “Per farlo serve passare dagli attuali 8.000 ai 17.000 mq di spazio coperto nel 2026. Ci attende un’evoluzione importante e difficile, biso-

IN APERTURA, I SOCI FONDATORI DI ISOLCASA: STEFANO GIORGI, L’AD QUINTO BIONDI E CLAUDIO GALLI. IN ALTO, LA SEDE DELL’AZIENDA A SAN CLEMENTE E IL TEAM DI ISOLCASA.

# Con i software Sistemi il futuro è più vicino.

Grazie alle nostre **soluzioni software** e alla nostra esperienza, aiutiamo aziende e professionisti a digitalizzare il presente per guardare al futuro.

Soluzioni ERP personalizzate, analisi dei dati con Power BI, intelligenza artificiale e tecnologie avanzate per far crescere il tuo business.

**Con Sistemi Forlì il futuro arriva prima.**



Se vuoi saperne di più **contattaci o vieni a trovarci**, siamo a Forlì

**Sistemi Forlì S.r.l.**  
Via J. Baldassari, 6 - Forlì  
Tel. 0543.783172 - [info@sistemiforli.it](mailto:info@sistemiforli.it)  
[www.sistemiforli.it](http://www.sistemiforli.it)

 **sistemi**<sup>®</sup>

FORLÌ

## “LA GRANDE SFIDA È STATA QUELLA DI FAR CONOSCERE IL PVC COME MATERIALE PERFORMANTE.”

gna fare in modo di creare relazioni e dare prodotto al mercato. Un'azienda manifatturiera deve produrre in base alle esigenze, secondo un percorso di ampliamento dell'assortimento, perciò le quantità necessarie saranno più elevate e non è detto che il mercato interno sia sufficiente.” Per questo Isolcasa immetterà un **nuovo assortimento di prodotti in alluminio** per il quale servirà un'ulteriore struttura di circa 9.000 mq, che va a completare l'attuale gamma in alluminio. Mentre per

rendersi autonomi e dare massima personalizzazione, a breve sarà inserita **una linea verniciatura della finestra in pvc**. L'azienda fin dal 1994 è molto sensibile al tema del recupero degli scarti di lavorazione, che fornisce a terzi affinché vengano rimacinati per creare altri prodotti. Al fine di usare bene le materie prime, Isolcasa ha in corso ulteriori azioni di **sostenibilità** per l'ottenimento di certificazioni di ecodesign, e per l'ottenimento di una finestra riciclata e riciclabile al 100%. L'attuale configurazione societaria sta mutando in virtù del **passaggio generazionale** in corso. Ogni socio inserirà due figli. “Queste nuove figure entreranno a far parte della linea dirigenziale,” conclude l'amministratore delegato. “Oggi la direzione è chiara, l'azienda vuole diventare un'entità autonoma, in grado di produrre margini per investire in azioni che portino alla sua evoluzione. Per fare ciò ci vuole anche il coinvolgimento totale di tutti i collaboratori.”

—  
SOTTO, TUTTI I SOCI, SENIOR E JUNIOR, DELL'AZIENDA.



V O L V O

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



Volvo EX30 è il nostro SUV 100% elettrico con un'autonomia fino a 475 km con una singola carica\*. Innovative tecnologie di serie, una soundbar unica nel suo genere, tutta la sicurezza che ci si aspetta da Volvo e il meglio del design scandinavo.

[volvocars.it](http://volvocars.it)

\*Autonomia calcolata secondo i cicli di vita WLTP ed EPA. L'autonomia può variare in considerazione di diversi fattori, quali: stile di guida, tipologia di percorso, velocità di marcia, condizioni ambientali, regolarità della ricarica tramite la rete elettrica, accessori che influiscono sul peso della vettura, montaggio di ruote diverse da quelle di serie, ecc. Il valore indicato si riferisce alla vettura con l'equipaggiamento di serie.

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 dello Sviluppo Economico. L'immagine dell'auto è puramente indicativa.

**Romagnauto**

FORLÌ - Via Ravennana 403 - Tel. 0543.723303

Filiale Dopovendita CESENA (FC) - Via Fogazzaro 119 - Tel. 0547.335567

[romagnauto@romagnauto.com](mailto:romagnauto@romagnauto.com)

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



# BEATRICE BASSI TRA TRADIZIONE E MODERNITÀ

di Roberta Bezzi

---

**IL MERCATO COPERTO DI RAVENNA È STATO RIAPERTO AL PUBBLICO COMPLETAMENTE TRASFORMATO IL 5 DICEMBRE 2019. OGGI È UNO SPAZIO FLUIDO, DALLE TANTE VOCAZIONI, CON 14 BOTTEGHE E UN PUNTO VENDITA COOP.**

'A Ravenna c'è più gusto' con il Mercato Coperto di piazza Andrea Costa, il polo alimentare commerciale più importante del centro storico cittadino. Un luogo ritrovato, uno spazio innovativo in cui fare la spesa, sedersi a tavola e gustare le eccellenze del territorio, e anche un posto in cui incontrarsi e assistere a eventi e appuntamenti culturali, aperto tutti i giorni dal mattino fino a tarda sera per soddisfare le molteplici esigenze dei ravennati e dei turisti. Il più grande e antico mercato della città è stato riaperto al pubblico completamente trasformato il 5 dicembre 2019, dopo un paio d'anni di lavori che, fra l'altro, hanno anche portato alla luce importanti reperti archeologici. Riqualficato con una particolare attenzione per l'accessibilità e la sostenibilità, al suo interno ha una superficie di 4.000 mq, fra il piano terra dove si trovano le 14 botteghe e un punto vendita Coop, e il primo piano destinato a eventi e iniziative di vario tipo nel corso dell'anno. A parlarne è Beatrice Bassi, amministratrice delegata di MC, società del Gruppo Molino Spadoni dedicata alla gestione del Mercato.

**Bassi, può riassumere l'idea a cui si è ispirata per il recupero e la trasformazione del Mercato Coperto, una grande sfida per Ravenna?**

"Nel complesso, è un progetto in cui lavoriamo da dieci anni. Coop Alleanza 3.0 si è occupata dei lavori e poi si è rivolta a noi che gestiamo l'89% della superficie. L'intento è stato quello di guardare oltre confine, di creare un luogo di accoglienza, un mercato di livello 'europeo' dove fare la spesa di tutti i giorni, acquistare o consumare sul posto

le migliori specialità locali, quelle legate al territorio. Pur avendo dato alla struttura una gestione unica, la vera 'anima' del mercato sono le singole botteghe, dalla pescheria alla panetteria, dal banco succhi ed estratti alla piadineria, dalla macelleria e gastronomia alla griglieria, dai salumi e formaggi alla gelateria, arrivando poi al bar e ai due ristoranti, in cui il nostro personale qualificato è sempre pronto per dare consigli."

**La struttura è di grande impatto e gestione. Anche qui il tutto è frutto di scelte mirate?**

"Sì. Basti pensare che per gli arredi e l'allestimento, Molino Spadoni ha scelto pezzi unici di antiquariato e modernariato che fanno rivivere il fascino delle epoche attraversate dal Mercato: dal tavolo ricavato da un'antica barca lagunare dei pescatori comacchiesi per la raccolta delle anguille, fino ai disegni originali di Benito Jacovitti, tra i maggiori fumettisti italiani del Novecento, i banchi Deco degli anni Trenta, i manichini e i pupazzi in cartapesta autentici degli anni Cinquanta."

**Un luogo fluido, dalle tante vocazioni, tra storia, tradizione e modernità...**

"Sì. Abbiamo cercato di trasmettere questa varietà pensando interni e arredi, facendo rivivere lo spazio delle botteghe e

le lavorazioni artigiane che sono il cuore del sapere romagnolo e del cibo. Uno spazio aperto a chi ama la nostra splendida città, dove fare acquisti, incontrarsi, bere un caffè, mangiare un gelato, navigare con la fantasia tra mille oggetti o con una connessione veloce. Dove lavorare e divertirsi, vedere uno spettacolo o acquistare un libro, sorseggiando un cocktail o un buon sangiovese."

**Tra le novità maggiori, il primo piano dedicato agli eventi, pubblici o privati, tra presentazioni di libri, conferenze, convegni, laboratori, feste e manifestazioni. Può ricordare alcune delle iniziative più importanti?**

"Il concetto di base è l'accoglienza romagnola a 360 gradi che da sempre ci contraddistingue. Molto apprezzata è stata per esempio, nel 2022, la mostra in ricordo dei 30 anni della Louis Vuitton Cup conquistata dal Moro di Venezia, il più grande successo sportivo di Raul Gardini. Impossibile poi non ricordare la messa celebrata dall'arcivescovo di Ravenna-Cervia, Lorenzo Ghizzoni, per il primo maggio 2023, e ancora campagne di sensibilizzazioni che sono partite proprio da qui e i tanti matrimoni."

**Sul fronte enogastronomico, il cuore dell'attività sono gli show cooking, i la-**

—  
IN APERTURA, BEATRICE BASSI, AD DELLA SOCIETÀ CHE GESTISCE IL MERCATO COPERTO DI RAVENNA. SOTTO, L'INGRESSO ESTERNO DEL MERCATO.





# HR

Servizi per le **Risorse Umane**



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



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



Azienda del Gruppo **UMANA**

[www.uform.eu](http://www.uform.eu)



[www.hi-formazione.it](http://www.hi-formazione.it)



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



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



[www.cving.com](http://www.cving.com)



PERCORSI DI EVOLUZIONE AZIENDALE

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



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



## “UN MERCATO EUROPEO IN CUI FARE LA SPESA, INCONTRARSI, SEDERSI A TAVOLA E GUSTARE LE ECCELLENZE DEL TERRITORIO.”

### **boratori e le degustazioni. Può svelare qualcosa in più?**

“Le nostre experience e laboratori, condotti da personale esperto come sommelier e maestre sfoglina, sono destinati a un pubblico eterogeneo, dal cittadino desideroso di scoprire o approfondire nuovi aspetti del mondo del vino o del cibo o cimentarsi con le mani in pasta, a turisti che intendono scoprire i segreti della pasta fresca o della piadina. Per i laboratori, i cappelletti e la piadina la fanno da padrone, con l'aggiunta del gelato in estate, mentre per le degustazioni, olio, vino e formaggi. Significa regalarsi emozioni e bontà.”

### **Dal punto di vista economico, qual è il bilancio di questi primi cinque anni?**

“Il Mercato Coperto è una delle società più difficili da gestire. Avevamo previsto tre anni di start-up che però non sono ancora finiti visto che il Covid ha inciso pesantemente: i costi della struttura sono alti ed è stato difficile mantenere la professionalità con continue aperture e chiusure. Questo ha comportato perdite costanti di esercizio. Stavamo cominciando a pensare al pareggio quando sono arrivate in ordine di tempo prima l'alluvione e poi la polemica sull'attività di pubblico spettacolo che ci ha creato un danno pesante tra dicembre 2023 e marzo 2024. Pur avendo tutti i permessi necessari, a causa di disinformazione, le persone sono arrivate a pensare che il nostro soppalco al primo piano non potesse 'reggere'... E invece non è così, ma intanto la questione ci ha provocato una forte battuta d'arre-

sto. Malgrado tutto, abbiamo continuato a stringere i denti.”

### **Sono poi emerse altre difficoltà legate all'organizzazione di piazza Andrea Costa e ai rifiuti. Cosa può dire al riguardo?**

“Da anni paghiamo una mancanza di progettualità di breve e lungo periodo sulla piazza che andrebbe riqualificata con nuovi arredi, per essere un biglietto da visita per i turisti. Sulla questione smaltimento rifiuti, spesso passiamo noi per deturpatori dell'area, quando invece non usiamo i bidoni dell'area interrata, fra l'altro spesso non funzionati, visto che il Mercato Coperto conferisce i propri rifiuti in uno spazio interno alla struttura. Il dialogo con l'amministrazione è sempre stato buono, ma per risolvere queste problematiche servono tavoli di lavoro per la collaborazione di più attori, fra cui anche le associazioni di categoria, per decidere insieme investimenti importanti.”

—  
IN QUESTA PAGINA, ALCUNE TRA LE TANTE OFFERTE DEL MERCATO: UN MOMENTO CONVIVIALE AL RISTORANTE E UNA MAESTRA SFOGLINA DURANTE UN LABORATORIO DI CUCINA.



# 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**

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

# SILVIA GORZANELLI

# DETERMINAZIONE

# VINCENTE

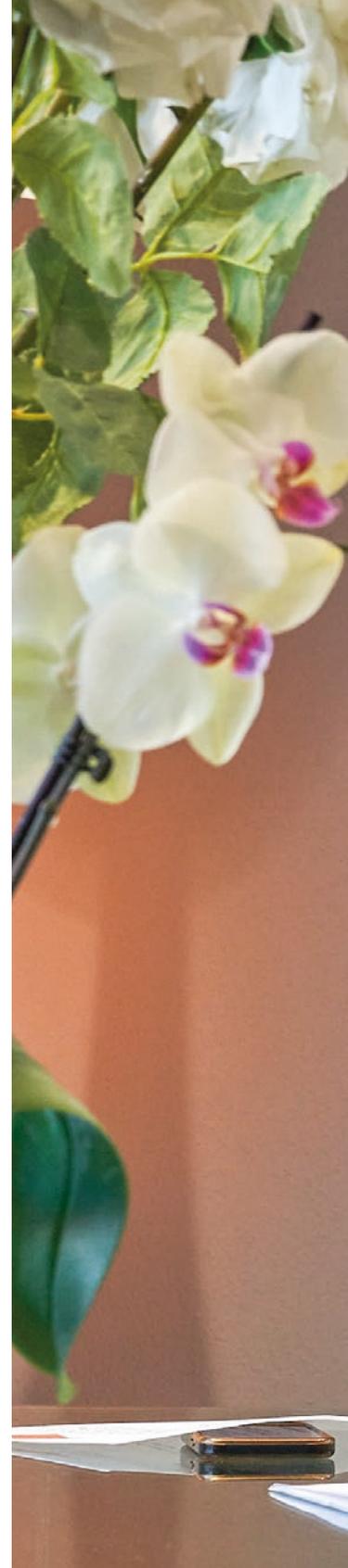
di Francesca Miccoli

---

**NATA NEL 1953, ITALBONIFICHE SPA DI FORLÌ È UN'AZIENDA LEADER NEI SERVIZI DI PULIZIA DI IMPIANTI INDUSTRIALI, SMALTIMENTO RIFIUTI, BONIFICHE DI SITI CONTAMINANTI E COMMERCIO DI METALLI.**

Il piglio della manager addolcito dai lineamenti gentili e da un sorriso che induce a immediata complicità: **Silvia Gorzanelli è l'amministratore delegato di Italbbonifiche SpA**, impresa leader nei servizi di pulizia di impianti industriali, smaltimento rifiuti, bonifiche di siti contaminati e commercio di metalli. Silvia ricopre il prestigioso incarico **da quasi vent'anni**: è sì nipote del fondatore, esponente quindi di terza generazione della famiglia di imprenditori, ma non ha acquisito la poltrona più importante della stanza dei bottoni per banale 'diritto genealogico'. All'origine dell'ascesa ci sono la **solida formazione, la volontà di aggiornarsi continuamente e tanta passione**. A ciò va aggiunta l'esperienza acquisita in ogni ambito dell'azienda al punto che, ancora oggi, all'occorrenza, la manager riesce a trasformarsi in preziosa 'tappabuchi': "Agli esordi, papà mi regalò un paio di guanti in crosta," racconta l'AD con fare affabile, "utili per spostare fusti

e bancali ai piani inferiori mentre i colleghi degli uffici spesso mi dirottavano alle Poste o alla Motorizzazione." Una gavetta che si rivelerà preziosa: "Conseguita la laurea in Chimica industriale, benché avessi già assunto un ruolo di responsabilità in azienda, ho sentito l'esigenza di proseguire gli studi iscrivendomi all'EMBA presso la BBS di Bologna: una esperienza fondamentale, che mi ha aperto la mente e consentito di fare incontri importanti." L'ingresso in Italbbonifiche non è stato forzato: **"Mio fratello Andrea e io abbiamo sempre respirato l'aria aziendale: oggi io curo lo sviluppo commerciale mentre lui si occupa della parte operativa: conosce perfettamente mezzi, dispositivi e tecnologie, è preparatissimo e competente, ci fidiamo ciecamente l'uno dell'altra.** Tra i nostri fiori all'occhiello vi sono **attrezzature altamente specialistiche, come i minirobot**, grazie ai quali raggiungiamo elevatissimi standard di qualità e sicurez-





za.” In casa Gorzanelli il passaggio generazionale ha vissuto alterne dinamiche: “Mio nonno Aliardo,” ricorda, “fondò l’azienda nel 1953: geniale quando si trattava di guadagnare ma altrettanto abile nello spendere e godersi la vita. Nel 1990 mio papà si trovò a gestire un’eredità difficile, tra mezzi obsoleti e impianti da rifare; rimettere in piedi l’attività richiedeva un grande sforzo economico, al punto che il commercialista consigliò di chiudere tutto. Mantenendo fede al carattere voliti-

vo e vincendo la resistenza di mia madre, papà riuscì a ripartire. Sono seguiti anni stupendi di continua crescita: svolgiamo un’attività ‘sartoriale’ e lavoriamo con clienti fidelizzati dal nome altisonante quali Snam, Italgas, Eni, Trenitalia solo per citarne alcuni, e abbiamo un rapporto consolidato con il gigante tedesco Basf.” Affidata l’azienda in buonissime mani, il papà si è poi defilato: “Ha deciso di dedicarsi ad altro: oggi Deri trascorre metà dell’anno in Sardegna e durante gli altri

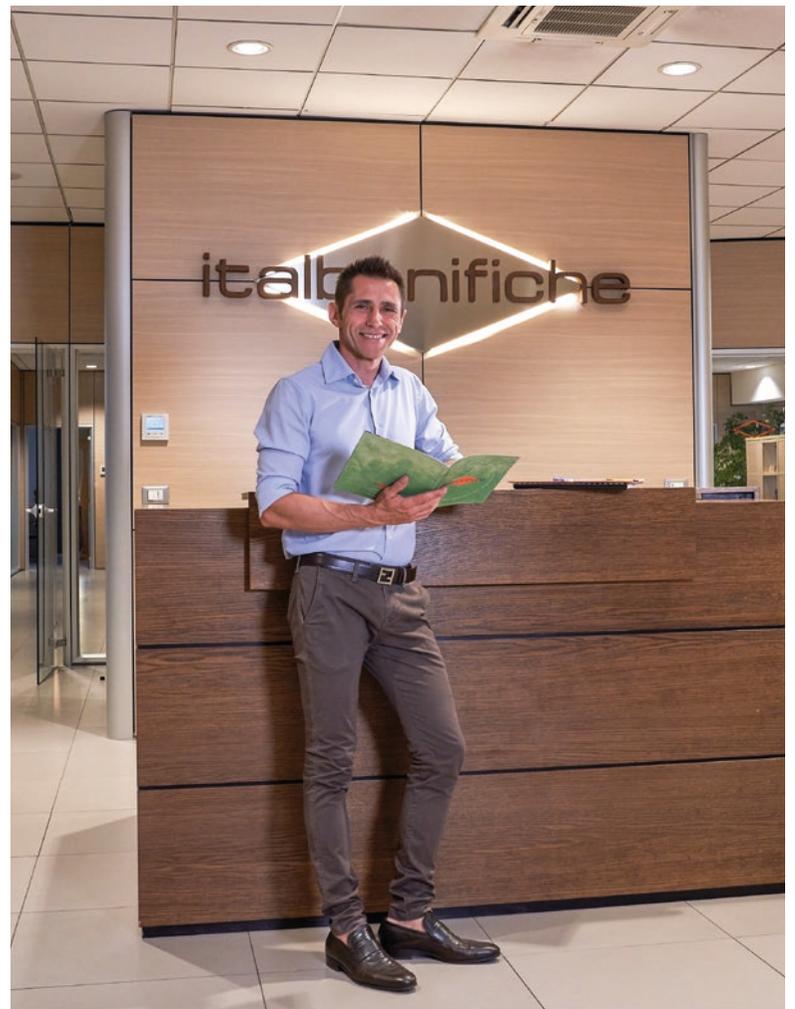
—  
IN ALTO, SILVIA GORZANELLI,  
AD DELL’AZIENDA  
ITALBONIFICHE DI FORLÌ.



**“SVOLGIAMO  
UN’ATTIVITA  
‘SARTORIALE’  
E LAVORIAMO  
CON CLIENTI  
COME SNAM,  
ITALGAS, ENI,  
TRENITALIA  
E BASF.”**

sei mesi fa qualche sortita in sede muovendosi in monopattino tra i vari reparti.” L’ingresso in azienda della terza generazione è coinciso con lo sviluppo di un nuovo modo di fare impresa, caratterizzato dalla diversificazione dei servizi e da uno sguardo sempre più attento all’ambiente, ‘la nostra casa.’ Nel **2023**, in occasione del settantesimo compleanno, Italbionifiche redige il **primo bilancio di sostenibilità** e contestualmente **prende forma il progetto di realizzazione del nuovo impianto di trattamento dei rifiuti che vedrà la luce nel 2025**. In via Archimede si cura la salute del pianeta ma anche il benessere dei dipendenti: “L’attuale sede è stata pensata con particolare attenzione alle esigenze di chi, trascorrendo tante ore al giorno al lavoro, deve necessariamente farlo in un ambiente gradevole.” In organico inoltre un’ampia componente femminile, pari al 60% delle risorse impiegate: “Penso che noi donne, abituate a gestire casa, famiglia e lavoro, abbiamo sviluppato capacità organizzative uniche che ci rendono insostituibili anche in azienda.” Silvia è una persona determinata, tecnicamente preparata che investe tutta se stessa per consolidare la reputazione aziendale: “Vado presto in ufficio, anche alle 6.30, quando la mente è più fresca,

concentrata e produce le idee migliori e amo incontrare i clienti, il rapporto umano mi riempie di stimoli e motivazione.” **Competenza e professionalità che si traducono in soddisfazioni, una su tutte l’aggiudicazione, per la terza volta,**





# AL MOCCOLO

SPECIALISTI NELLA CUCINA DI MARE



Scopri un ristorante completamente rinnovato sia negli arredi che nel menù. Le migliori materie prime abbinate alla costante ricerca di gusto e qualità.



Il nostro ristorante dispone di oltre 200 coperti, con la possibilità di dedicare intere aree ad **aziende** ed **eventi**.



Richiedi ora il tuo  
preventivo personalizzato!



**Chiama subito 0541-375815**

**Ristorante Al Moccolo**

Viale Catania, 22 - 47924 Rimini (RN) - Fronte Bagno n.115 - Fermata Bus n.27  
**www.ristorantealmoccolo.com** - E-mail: **info@ristorantealmoccolo.com**



**FONDAZIONE** 1953

**FATTURATO** 12 MIO

**RIFIUTI GESTITI** CIRCA 50.000 TON/ANNO

**della gara per lo smaltimento dei rifiuti provenienti dalla spedizione italiana in Antartide di Enea:** l'attracco nel porto di Ravenna della nave rompighiaccio Laura Bassi, vessillo dell'Istituto Nazionale di Oceanografia e di Geofisica Sperimentale, è uno spettacolo affascinante! Guardando al futuro è difficile fare previsioni sull'ingresso in azienda della quarta generazione: "I figli di Andrea hanno 14 e 16 anni ed è giusto che scelgano la loro strada assecondando le proprie passioni: la nostra attività è complessa, richiede il rispetto di normative stringenti e comporta responsabilità di tipo penale, per cui va intrapresa solo se la si sente propria. Dedicando tutta la vita al lavoro, poi, io mi sono sposata a 46 anni." Galeotta fu, neanche a dirlo, Italbonifiche: **"Ho conosciuto mio marito Leopoldo dopo averlo ingaggiato come consulente** per un importante appalto sullo smaltimento dei metanodotti Snam. Viviamo tra Forlì e Milano." Negli anni il lavoro si è moltiplicato: "Ab-

biamo creato nuove business unit e, mai come adesso, è necessario continuare a strutturarsi prestando la massima attenzione alla gestione della crescita, con l'inserimento di nuove figure professionali." L'ampliamento dell'organico consentirà all'AD di assecondare finalmente la propria vocazione: "Sono sempre stata **appassionata di arredamento e design**, attitudine ereditata da mamma Lora, con la quale mi diverto nel tempo libero a visitare negozietti e mercatini. Ho acquistato da poco una mansarda in centro a Forlì e da qui partirò per dar sfogo alla mia creatività ridisegnando spazi e combinando colori; questa mia inclinazione ha trovato una collocazione naturale tra i componenti del direttivo di ANCE Forlì-Cesena, di cui sono vicepresidente dallo scorso anno." Sullo sfondo la mano sempre tesa al prossimo e nella mente la frase di Madre Teresa di Calcutta: *"Ciò che conta non è fare molto, ma mettere molto amore in ciò che si fa."*

IN QUESTE PAGINE,  
L'AMMINISTRATRICE  
DELEGATA INSIEME  
AL FRATELLO ANDREA  
GORZANELLI.

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

Entra nel nostro mondo

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



# SABRINA VESCOVI MANAGER ILLUMINATA

di Lucia Lombardi | ph Riccardo Gallini

---

**AIKOM, FONDATA NEL 2006, È UNA SOCIETÀ RICCIONESE DI SERVIZI CHE SVILUPPA IL MERCATO PER CONTO DI IMPORTANTI PLAYER INTERNAZIONALI NELL'AMBITO DELL'INNOVAZIONE TECNOLOGICA.**

**Aikom**, società riccionese di servizi, sviluppa il mercato per conto di importanti player internazionali nell'ambito dell'innovazione tecnologica. Dalla sua costituzione avvenuta nel 2006, **Sabrina Vescovi ne è presidente e rappresentante legale**: "Siamo un distributore a valore aggiunto che nasce con lo scopo di essere **'facilitatore di innovazione per le aziende e per le organizzazioni a cui ci rivolgiamo**," racconta orgogliosa. "Ecco perché il nostro *payoff* è *'innovation enabler'*. In quanto forniamo soluzioni all'avanguardia per le telecomunicazioni e la sicurezza al canale ICT e TelCo, offrendo supporto con servizi avanzati in ogni fase della gestione dei progetti. Creiamo ecosistemi tecnologici che ottimizzano i processi, rendono la comunicazione più efficiente e garantiscono sicurezza di spazi fisici e team di lavoro." Aikom, **azienda top 100 della Provincia di Rimini**, è stata anche top 100 in Regione. Nell'economia locale basata prevalentemente sull'ospitalità è una realtà inedita, poiché rispetto al panorama circostante si rivolge "a un mercato nazionale e internazionale di nicchia che richiede un **elevato livello di competenze, da parte di figure professionali difficili da trovare in zona**. Tanto da essere **diventati catalizzatori dall'esterno verso la Romagna**." La storia stessa della presidente Vescovi racconta quanto sia peculiare questa realtà. "Non divento imprenditrice perché mi invento qualcosa," racconta, "ma nel percorso di crescita delle aziende al quale ho contribuito per strategia, attuazione e controllo." E quando l'azienda evolve il proprio raggio d'azione, le viene data la possibilità di entrare in un nuovo progetto, a 36

## “LA MIA È UNA STORIA DI CRESCITA SUL CAMPO” DA DIPENDENTE VESCOVI OGGI E PRESIDENTE DELLA SOCIETÀ.

anni con una laurea in Giurisprudenza, e “da dipendente divento imprenditrice con la delega più importante, abbracciata con grande senso di responsabilità. **La mia è una storia di crescita professionale da manager sul campo**, avvenuta anche grazie al supporto delle continue attività formative di Confindustria e del team.” Aikom è stata infatti il progetto di una ‘newco’ (Ndr, nuova impresa) costituita in filiera con Eurocom Telecomunicazioni, nata nel 1982, **partner di Motorola Solutions**, a sua volta cresciuta nell’ambito di un progetto di fusione per incorporazione, gestito sempre da Vescovi nel ruolo di direttore generale, e oggi rinominata Sinora srl. Le due realtà costituiscono oggi

l’unico progetto di filiera in ambito Telco professionali mission e business critical. Raccogliendo le sfide dell’innovazione tecnologica offerte da Motorola Solutions, nel 2006 nasce Aikom e abbracciano una nuova tecnologia di telecomunicazioni, con una mission: erogare connettività e trasportare flussi dati oltre alla voce. “Questo è un **passaggio molto importante nel mercato tecnologico italiano**,” spiega Vescovi. “In un momento in cui la fibra ottica non c’era e le connessioni in rame presentavano performance non adeguate, la necessità di avere linee internet cominciava ad aumentare, così **Motorola ci chiede di posizionare sul mercato una nuova tecnologia per il trasporto via etere di connettività**, cosa che abbiamo fatto costituendo una società dedicata: Aikom. Frutto di una vera esperienza imprenditoriale, gestita attraverso dei manager e costruita da tutti i suoi protagonisti: i soci fondatori, io e l’allora direttore commerciale di Eurocom.”

Da sempre Aikom **lavora dietro le quinte, facendo un mestiere “di cui normalmente le persone non hanno contezza. In pochi, fra i consumatori finali, sanno che esistiamo, ma ci occupiamo della sicurezza pubblica.”** Come società del terziario che sviluppa mercato, gestisce

—  
IN APERTURA, SABRINA VESCOVI, PRESIDENTE DELLA SOCIETÀ AIKOM. SOTTO, LA SEDE DI RICCIONE.

DATA DI FONDAZIONE 27/01/2006

NUMERO DIPENDENTI 33

FATTURATO 26 MIO



SAVE THE DATE



CONFINDUSTRIA ROMAGNA

**ASSEMBLEA2024**

# **FUTURI SOSTENIBILI**

le strategie energetiche di domani

3 ottobre 2024 | ore 16:30

COMUNITA' DI SAN PATRIGNANO  
Coriano di Rimini - via San Patrignano, 53

seguirà programma dettagliato



tutta la parte di logistica e di stock e attività di sviluppo del mercato che serve alle grandi aziende per posizionare i propri prodotti. "Le soluzioni messe in campo sono apparati di telecomunicazioni professionali e dei PoC Broadband, per la gestione delle **operatività in condizioni critiche, di emergenza, o nell'ambito della business continuity delle imprese. Sicurezza pubblica, protezione civile, organizzazioni militari.**" Per esempio: quando si chiama la centrale operativa del 118 e si chiede un'ambulanza, le tecnologie di Aikom permettono di intercettare la più vicina al chiamante o all'evento critico, comunicare istantaneamente con medici e infermieri senza bisogno di comporre numeri di telefono o attendere la risposta. Questa rete di comunicazioni, privata e professionale lavora in continuità di business, in modo da non far cadere mai la linea, garantendo, in ogni condizione, la **sicurezza pubblica.**

Se ci spostiamo dal *safety* pubblico alla **sicurezza privata della business continuity industriale**, le soluzioni di questa macro area consentono, per esempio, agli operatori di grandi industrie, di poter essere costantemente radio localizzati attraverso un meccanismo particolare, quando occorre garantire la sicurezza

dei lavoratori, in silos, grandi congelatori o in miniera, in ogni condizione di lavoro dell'uomo solo, e poter monitorare la persona in caso di bisogno: **"Se tutti gli operatori fossero dotati di questi meccanismi tecnologici, si salverebbero più vite umane.** Non a caso la tecnologia radio è stata individuata fra i dispositivi di protezione individuale."

Che si tratti di informazioni che salvano vite o di garantire la continuità operativa di una azienda, gli apparati sono progettati per fare in modo che le comunicazioni avvengano in modo istantaneo. **L'istantaneità è ciò che garantisce la sicurezza pubblica. Come è avvenuto durante l'alluvione del 2023.** Assicurare le comunicazioni in contesti non standard siano essi missioni militari, civili o di natura privata è la mission. Aikom è un importante player anche per la fornitura di **apparati e software per la videosorveglianza**, attraverso un ecosistema di soluzioni hi-tech rivolte alla sicurezza in business continuity e al controllo dei territori.

"Oggi siamo un **gruppo di aziende** che ha circa **115 dipendenti**, in una forbice generazionale che tiene insieme sessantenni e ventenni, con una età media intorno ai 40 anni, con competenze ad altissima professionalità, data da tecnici specializzati e ingegneri in telecomunicazioni o informatica. Diverse persone con competenze gestionali di natura economico-finanziaria, che fanno da staff e supporto." Col tempo Aikom ha costruito una copertura internazionale a livello di Europa, Medio Oriente e Africa. "Nel 2022 abbiamo aperto Aikom International con sede a Zagabria e, così come è stato per me in passato, è entrato a far parte dell'assetto societario l'attuale direttore commerciale Raffaele Bianchi." Per stare sul mercato sono chiamati a investire continuamente con **business plan di medio e lungo periodo**, e a darsi dei driver di crescita molto chiari "per garantire un'ottima penetrazione dell'innovazione. Il nostro è un mestiere etico, funzionale alla sicurezza sociale e questo è veramente molto entusiasmante. Lavoriamo sui valori culturali della nostra azienda e delle persone che sono con noi."

---

IN ALTO, DA DESTRA, MAURO RENZI, GENERAL MANAGER DI AIKOM TECHNOLOGY, PAOLO ZAVOLI, DIRETTORE DELLE OPERATIONS, LA PRESIDENTE SABRINA VESCOVI E RAFFAELE BIANCHI, SALES AND MARKETING DIRECTOR DI AIKOM TECHNOLOGY.



**Basso Cav. Angelo**

**COSTRUZIONI GENERALI**

Dal 1930, al servizio delle imprese in Emilia Romagna.

---

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)



# Guardare il virtuale, CGI e 3D per immagini digitali ad

Le immagini di un prodotto rappresentano una leva di marketing fondamentale e insostituibile, perché hanno la funzione di mostrare, valorizzare e far emergere la produzione aziendale verso il pubblico di riferimento, sia esso b2b o b2c.



In questa relazione prodotto-pubblico si inseriscono con profitto le immagini create digitalmente, **CGI** e **3D** possiedono infatti il grande vantaggio competitivo di ottenere immagini di forte impatto visivo in forte anticipo sul time-to-market del prodotto, offrendo agli uffici marketing e commerciale l'opportunità di presentare in anteprima i propri prodotti alla forza vendita, anche in contesti e ambientazioni particolari, difficilmente realizzabili con i tradizionali sistemi fotografici, come ad esempio i render architettonici o industriali, i complementi d'arredo, il design.



L'altissima qualità e flessibilità delle immagini digitali consentono il loro utilizzo in cataloghi e brochure, advertising e video sia sui tradizionali canali offline che online e social, potendo così pianificare **campagne integrate di lancio, presenze fieristiche e roadshow.**

Menabò, come sempre al fianco delle aziende, ha sviluppato una divisione di **digital imaging** che unisce competenze tecniche, ricerca estetica e problem solving, per produrre immagini realistiche che contribuiscono a rendere ogni prodotto **rilevante, memorabile e desiderabile.**



vedere il reale.  
alto potenziale.



**menabò** EVOLUTIONARY  
BRANDING

associata a



# GIOVANNI BALLARDINI TRA INNOVAZIONE E CREATIVITÀ

di Roberta Bezzi

---

**ORIGINAL PARQUET DI ALFONSINE, AZIENDA UFFICIALMENTE NATA NEL 1994, È OGGI LEADER IN EURORA NELLA PRODUZIONE DI PAVIMENTI IN LEGNO GRAZIE ALL'ALTA ARTIGIANALITÀ E A UN CONTROLLO COMPLETO DELLA FILIERA.**

Grazie all'alta artigianalità, che si traduce nella cura dei dettagli e nell'alta qualità delle personalizzazioni e delle finiture, Original Parquet di Alfonsine (Ravenna) è oggi leader in Europa nella produzione dei pavimenti in legno da interno e da esterno. L'azienda è stata fondata nel 1994 da Roberto Ballardini che, già dal 1979, era attivo nel settore dell'edilizia, occupandosi di vendita di materiali edilizi, piastrelle e cucine. Proprio in quegli anni Roberto, spinto da una grande passione per il legno, ebbe l'idea di aggiungere i parquet alle classiche piastrelle. Oggi, a portare avanti l'attività insieme al padre, è il giovane Giovanni Ballardini, classe 1992 ed esponente della terza generazione, che racconta le fasi salienti dello sviluppo aziendale, con un occhio di riguardo per i recenti grandi cambiamenti legati a Covid, alluvione e crisi internazionali, svelando inoltre le sfide del prossimo futuro.

**Ballardini, qual è stato il primo impor-**

**tante passo di Original Parquet?**

“La costruzione di un magazzino in via dell'Artigianato 18, dove tuttora siamo ma con una sede triplicata. All'inizio l'azienda si occupava di vendita all'ingrosso di pavimenti in legno con essenze esotiche, in prevalenza teak, doussié e rovere massello. Gli ottimi risultati hanno portato presto al raddoppio del magazzino e all'acquisto di macchinari per avviare una linea di finitura per produrre i pavimenti ed essere quindi più indipendenti.”

**Un importante cambiamento è poi avvenuto all'inizio degli anni Duemila. A cosa si deve? E quali sono state le scelte decisive del decennio successivo?**

“All'esplosione sul mercato dei pavimenti prefiniti, in cui solo lo strato superficiale è in legno nobile per avere prezzi più competitivi, versatilità e personalizzazione. Così, abbiamo cominciato a lavorare soprattutto il rovere, particolarmente apprezzato dalla clientela perché può essere

**FONDAZIONE 1994**

**FATTURATO 15 MIO**

**PRODUZIONE 364.830 MQ/ANNO**





IN ALTO, GIOVANNI BALLARDINI, ESPONENTE DELLA TERZA GENERAZIONE DELL'AZIENDA ORIGINAL PARQUET DI ALFONSINE.

verniciato dal tono più chiaro a quello più scuro a seconda dei vari gusti. Tra il 2010 e il 2015 poi, con l'acquisto di una pressa, una sezionatrice e di una troncatrice ad arricchire la dotazione di macchinari industriali, siamo riusciti a diventare completamente autonomi realizzando l'obiettivo del ciclo completo di costruzione del pavimento in legno. L'attenzione alle nuove tecnologie ha poi portato, tra il 2019 e il 2021, all'ingresso di nuovi macchinari per migliorare la qualità e la definizione di finitura.”

**L'ultimo gioiello di Original Parquet, dopo il laboratorio artigianale, è stato**

**il grande showroom di via del Lavoro 4 di oltre mille metri quadrati. Di cosa si tratta?**

“Di una vera e propria esposizione-museo a disposizione di clienti e professionisti provenienti da tutta Europa e dal mondo. Duplice è la sua funzione: punto vendita importante anche per il territorio e luogo di incontro per clienti e agenti italiani esteri, adatto anche a conferenze e corsi di formazione per architetti durante gli *Original Parquet Day*. Durante la pandemia lo showroom ha iniziato a lavorare su appuntamento con clienti e procuratori, poi è diventato location ideale per l'or-



ganizzazione di vari eventi. D'altra parte l'azienda vende direttamente all'utente finale solo in Provincia di Ravenna, mentre in tutte le altre zone d'Italia e del mondo tramite una rete di rivenditori."

**È corretto dire che l'interesse verso il pavimento in legno sia cresciuto notevolmente nel corso degli anni?**

"Sì. Da prodotto di nicchia è diventato un prodotto top scelto quasi sempre in caso di ristrutturazione. A dare una forte accelerazione è stata proprio la pandemia, grazie alle varie agevolazioni fiscali: nell'ultimo anno e mezzo la domanda è addirittura triplicata. Restando più a lungo a casa, molte persone hanno pensato di valorizzare gli ambienti domestici con il legno che dona calore e comfort."

**Prima la pandemia, poi lo scoppio delle guerre in Ucraina e in Medio Oriente, e ancora l'alluvione e la tromba d'aria. Original Parquet, come ha affrontato questo periodo?**

"Il mercato è nuovamente cambiato in pochi anni. Dopo il 2017 con la ripresa dalla crisi dell'edilizia, l'azienda ha conosciuto un triennio di crescita netta di fatturato e prestazioni, culminata nel 2020. Poi tutto si è fermato e siamo riusciti a ripartire nel 2021, fino a raggiungere già nel 2022 il record di fatturato e vendite legato più che altro al mercato Italia grazie ai superbonus edilizia del post pandemia. Gli effetti della guerra in Ucraina, si sono sentiti

verso fine 2022. Per fortuna, non siamo stati toccati in modo diretto dal blocco di esportazione di materiali lignei da Ucraina e Russia perché ci siamo sempre riforniti altrove. Ma i prezzi delle materie prime sono cresciuti notevolmente per la corsa all'accaparramento."

**Come si è chiuso il 2023 e quali prospettive per il 2024?**

"Lo scorso anno è stato di assestamento, dato che ormai si era esaurita l'onda del Superbonus. Malgrado il calo di fatturato, è stato un buon anno dal punto di vista gestionale: visto che nel 2022 avevamo aumentato significativamente lo stock di magazzino, nel 2023 abbiamo ottimizzato le scorte e riportato il tutto a regime. Siamo fiduciosi per il 2024, in cui la nuova crescita del fatturato sarà trainata dal mercato estero e dai grandi progetti internazionali."

**Il vostro segreto per affrontare tutte le difficoltà?**

"Anche se i nostri prezzi non sono i più economici, siamo appetibili perché riusciamo ad adattarci al mercato grazie a una certa indipendenza, flessibilità e qualità."

**Perché la vostra clientela continua a scegliere Original Parquet?**

"Anzitutto perché l'azienda rispetta l'ambiente come dimostrato anche dalle varie certificazioni specifiche ottenute nel corso del tempo come FSC e PEFC, senza contare poi che i prodotti sono rigorosamente made in Italy, in quanto realizzati nello stabilimento di Alfonsine, dalla pressatura al packaging finale, con un completo controllo di filiera. L'azienda poi continua a investire nella ricerca a livello di tecnologia e impiantistica seguendo la regolamentazione vigente Industria 4.0. I nostri pavimenti si distinguono anche per la versatilità: grazie alla loro durezza, elasticità, resistenza a usura ai graffi, possono essere impiegati in qualsiasi ambiente. Il legno nobile che costituisce le plance, compreso tra 3 e 4 mm, garantisce infine ai pavimenti di durare per tutta la vita."

—  
IN ALTO, IL NUOVO  
SHOWROOM IN VIA DEL  
LAVORO 4, A RAVENNA.



# Diventa cliente della **prima private bank italiana**

Fideuram è la prima<sup>(1)</sup> private bank italiana e tra le prime nell'Area Euro con 327,2 miliardi di Euro di masse amministrative di cui 200,1 miliardi di risparmio in gestione<sup>(2)</sup>.

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

- una elevata solidità patrimoniale con un Common Equity Tier 1 Ratio pari al 15,8%<sup>(2)</sup>, largamente al di sopra dei requisiti normativi;
- una considerevole solidità finanziaria.

#### **A garanzia della sicurezza dei propri clienti.**

(1) Fonte: Magstat, indagine 2022. Ranking realizzato sui dati di stock al 31 dicembre 2021.

(2) Fonte: Fideuram-Intesa Sanpaolo Private Banking - Risultati Annual Report integrato 2022.



Private Banker



**Filippo Venturini**

Private Banker\*

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

#### **Mettere al centro i clienti e le loro esigenze.**

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

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

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

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni contrattuali dei prodotti e servizi citati consulta il documento disponibile presso gli Uffici dei Private Banker\* e sul sito [www.fideuram.it](http://www.fideuram.it).

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



IL GIAPPONE CHE SORPRENDE  
OGGI NEI NUOVI SHOWROOM  
NISSAN DESTAUTO  
A FORLÌ & CESENA



SCOPRI  
**X-TRAIL**  
Il Family SUV, fino a 7 posti.

Valori ciclo combinato WLTP Nissan X-Trail e-POWER: consumi: 6,7 - 5,8 l/100 km; emissioni CO<sub>2</sub>: 152 - 132 g/km.

**RICHIEDI MAGGIORI  
INFORMAZIONI**



PROMESSA **NISSAN**  
MILLE ATTENZIONI, ZERO PENSIERI.



AUTO DI CORTESIA  
GRATUITA, ANCHE  
PER IL TAGLIANDO  
E FUORI GARANZIA



ASSISTENZA STRADALE  
24H GRATUITA,  
ANCHE FUORI  
GARANZIA



CHECK-UP COMPLETO  
E GRATUITO  
PRIMA DI OGNI  
INTERVENTO



MIGLIOR  
RAPPORTO  
QUALITÀ PREZZO  
IN ASSISTENZA



**RAVENNA**  
Via Faentina 173

**NEW**

**CESENA**  
Via Ravennate 1550

**NEW**

**FORLÌ**  
Via Thomas Edison 20

destauto.it