

IMPRESE & LEADER

LE VISIONI PER COMPETERE

N.1 MARZO 2026

VALENTINA ZITIGNANI

Vocazione
per la chimica

FEDERICO THEI

Un uomo di scienze

FABRIZIO CAMPANELLA

Nuovi spazi di crescita

VOLVO

Lasciati guidare dall'emozione.



Volvo XC60
oggi tua con vantaggi fino a 10.000 euro
sul prezzo di listino*.

Scopri Volvo XC60 con vantaggi fino a 10.000 euro sul prezzo di listino.
Tecnologia di assistenza alla guida che ti protegge, impianto audio premium che ti avvolge,
Google integrato che ti semplifica la vita.

volvocars.it

*Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Offerta valida dal 01/02/2026 al 31/03/2026 con il contributo delle concessionarie aderenti. L'immagine dell'auto è puramente indicativa.

Google, Google Maps e Google Play sono marchi di Google LLC. Google Assistant non è disponibile in alcune lingue e paesi. Consulta il sito Google Support per maggiori informazioni.

Volvo XC60. Valori massimi nel ciclo combinato: consumo: 8.1 l/100 km. Emissioni CO₂: 183 g/km. I valori sono omologati in base al sistema di misurazione riferito al ciclo di prova WLTP, di cui al Reg UE 2017/1153. I valori eventualmente aggiornati sono sempre disponibili sul sito volvocars.com/it. I valori ufficiali potrebbero non riflettere quelli effettivi essendo influenzati da diversi fattori quali: stile di guida, tipologia di percorso, velocità di marcia, condizioni ambientali, accessori che influiscono sul peso della vettura, montaggio di ruote diverse da quelle di serie. Presso ogni concessionario è disponibile gratuitamente la guida che riporta i dati di emissioni CO₂ dei singoli modelli redatta annualmente dal Ministero delle Imprese e del Made in Italy.

Romagnauto

FORLÌ - Via Ravennana 403 - Tel. 0543.723303

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

romagnauto@romagnauto.com
www.romagnauto.it

EDITORIALE



Il 2026 ha aggiunto instabilità a uno scenario internazionale già complesso, che monitoriamo da vicino per aiutare le aziende a orientarsi in cambiamenti ormai quotidiani. In questo contesto, le storie degli imprenditori e delle imprenditrici di Romagna sono fari di resilienza e visione. Storie vere, nate nel nostro territorio e cresciute nel mondo, che ci raccontano di tecnica e tecnologia negli ambiti più diversi, dalla chimica all'energia, dal design ai materiali innovativi, dimostrando come la comunità associativa possa essere un potente motore per affrontare e superare le incertezze. Guardiamo avanti con fiducia: unendo le esperienze, sarà un 2026 non di sfide, ma di conquiste condivise.

Buona lettura.

Marco Chimenti
Direttore Generale Confindustria Romagna

PROFESSIONISTI DELLA VOSTRA CRESCITA.

IL SESTANTE ROMAGNA e **ASSOFORM ROMAGNA**, insieme, coprono le esigenze formative per la crescita e la valorizzazione delle risorse umane delle imprese in Romagna. Formazione, orientamento, analisi dei fabbisogni e personalizzazione: la migliore preparazione per incoraggiare l'evoluzione aziendale.

IL SESTANTE
ROMAGNA

ASSOFORM
ROMAGNA



CONFINDUSTRIA ROMAGNA

SOMMARIO



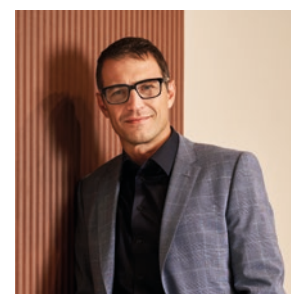
08 VALENTINA ZITIGNANI

Vocazione
per la chimica



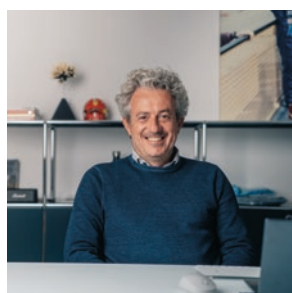
14 FEDERICO THEI

Un uomo
di scienze



20 FABRIZIO CAMPANELLA

Nuovi spazi
di crescita



26 GABRIELE BANDINI

Passione per
l'innovazione



32 MICAELA DIONIGI

Responsabilità
e coraggio



38 FLAVIA BANDINI

Manager
sfidante

IMPRESE & LEADER

Periodico di Confindustria Romagna
Aut. Trib. di Forlì n. 1186 del 2021
Presidente: Mario Riciputi
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:
Clarissa Costa, Roberta Bezzi
Artwork: Francesca Fantini
Ufficio commerciale: Gianluca Braga

N. 1 2026

Chiuso per la stampa: 17/03/2026
Stampa: La Pieve Poligrafica
Villa Verucchio (RN)

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

IN AGENDA



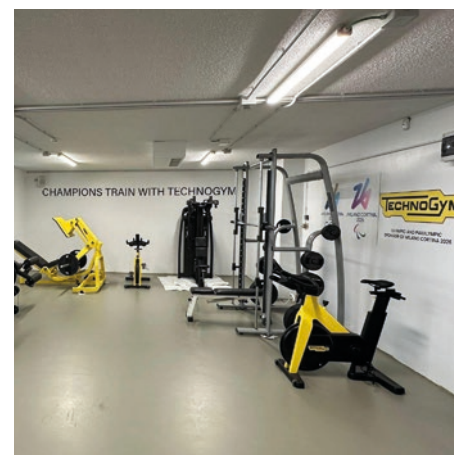
UN PERCORSO SU FINANZA E PARITÀ

Ravenna Il tema della parità di genere, uno degli obiettivi dell'Agenda 2030, entra ufficialmente all'IC Muratori di Ravenna grazie alle prime lezioni di educazione finanziaria proposte dalla Cassa di Ravenna e dalla Fondazione per l'Educazione finanziaria e al risparmio (Feduf) promossa da ABI. Le classi II A e II E hanno seguito le lezioni tenute dalla docente Feduf Laura Ranca sui temi della parità di genere, dell'esigenza di avere pari diritti per donne e uomini in tutti gli ambiti, della lotta contro gli stereotipi che ancora condizionano molte scelte nella società, dei progressi che sono stati fatti negli ultimi anni e delle differenze che ancora permangono, soprattutto nelle retribuzioni di alcuni settori come quello dello sport. Ragazze e ragazzi hanno reso le lezioni molto condivise, sia per la propria esperienza personale nello sport, sia per le conoscenze maturate già prima nel proprio percorso didattico.



L'ORO DELLA STAMPA A TIKEDO

Rimini La Giuria del Premio Oro della Stampa 2025, dedicato alle eccellenze dell'industria grafica, ha conferito il riconoscimento Oro nella categoria 'Label Printer' a Tikedo, gruppo europeo con sede nel riminese. "Questo premio non è solo un riconoscimento della qualità finale delle nostre etichette, ma una vera e propria certificazione di eccellenza, basata su criteri rigorosi che definiscono la leadership nel settore. Tra i fattori premiati figurano i nostri investimenti tecnologici e strutturali, il profilo etico e la costante qualità del processo," è il commento dell'azienda. "Grazie ai nostri clienti, poiché ci spingono quotidianamente a fare sempre meglio, e al nostro team di lavoro, la cui dedizione e competenza rendono possibili questi successi."



NUOVA PALESTRA FIRMATA TECHNOGYM

Cesena Il palazzetto dello Sport di Cesena compie un passo avanti nel potenziamento dei servizi, con una nuova palestra allestita grazie al contributo di Technogym, che ha fornito gratuitamente le attrezzature necessarie per creare un moderno centro di allenamento. Fornitore ufficiale delle ultime dieci Olimpiadi e partner delle più prestigiose squadre sportive, Technogym ha messo a disposizione una gamma completa di dieci macchinari ad alta tecnologia, pensati per rispondere alle esigenze sia degli atleti professionisti sia dei giovani delle squadre giovanili. Il legame tra Technogym e il territorio è da sempre solido. Nel corso degli anni l'azienda ha promosso numerosi progetti per la diffusione del wellness e di sani stili di vita: dalla Wellness Valley, al supporto alle giovanili del Cesena Calcio, fino al progetto con i medici di base per la prescrizione dell'esercizio fisico come strumento di prevenzione.

PORSCHE



Domina le curve.

NUOVA MACAN GTS.
PORSCHE. THERE IS NO SUBSTITUTE.

Vieni a scoprirla al Centro Porsche Pesaro.

Centro Porsche Pesaro
Augusto Gabellini S.r.l.
Strada Romagna, 121/1
61121 Pesaro (PU)
Tel. 0721 279326
www.pesaro.porsche.it

Macan GTS. Consumo energia elettrica ciclo misto (gamma modelli): 20,5 – 18,5 kWh/100 km. Emissioni CO₂ ciclo misto (gamma modelli): 0 g/km



VALENTINA ZITIGNANI

VOCAZIONE

PER LA CHIMICA

di Roberta Bezzi – ph Massimo Fiorentini

CABOT ITALIANA, FILIALE ITALIANA DELL'AMERICANA CABOT CORPORATION, È LEADER NELLA PRODUZIONE DEL NERO DI CARBONIO IN AMBITO AUTOMOTIVE. DAL 1960 A OGGI, LO STABILIMENTO SI È EVOLUTO ANCHE IN CHIAVE 'GREEN'.

Vanta oltre 65 anni di attività la Cabot Italiana con sede a Ravenna in via Baiona 190. La storia dell'azienda parte infatti nel 1960 quando l'Italia, in piena ricostruzione e godendo degli aiuti degli Stati Uniti con il Piano Marshall, era lanciata verso il boom economico. Oggi Cabot Italiana, filiale della statunitense Cabot Corporation, leader a livello internazionale nella produzione e ricerca di prodotti chimici e materiali ad alta prestazione, è un punto di riferimento del settore per l'innovazione. Lo stabilimento ravennate è l'unico a livello italiano, anche se la multinazionale ha sede in altri tre Paesi europei: Olanda, Francia e Repubblica Ceca. Amministratrice delegata e direttrice dello stabilimento ravennate è la quarantacinquenne Valentina Zitignani, che ha completato nel migliore dei modi il suo percorso di 15 anni all'interno dell'azienda. È lei a raccontare l'evoluzione aziendale, prima di soffermarsi sulla svolta 'green' e sui prossimi obiettivi.

Qual è stato, in tutti questi anni, il più sostanziale cambiamento dell'unico stabilimento italiano dell'azienda con sede a Boston in Massachusetts (Usa)?

"Parto prima da ciò che non è cambiato: dal luglio 1960 a oggi, la produzione non si è mai fermata. E questo è indice di un brillante percorso, per nulla scontato. Detto questo, la configurazione attuale dello stabilimento, in cui lavora circa una novantina di dipendenti, è per forza di cose diversa da quella di una volta. Ora abbiamo tre linee di produzione e una centrale termoelettrica per energia e vapore, con una particolare attenzione verso la tutela ambientale. Negli anni abbiamo inoltre lavorato sulla ottimizzazione della parte ge-

A LATO, VALENTINA ZITIGNANI, AD E DIRETTRICE DELLO STABILIMENTO RAVENNATE DI CABOT ITALIANA.



DATA DI FONDAZIONE LEGAL ENTITY 1958 / PRODUZIONE DA LUGLIO 1960

NUMERO DIPENDENTI 75

FATTURATO DA ULTIMO BILANCIO 37 MIO €

zionale di produzione e di management e oggi alcuni servizi sono terzariizzati.”

In sintesi di cosa si occupa la Cabot?

“Il nero di carbonio rappresenta il cuore della nostra attività, sia quindi della sede ravennate sia di Cabot Corporation. Si tratta di un pigmento nero, in gran parte ottenuto dalla pirolisi di derivati petroliferi che trova molte applicazioni nella vita di tutti i giorni: pneumatici, ruote di bicicletta, plastiche, cosmetica, arredamento, sono infiniti gli utilizzi in campo industriale. Nello stabilimento ravennate ci occupiamo in particolare dell'ambito automotive, in sostanza di tutto ciò che di 'nero' si trova nelle auto, ma non solo.”

Ci sono state evoluzioni nel tempo sul nero di carbonio?

“In realtà produciamo ancora oggi una tipologia di nero di carbonio identica a quella proposta da Cabot Corporation sin dalla sua nascita nel 1880. L'uso e la produzione di nero di carbonio si sono sviluppati progressivamente nel tempo, in particolare con l'espansione dell'industria della gomma e degli pneumatici, di cui il nero di carbonio è un componente chiave. A cambiare negli anni è stata una certa specializzazione per prodotti di nicchia che facciamo solo noi, in particolare a Ravenna. Dalla nostra sede, negli ultimi vent'anni, sono usciti una decina di prodotti entrati nella vita di tutti i giorni, di

“ABBIAMO RIDOTTO IL CONSUMO DI ENERGIA NON RINNOVABILE E IMPLEMENTATO UN SISTEMA DI GESTIONE PER L'ECONOMIA CIRCOLARE.”

cui cinque sono tuttora realizzati a Ravenna ed esportati in tutto il mondo. Quasi il 60% del prodotto dello stabilimento italiano viene venduto nei Paesi dell'Unione Europa e non solo, come Cina e Turchia.”

La Cabot ha compiuto in questi ultimi anni passi importanti in chiave 'green'. Può ricordarli?

“Già durante la pandemia da Covid, considerando il tipo di azienda che siamo e quanto ci stiano a cuore i contenuti dell'Agenda 2030, abbiamo iniziato un percorso che ci ha portato nel 2022 a diventare la prima azienda chimica certificata da Bureau Veritas Italia ad adottare un sistema di Economia Circolare, grazie alle nostre 'best practice'. L'azienda ha implementato

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 45 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

 **copysystem**
Soluzioni Aziendali

e ora certificato un sistema di gestione per l'economia circolare, che permetterà una progressiva ottimizzazione dei processi, nell'ottica della tutela ambientale, una riduzione delle risorse consumate e, più in generale, una riduzione degli impatti ambientali. La nostra centrale usa come combustibile gas sottoprodotto durante la produzione del nero di carbonio e produce energia elettrica e vapore in grado di mantenere l'impianto e non solo. Abbiamo ridotto il consumo di energia non rinnovabile come l'acqua e migliorato il quantitativo di rifiuti che produciamo. Ogni anno pubblichiamo un Sustainability Report con la casa madre che pone macro-obiettivi. Entro il 2050 dovremo decarbonizzarci."

Un altro riconoscimento importante è quello sulla parità di genere...

"Sì, ne sono fiera e soddisfatta. Siamo una delle poche aziende chimiche a poter vantare all'interno dello staff direzionale una maggiore percentuale di manager donne, oltre al suo AD."

Qual è stato, a livello personale e professionale, il suo percorso? La sua è stata una vocazione?

"Direi che sono sempre stata predisposta per questo settore dato che mi sono laureata in Ingegneria chimica. Ho mosso i primi passi lavorando come consulente in una società di pratiche ambientali. Poi, a 30 anni, sono entrata alla Cabot dove la mia carriera ha avuto tre step fondamentali. Ho cominciato lavorando nel reparto

sicurezza di cui sono diventata responsabile, per poi passare all'ambito delle Operations dove mi sono occupata approvvisionamento delle materie prime, di gestione della produzione e della logistica. Infine sono stata scelta come direttrice dello stabilimento e amministratore delegato. Un percorso impegnativo che però non mi ha impedito di sposarmi e avere un figlio, che è già grande, mettendo sempre al centro la famiglia."

Qual è la maggiore difficoltà correlata al suo ruolo?

"Gestire la parte impiantistica e produttiva è complesso, e per il tipo di attività il nostro stabilimento è potenzialmente a rischio 24 ore su 24. Ma, visto che siamo diventati una eccellenza assoluta in materia di sicurezza del lavoro, ora sono tranquilla quando torno a casa."

Quali sono i prossimi obiettivi?

"Per noi è molto importante restare legati al mondo ambientale e sostenibile perché, negli anni a venire, è attesa una modifica alle normative europee che definirà le tecnologie per la produzione chimica. Vogliamo continuare a essere leader nel mercato internazionale, nel pieno rispetto delle leggi. Saremo chiamati a fare scelte strategiche, frutto delle linee guida della nostra casa madre. Di certo è che non si torna indietro dal percorso riguardante la circolarità, perché ormai è imprescindibile lavorare con una consapevolezza sostenibile e orientata al futuro."

—
IN QUESTE PAGINE,
LA SEDE DI CABOT ITALIANA
A RAVENNA.



**CARATTERE, PRECISIONE E PRESENZA,
CHE FANNO STORIA.**



Nel cuore di Ravenna, **GL di Gian Luca Canestrini** rappresenta la destinazione privilegiata per chi ricerca l'autentica eccellenza: **dai gioielli preziosi agli orologi griffati 'secondo polso', garantiti e certificati.** Tra le proposte, il prestigioso **Patek Philippe Nautilus Jumbo**, espressione suprema di una manifattura destinata a durare nel tempo e a tramandare il proprio valore attraverso le generazioni. Un segnatempo iconico, nato dall'incontro tra perfezione tecnica e bellezza senza compromessi, pensato per chi desidera donarsi, o donare, non solo un orologio, ma un simbolo di distinzione e patrimonio eterno.



GIAN LUCA CANESTRINI

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

FEDERICO THEI UN UOMO DI SCIENZE

di Francesca Miccoli

ELEMENTS SRL È UNA SOCIETÀ INNOVATIVA FONDATA A CESENA CHE PROGETTA E PRODUCE MICROCHIP ULTRA-NOISE, CIRCUITI ELETTRONICI MINIATURIZZATI E STRUMENTAZIONE SCIENTIFICA DI MISURA PER NANOSENSORI.

Biosensori, nanotecnologie, correnti ioniche: termini criptici, concetti sconosciuti ai più. Lessico familiare per chi, come **Federico Thei**, si rapporta alla scienza quotidianamente. Un cinquantenne che su talento e dedizione ha costruito una realtà destinata a riscrivere la storia della elettrofisiologia, della diagnostica precoce e predittiva, della medicina personalizzata. Orizzonti ancora inesplorati, messi nel mirino dal team di ricercatori di **Elements Srl**, società innovativa fondata a Cesena sul finire del 2013, oggi leader a livello planetario nella **progettazione e produzione di microchip ultra low-noise, circuiti elettronici miniaturizzati e strumentazione scientifica di misura per nanosensori**. "Sono co-fondatore e amministratore unico di Elements," spiega Thei, friulano di origine trasferitosi a Bologna per frequentare la più antica università del mondo occidentale. "Dopo la laurea quinquennale in Ingegneria delle tele-

comunicazioni, ho proseguito il percorso accademico intraprendendo un dottorato di ricerca nel campus cesenate, lavorando in un gruppo dedito allo sviluppo di elettronica per biosensori. Un triennio in cui ho avuto l'opportunità di visitare alcune aziende europee del settore." E proprio durante i viaggi 'conoscitivi', nella mente del giovane dottorando si affacciano felici intuizioni. "Concluso il dottorato, mi sono dedicato ad altri due anni di ricerca con un focus preciso: avviare partnership per sfruttare commercialmente le competenze acquisite durante gli anni di studio e ricerca."

A poco più di una decade dal debutto, Elements vanta **un organico di 19 professionisti altamente qualificati, ingegneri elettronici** accomunati dalla capacità di sviluppare microchip tecnologicamente avanzati, in grado di leggere segnali elettrici debolissimi. Sussurri impercettibili. Una delle sfide più estreme



elements

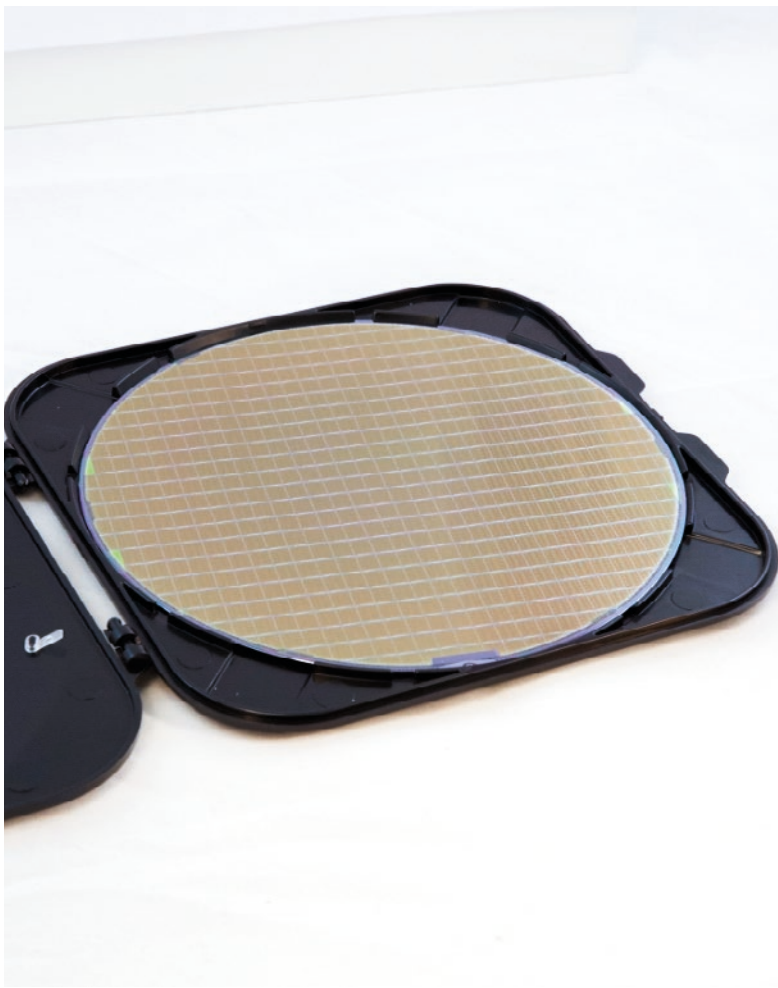
dell'ingegneria microelettronica.

“Progettiamo e produciamo strumenti elettronici applicati nella ricerca medico-scientifica, per la misurazione delle correnti di pico Ampere (10 alla -12) nel contesto dei canali ionici (proteine presenti sulle membrane cellulari) e dei nanopori (fori di dimensione nanometrica utilizzati come sensori per l'analisi di molecole e particelle). Un'attività che richiede un elevatissimo expertise.”

Passaggi difficili da comunicare senza ricorrere all'uso di tecnicismi. “Molto spesso percepisco la confusione che c'è attorno al nostro lavoro: non sviluppiamo un si-

stema completo per la diagnostica pronto all'uso, bensì le componenti elettroniche, la tecnologia e i software per l'analisi dei dati generati durante la misurazione elettrica dei canali ionici o nanopori, estremamente difficili da rilevare. Lavoriamo in collaborazione con gruppi di ricerca universitari e aziende del settore delle biotecnologie, dediti allo sviluppo di sensori e applicazioni di analisi scientifica o di futura diagnostica. **Siamo conosciuti in tutto il mondo, dalle start up alle multinazionali come Bosch e Roche**, alle quali forniamo componenti elettronici di misura. Abbiamo **clienti nella Silicon Valley**

IN ALTO, FEDERICO THEI, CEO
E CO-FONDATORE DI ELEMENTS.



“IL MERCATO DI RIFERIMENTO È SU SCALA MONDIALE: DALLA SILICON VALLEY COME IN TUTTA EUROPA, ASIA, OCEANIA E MEDIO ORIENTE.”

come in tutta Europa, Asia, Oceania, Medio Oriente. Siamo molto ben posizionati sul mercato con un vantaggio competitivo su qualsiasi altro concorrente.” L'avvio delle attività di Elements ha richiesto uno sforzo economico non indifferente per quanto ben ponderato. “Negli anni siamo cresciuti in maniera organica grazie al fatturato ma anche al coinvolgimento in

progetti europei, regionali e nazionali concepiti per sostenere le start up innovative, e incubatori quali CesenaLab nei primi anni di attività: contributi fondamentali per lo sviluppo della nostra idea. Abbiamo inoltre adottato lo strumento del fundraising per la raccolta di fondi attraverso investitori non istituzionali ma privati: amici, parenti e conoscenti protagonisti di operazioni di aumento di capitale.” I risultati sono sotto gli occhi di tutti. “Il mercato di riferimento è su scala mondiale mentre il fatturato italiano rappresenta una piccola percentuale del fatturato totale.” **All'origine del successo le diverse competenze di un team di ingegneri e ricercatori**

—
IN ALTO, UNA BASE PER LA FABBRICAZIONE DI MICROCHIP E PROCESSORI. IN BASSO, I 19 INGEGNERI E RICERCATORI CHE COMPONGONO IL TEAM DI ELEMENTS, PRESSO CESENLAB.

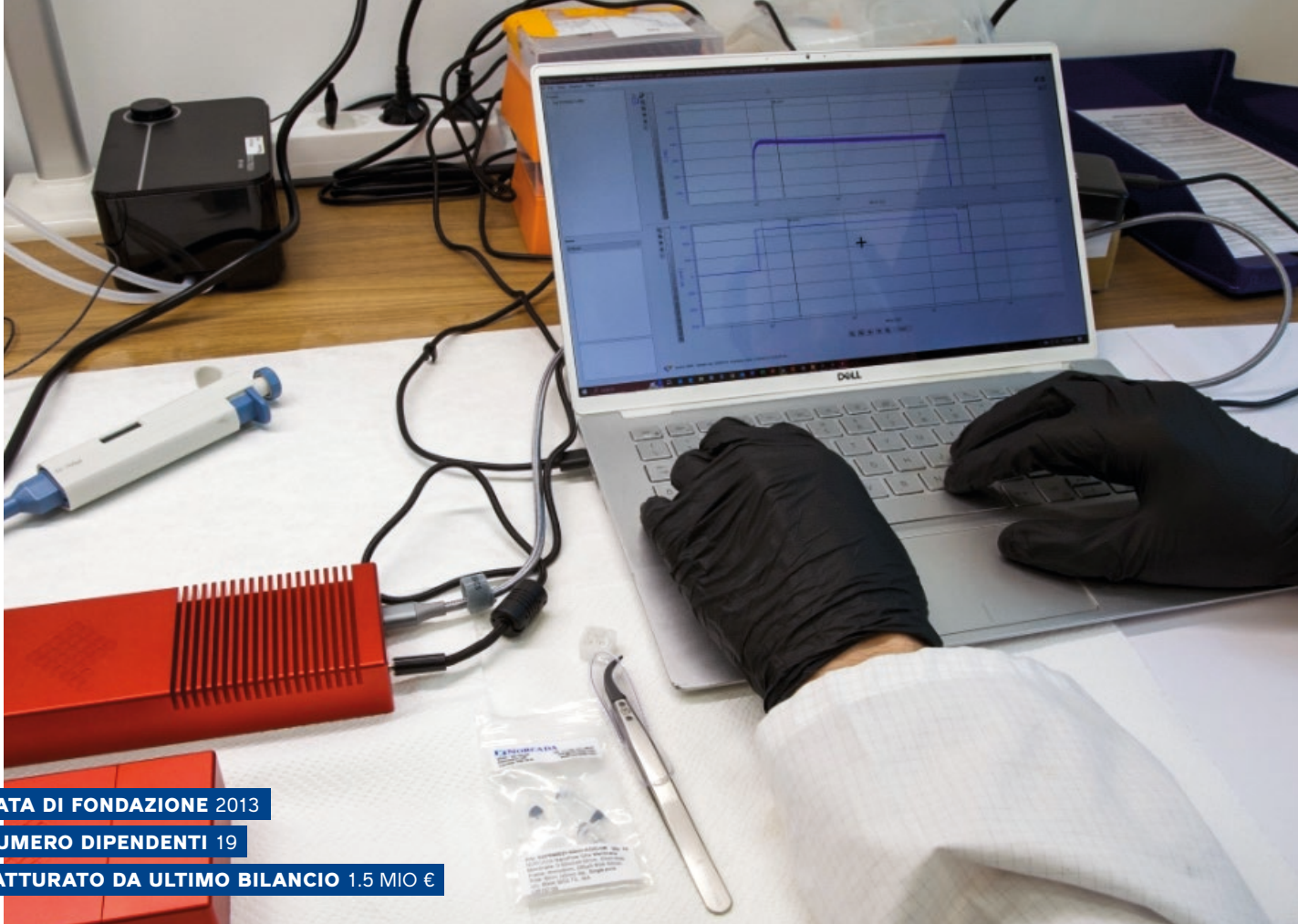


Deloitte.
Private

A once in a generation
idea could serve
generations to come.

www.deloitte.com/it





DATA DI FONDAZIONE 2013

NUMERO DIPENDENTI 19

FATTURATO DA ULTIMO BILANCIO 1.5 MIO €

estremamente competenti e motivati.

“Intervenire a conferenze internazionali o visitare clienti industriali ci consentono di ‘vedere’ in anteprima il futuro della diagnostica avanzata, in cui si schiudono scenari di cura inimmaginabili e di esserne attore. Un vero privilegio.”

Nell’epoca in cui si parla tanto di intelligenza artificiale, c’è ancora chi mette i propri neuroni a servizio della ricerca. “Oggi il mio compito principale,” spiega ancora Thei, “è lo sviluppo concettuale dei nuovi prodotti, la ricerca e l’avvio di nuove collaborazioni, la cura dei clienti b2b. Mi dedico inoltre alla supervisione e organizzazione interna delle varie attività aziendali, mettendo a disposizione la mia conoscenza.”

Sul cammino imprenditoriale, gli scienziati si imbattono spesso in imprevisti e incomprensibili ostacoli. **“Se le agevolazioni fiscali ci hanno permesso di riportare in Italia cervelli emigrati oltreconfine – un ricercatore che ha operato per dieci anni in Finlandia e un altro studioso reduce da un percorso professionale quasi ventennale negli Usa – le note dolenti riguardano invece il contesto burocratico italiano.”** Un apparato che non agevola il percorso di ricerca scientifica ma anzi accumula inutili complicazioni, preludio a

un assurdo dispendio di energie. Comprensibile allora la periodica valutazione di un trasferimento all’estero. “Un pensiero che ogni tanto emerge ma poi non si concretizza, soprattutto per motivi logistici, non ultimi i vantaggi di vivere in Romagna, terra che garantisce un importante ‘work-life balance’. Un indispensabile equilibrio tra vita professionale e privata, per gestire le responsabilità lavorative senza trascurare la famiglia e il suo benessere.”

Alla moglie e ai due figli, piccoli ma già orgogliosi del papà e desiderosi di seguirne le orme, Federico dedica ogni momento libero. “Anche se il mio ruolo prevede un impegno costante e frequenti trasferte lavorative, cerco sempre di trascorrere più tempo possibile con i miei cari.” Camminate in montagna, nuotate e momenti musicali al pianoforte nutrono il corpo e la mente di nuove idee. Persona riservata, molto disciplinata e realista, **Thei è rigoroso nello studio della scienza quanto nel rispetto di un preciso codice etico.** “La condivisione di valori è indispensabile a far crescere un ambiente di lavoro sano. È importante il business ma al primo posto ci sono sempre le persone. Un concetto che considero la migliore clausola contrattuale.” Un uomo di scienze, ma prima di tutto un uomo.

—
IN ALTO, LO SVILUPPO DI STRUMENTAZIONE ELETTRONICA DI MISURA IMPIEGATA IN AMBITO SCIENTIFICO.

coface
FOR TRADE

ASSICURAZIONE DEI CREDITI
CAUZIONI
BUSINESS INFORMATION
RECUPERO CREDITI

Gestiamo il **rischio credito**
per far crescere la tua impresa.

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

At Coface, we act for trade

AGENZIA GENERALE COFACE CREDITPARTNER

RAVENNA 48124 - Via Antonio Meucci, 1 - T. +39 0544 408911 - info@creditpartnersrl.com
BOLOGNA 40138 - Via Massarenti, 14/B - T. 0514.299001 - info@creditpartnersrl.com
MODENA 41126 - Via Vellani Marchi, 80 - T. 059.359364 - info@creditpartnersrl.com
REGGIO EMILIA 42121 - Via Roma, 22 - T. 0522.580737 - info@creditpartnersrl.com
PARMA 43121 - P.zza C.A. Dalla Chiesa, 3 - T. 0521.798276 - info@creditpartnersrl.com

SAN MARINO - MY CREDIT INSURANCE & BOND

DOGANÀ 47891 (RSM), Via Alfonso Giangi, 13/B - T. 0549.997641 - info@mycredit.sm

I NOSTRI AGENTI

Boccaccini Mario
Boccaccini Carlo
Boccaccini Luca
Delvecchio Giuseppe
Ferrari Giovanni
Ferrari Marco
Massaroli Matteo
Orioli Francesco



FABRIZIO CAMPANELLA

NUOVI SPAZI DI CRESCITA

di Lucia Lombardi

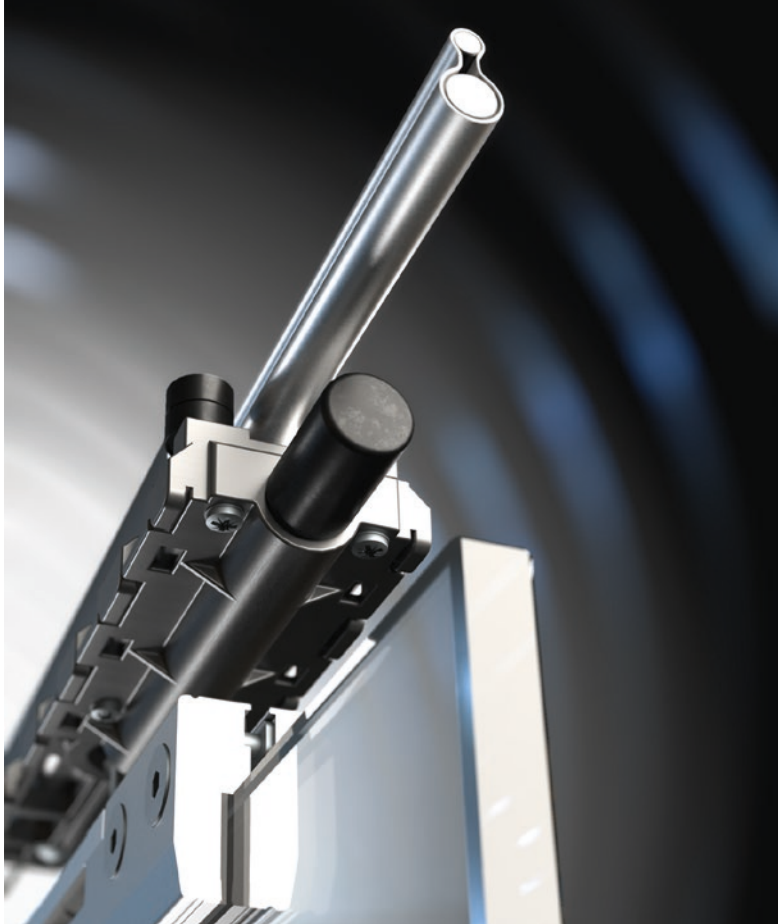
TEMPO DI REINVENTARSI E “USCIRE DAL MURO”: LA STORICA AZIENDA ROMAGNOLA, LEADER NELLA PROGETTAZIONE DI SOLUZIONI PER INTERNI, INTEGRA ECCELLENZA TECNICA, DESIGN E INNOVAZIONE.

Crescere quando il mercato rallenta. Trasformarsi senza perdere identità. Innovare partendo da un'intuizione nata quarant'anni fa in Romagna e portarla nel mondo. È questa la sfida che Scrigno sta affrontando negli ultimi tre anni, sotto la guida di Fabrizio Campanella, CEO e general manager, chiamato per accelerarne la traiettoria. “Il mio ruolo è molto legato al progetto,” racconta. “Sono entrato il primo febbraio di tre anni fa su un percorso di crescita legato anche a un passaggio di proprietà.” Scrigno, storica azienda romagnola di Santarcangelo che ha inventato la categoria delle porte a scomparsa, è oggi controllata dal fondo di private equity francese PAI Partners. Un cambio di assetto che ha portato con sé un obiettivo chiaro: imprimere una forte accelerazione. Campanella definisce il proprio ruolo come profondamente operativo e trasversale. “Metà operaio, metà commerciale,” dice, rifiutando l'idea di una gestione distante dal campo. La sua esperienza arriva da un mondo diverso – quello degli elettrodomestici, con De' Longhi – ma il filo conduttore resta la concretezza e l'orientamento al risultato. Cambiano i prodotti, non l'approccio. In Scrigno il suo compito è quello di guidare una trasformazione profonda, industriale e culturale insieme, lavorando sulle persone, sulle competenze e su un ripensamento radicale del perimetro di business.

Campanella, da leader di categoria alla necessità di reinventarsi?

“Scrigno è un caso emblematico: un'azienda che ha inventato una categoria – il sistema di porte scorrevoli a scomparsa – e ne è diventata leader al punto che il nome stes-

A LATO, FABRIZIO CAMPANELLA, CEO E GENERAL MANAGER DI SCRIGNO.



“OGGI IL GRUPPO È UNA VERA E PROPRIA ‘FEDERAZIONE DI AZIENDE’, OGNUNA CON LA PROPRIA IDENTITÀ PRODUTTIVA E TERRITORIALE.”

so è sinonimo del prodotto. Un successo che, paradossalmente, contiene anche il rischio della stagnazione. Quando sei numero uno, per continuare a crescere devi trovare spazi nuovi. Il prodotto storico aveva già dato molto, mentre il mercato dell'edilizia, dopo l'effetto trainante del Superbonus, entrava in una fase di forte contrazione, con cali fino al 30% in alcune categorie. La risposta è stata una strategia chiara, sintetizzata in un motto eloquente: Scigno deve uscire dal muro.”

Come sta evolvendo l'azienda?

“Uscire dal muro ha significato ampliare l'offerta: non più solo sistemi di scorrimento, ma scale d'arredo, monoblocchi per finestre, persiane. Nonché porte da interni

e porte blindate. Per affrontare questa trasformazione, Scigno ha investito su più fronti: nuove risorse, sviluppo interno e una strategia di acquisizioni mirate. Negli ultimi due anni il gruppo ha integrato sei aziende: quattro in Italia e due in Spagna, entrando in nuove categorie e rafforzando la presenza internazionale. In Spagna, l'acquisizione di un competitor locale ha portato Scigno dalla seconda alla prima posizione di mercato. Oggi il gruppo è una vera e propria 'federazione di aziende', con oltre 500 dipendenti, in cui ogni realtà mantiene la propria identità produttiva e territoriale: scale a Forlì, porte a Cervia, controtelai in Romagna, con presenze anche in Veneto, Umbria e all'estero.”

Innovazione di prodotto e design. Cosa può dire al riguardo?

“Il debutto ufficiale di questa nuova Scigno è avvenuto al Cersaie, dove l'azienda ha presentato le nuove linee, collaboran-

—
IN ALTO, LA TECNOLOGIA A LEVITAZIONE MAGNETICA PER CONTROTELAIO. SOTTO, UN AMBIENTE CON PORTE DA INTERNI MONTEBELLO.



LYNK & CO

Ora disponibile da Romagnauto.

08



Fino a 200 km

Autonomia in modalità solo elettrica (WLTP)

Oltre 1.000 km

Autonomia in modalità mista

33 min

Tempo di ricarica 10 – 80%
(ricarica CC a 85 kW)

0,9 l/100 km

Consumo di carburante combinato ponderato (WLTP)

ROMAGNAUTO

Via Ravegnana 403 - 47122 Forlì
0543723303 | romagnauto@romagnauto.com

[@romagnautolynkco](#) [f Romagnauto - Lynk & Co](#)

do con firme di primo piano dell'architettura e del design come Elisa Ossino e Egidio Panzera. Le innovazioni non sono solo estetiche. Sul prodotto storico, Scigno ha rivoluzionato il sistema di scorrimento introducendo il primo controtelaio magnetico, eliminando attrito e contatto meccanico: una porta che 'galleggia', più silenziosa e fluida di qualsiasi alternativa sul mercato. Tra le novità più significative anche la prima porta blindata scorrevole da interni, capace di coniugare sicurezza e design, e l'uso esclusivo del materiale Cimento® come finitura per le porte, intercettando uno dei trend più forti dell'architettura contemporanea."

Si può crescere controcorrente...

"I numeri raccontano una storia rara nel settore: in un mercato in forte contrazione, Scigno è passata da 100 a 150 milioni di fatturato in tre anni. Una crescita sostenuta non solo dalle acquisizioni, ma anche da investimenti industriali, di marketing e di prodotto, e da un importante rafforzamento dell'organico. Oggi circa il 50% del fatturato viene realizzato all'estero, un dato eccezionale per un settore composto prevalentemente da aziende medio-piccole fortemente concentrate sul mercato interno. Nonostante la trasformazione, c'è qualcosa che non deve cambiare: lo 'spirito romagnolo'. Scigno continua a proporsi come un'azienda orgogliosamente nata in Romagna, con un know-how italiano che esporta nel mondo. La visione è chiara: il percorso è solo all'inizio. Abbiamo appena cominciato. I risultati ottenuti rappresentano solo una parte del potenziale generato

dagli investimenti fatti. Ora il focus si sposta sul mercato, sulla forza commerciale e sulla prossima generazione di prodotti, già in sviluppo per i futuri lanci. In un settore dai cicli lunghi, Scigno sceglie la pazienza strategica unita al coraggio di investire. Con la consapevolezza che, per restare leader, non basta difendere ciò che si è inventato: bisogna avere il coraggio di reinventarsi, senza mai perdere le proprie radici."

A rendere ancora più distintivo il percorso di Scigno è l'approccio culturale alla crescita...

"Ogni acquisizione non è mai stata letta come una semplice operazione finanziaria, ma come un incontro tra identità affini. Il tema non è solo trovare l'azienda giusta, ma il giusto 'fit' culturale, evidenziando quanto il lavoro sulle persone sia stato centrale quanto quello sui prodotti. La trasformazione ha richiesto un cambio di mentalità diffuso, capace di tenere insieme rigore industriale e spirito imprenditoriale. In questo senso Scigno continua a definirsi 'piccola' nonostante le dimensioni, rifiutando una logica da multinazionale distante e burocratica. Una scelta che si riflette anche nella governance quotidiana: presenza costante sul campo, ascolto dei team, rapidità decisionale. È proprio questa combinazione di radici solide, autonomia locale e visione internazionale che oggi consente a Scigno di affrontare un mercato complesso con un passo diverso, trasformando l'incertezza in un terreno fertile per la prossima fase di crescita."

IN BASSO, LA SEDE DI SCRIGNOLAB, IL NUOVO POLO MULTIFUNZIONALE A SANTARCANGELO DI ROMAGNA.



DATA DI FONDAZIONE 1989

FATTURATO DA ULTIMO BILANCIO 150 MIO €

STABILIMENTI 9 IN ITALIA, 1 IN SPAGNA E 1 IN PORTOGALLO

Pianifica
con noi il tuo

INtab

VIAGGI d'affari.



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

GABRIELE BANDINI PASSIONE PER L'INNOVAZIONE

di Roberta Bezzi

L'AZIENDA FAENTINA BLACKS È LEADER IN ITALIA NEL CAMPO DEI MATERIALI COMPOSITI AD ALTE PRESTAZIONI, IN PARTICOLARE FIBRA DI CARBONIO PER MOTORSPORT, AEROSPAZIO E AUTOMOTIVE DI LUSO.

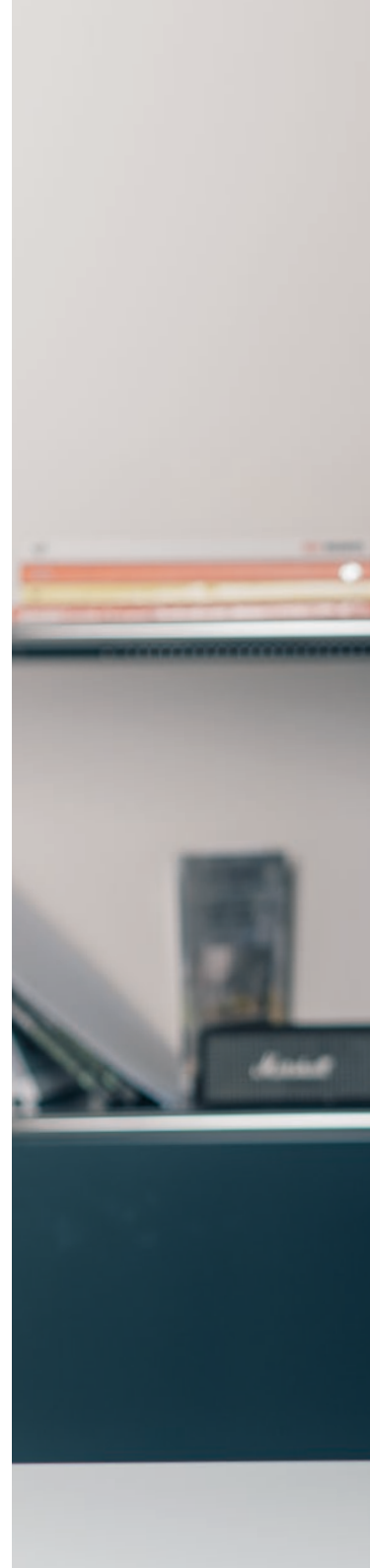
La passione per l'innovazione è da sempre il cuore pulsante dell'azienda faentina Blacks, leader in Italia nella progettazione e produzione di componenti in materiali compositi ad alte prestazioni come la fibra di carbonio, con clienti importanti nei settori motorsport, aerospazio e automotive di lusso. Numerosi i passi avanti compiuti in questi 15 anni, fra cui l'inaugurazione nel giugno 2025 di un nuovo impianto pensato come 'macchina produttiva' intelligente e sostenibile, frutto di una visione industriale che coniuga tecnologia d'avanguardia, rispetto per l'ambiente e centralità delle persone. A parlarne è il co-fondatore Gabriele Bandini che tiene particolarmente a ricordare il radicamento territoriale di un'azienda a cui non manca l'apertura internazionale, oltre al valore fondamentale della formazione di nuove competenze attraverso l'Academy in cui preparare i professionisti del domani.

Com'è nata Blacks? Qual è l'idea che l'ha ispirata?

"Tutto è iniziato nel novembre 2011 da uno spin-off di un'azienda della mia famiglia, la Riba Composites (Ndr, ora Bucci Composites). Insieme a me nell'avventura, Mattia Tamburini, socio e cofondatore, che era responsabile del settore nautico in Riba. Insieme ad altri due soci, che poi si sono ritirati, abbiamo pensato di uscire dalla precedente società e di fondarne una nuova da zero con una logica diversa. L'attività è iniziata nel 2011, con un primo nucleo di 4 dipendenti, in un piccolo laboratorio di 250 mq dove abbiamo inserito macchinari acquistati con mutui a tassi stellari."

Qual è stato il primo passo della crescita costante nel tempo?

"L'allargamento della clientela. Siamo partiti puntando sul nautico per poi decidere di allargarci al motorsport e al racing,





che già conoscevamo, grazie alla fibra di carbonio ad alta performance. Risale al 2015 la prima collaborazione con clienti importanti e team di Formula 1. Questo ci ha consentito di raddoppiare la superficie aziendale in modo da inserire altri mezzi di produzione tipo autoclavi. L'aumento rilevante di clienti e spazi è durato sino al 2019, anno in cui abbiamo toccato i 5 milioni di euro di fatturato e raggiunto i 35 dipendenti."

Sempre al 2019 risale l'importante partnership industriale con STR, azienda pesarese che si occupa di stampaggio di plastiche per automotive, tipo pa-

raurti, componenti interni e finiture esterne, dedicati al mondo automotive super sport e luxury...

"Sì, è stata una scelta strategica per uno step più grande a livello di capacità produttiva e di fatturato. Dato che un elemento importante di STR è la verniciatura, da quel momento siamo riusciti a fornire un migliore servizio alle nostre aziende-clienti che acquistano parti semilavorate, in carbonio e plastiche verniciate, pronte per essere montate. Potendo affrontare il segmento motorsport e automotive di lusso in modo efficace, negli anni successivi abbiamo acquisito altri clienti importanti.



DATA DI FONDAZIONE 2011

NUMERO DIPENDENTI 160

SEDI OPERATIVE 2 PLANT OPERATIVI A FAENZA

Da qui la necessità di un ulteriore ampliamento degli spazi produttivi.”

Dopo qualche anno, nel 2025, avete realizzato il sogno di un nuovo sito produttivo in via Majorana 19, attiguo allo stabilimento già esistente in via Vittori. Per cosa si contraddistingue?

“Si tratta di un impianto di alto livello tecnologico che consente di gestire un flusso importante nella lavorazione di materiali compositi. È stato realizzato secondo criteri ingegneristici evoluti: ogni spazio è studiato per rispondere a requisiti di qualità e controllo ambientale. L'obiettivo non è solo produttivo, ma valoriale: offrire ai clienti componenti d'eccellenza, garantendo affidabilità, etica, tracciabilità e attenzione alle persone. Fra acquisizione del terreno, progettazione e costruzione, è stato un investimento di circa 10 milioni di euro. Il risultato finale? Un'unica sede con due diverse 'anime': una più racing e l'altra incentrata su automotive e aerospace, in modo da gestire al meglio due diversi segmenti di mercato.”

In termini di fatturato e personale, quanto è cresciuta Blacks?

“Dal 2021 al 2024 abbiamo avuto una crescita del 30% l'anno. Il 2025 si è chiuso toccando i 23 milioni di fatturato, e superando la quota 150 dipendenti con un'età media di 31 anni. Abbiamo grandi possibilità di sviluppo nei prossimi cinque anni, anche se ovviamente dobbiamo fare i conti con lo stato di salute dei mercati.”

Il vostro è un settore particolarmente competitivo?

“Sì, soprattutto a causa dell'aggressività dei Paesi asiatici che beneficiano di costi del lavoro più bassi dei nostri. Nell'ottica di competitività, quindi, preferiamo puntare su clienti che hanno requisiti stringenti e qualitativi. Il valore di un parafango in carbonio è ormai basso, ma se andiamo su una scala di valore più elevato possiamo certamente dire la nostra. Ci sono alcune parti estremamente complesse, come per esempio porte integrate e dispositivi di sicurezza, in cui il know-how è difficile da ottenere e ci vuole grande condivisione con il cliente finale.”

A proposito di know-how, una buona parte della produzione di Blacks è legata all'abilità manuale. Per questo,

—
IN QUESTE PAGINE, IL PROCESSO DI LAMINAZIONE DI MATERIALI COMPOSITI.



**Scegli nel presente, spazi che
creano valore per il futuro.
Con noi.**



Commercializzazione immobili d'impresa

In tutto il Centro e Nord Italia.



Property & Facility Management

Gestione immobiliare a 360°.



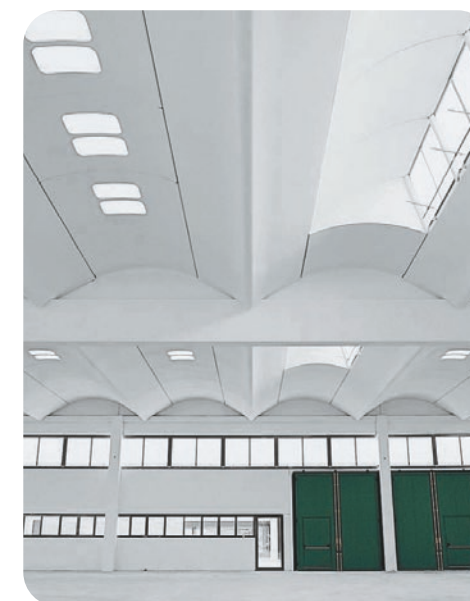
Ricerca nuove location e sviluppo nuovi progetti

Dallo scouting di mercato alla consegna dell'immobile "chiavi in mano".



Opportunità di investimento in immobili a reddito

Asset in posizioni strategiche, con tassi di occupazione elevati e tenant di primario standing. Soluzioni con rischio locativo contenuto e costi di gestione esigui.



 **SOGEICOM**
REAL ESTATE SOLUTIONS



+39 335 781 9685



f.badesso@sogecom.it



Granarolo dell'Emilia (BO)



www.sogecom.it



“L’OBIETTIVO DEL NOSTRO NUOVO IMPIANTO NON È SOLO PRODUTTIVO, MA VALORIALE: OFFRIRE AI CLIENTI COMPONENTI D’ECCELLENZA.”

due anni fa, avete pensato di puntare sulla formazione con una vostra Academy interna?

“Sì. Il nostro è uno dei pochi lavori manuali ad alto profilo tecnologico che è cresciuto in questi ultimi anni. Ci serve quindi formare i nuovi assunti, in particolare tecnici e altri profili adatti alla nostra realtà. Lavorando in un settore attraente come quello della Formula 1 e potendo offrire un ambiente di lavoro moderno basato su relazioni dirette, abbiamo la fortuna di attirare tanti giovani motivati. Ci tengo poi a ricordare che, dietro la parte di

pura produzione, abbiamo anche sviluppato una capacità di co-design ed engineering, grazie a 8 postazione Cad-3D in cui creare disegni tecnici di precisione e layout, con possibile scelta dei materiali, in modo da garantire il massimo supporto alla clientela.”

Guardando al futuro, quali sono i prossimi obiettivi?

“Anche se abbiamo già clienti italiani che lavorano per l'estero, il nostro desiderio è di sviluppare maggiormente la vendita oltreconfine che oggi copre una quota pari al 20-25%.”

—
IN ALTO, METODOLOGIE DI LAVORO ALL'AVANGUARDIA PER OTTIMIZZARE OGNI FASE DI PROGETTO. SOTTO, LA SEDE DI BLACKS A FAENZA.





**META
YOUR
TEAM**

LA SQUADRA PER LA CRESCITA DELLA TUA IMPRESA

Un **TEAM** altamente qualificato, con competenze specifiche e complementari, in grado di affiancare l'impresa nel percorso di sviluppo del business. 12 Business Units: servizi di eccellenza, interventi e soluzioni che coprono tutte le aree chiave delle aziende, per sostenerne la competitività e la crescita.

Visita il nostro
sito web.

www.metabusiness.it



MICAELA DIONIGI

RESPONSABILITÀ

E CORAGGIO

di Lucia Lombardi

DA PICCOLA REALTÀ DI DISTRIBUZIONE DEL GAS A GRUPPO INDUSTRIALE DIVERSIFICATO NELL'ENERGIA E NELL'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO. QUESTO IL PERCORSO DI GRUPPO SGR, OGGI GUIDATO DA MICAELA DIONIGI.

Dalla gavetta alla presidenza, senza scorciatoie. La storia della presidente di **Gruppo SGR, Micaela Dionigi**, è strettamente intrecciata a quella dell'azienda fondata nel 1956 dal nonno materno, **Aldo Domeniconi**. Da piccola realtà di distribuzione del gas a **gruppo industriale diversificato nell'energia e nell'efficientamento energetico**: un percorso costruito su visione, rischio imprenditoriale e capacità di evolvere nei momenti di discontinuità. "Sono entrata in azienda nel 1982 dopo studi umanistici e un anno trascorso in uno studio di commercialisti a Cesena." All'epoca l'azienda contava circa 30 persone. Il suo ingresso avviene dalla base: "**Ho iniziato dalla gavetta**," racconta Dionigi. "Rispondevo al centralino telefonico, stavo alla cassa e allo sportello clienti, affiancavo la responsabile nelle pratiche assicurative di routine. Poi ho cominciato a seguire anche la parte tecnica, sempre in affiancamento." Un percorso trasversale che le consente di "imparare a conoscere la società a 360° e a capire dall'interno come funzionava," maturando progressivamente responsabilità crescenti. Nel 1985 la scomparsa del fondatore segna il passaggio più delicato. "Mi sono trasferita definitivamente a Rimini e ho consolidato la mia posizione con l'aiuto di tre persone chiave che avevano affiancato mio nonno e che non mi hanno mai lasciata sola: il direttore amministrativo Rag. Mario Donati, il direttore tecnico Geom. Ugo Garattoni e il direttore generale Ing. Bruno Tani." **Dal 2001 è presidente. Oggi il Gruppo conta oltre 1.200 dipendenti** ed è un operatore di riferimento nel settore energetico.

DATA DI FONDAZIONE 1956

NUMERO DIPENDENTI 1.250

FATTURATO ULTIMO BILANCIO

750 MIO €





UN ELEMENTO DISTINTIVO È LA CAPACITÀ DI UNIRE COMPETENZA TECNICA E TECNOLOGICA, DAI PICCOLI AI GRANDI IMPIANTI.

Le radici dell'impresa raccontano un **modello imprenditoriale fondato su responsabilità diretta e coraggio**. Dopo la guerra, l'impianto del gas di Rimini era stato distrutto e il concessionario non lo ricostruì. Domeniconi si presentò in Comune offrendo di investire capitali interamente propri per la ricostruzione e gestione dell'impianto. Ottenne una concessione trentennale in esclusiva. "I primi quindici anni furono veramente duri: dopo aver dato fondo a tutte le sue disponibilità, ricorse al credito bancario fornendo a garanzia tutto il suo patrimonio." La ricostruzione dell'impianto, l'ammodernamento delle reti e l'avvio delle erogazioni

nel 1959 posero le basi per lo sviluppo successivo. La svolta arrivò nei primi anni Settanta con l'arrivo del metano e, dal 1974, con la crisi energetica seguita alla Guerra del Kippur, che accelerò l'estensione della rete in gran parte della provincia. Le crisi, nella storia del Gruppo, diventano momenti di accelerazione strategica. **Il passaggio strutturale più rilevante si consuma però dopo il 2000, con la liberalizzazione del mercato del gas e dell'energia elettrica.** "Tutto ciò che era gestito in regime di monopolio è entrato nel mercato. Per molte aziende del settore è stata una minaccia; **per noi, grazie alle giuste scelte strategiche, si è rivelata una grande opportunità.**" L'azienda sceglie di trasformarsi: da gestore locale in concessione a operatore competitivo, ampliando l'offerta e investendo su competenze commerciali, sistemi informativi e acquisizioni mirate. "Da quel momento ci siamo rapidamente sviluppati sia per vie

—
IN APERTURA, MICAELA DIONIGI, PRESIDENTE DEL GRUPPO SGR. IN BASSO, UN IMPIANTO DI SGR BIOMETHANE PER LA PRODUZIONE E LA GESTIONE DI COMBUSTIBILI RINNOVABILI.



CAPANNONE DA COSTRUIRE, AMPLIARE O RISTRUTTURARE?

Dal 1930, ci facciamo in tre per
costruire valore.

**PREFABBRICATORI
IMPRESA GENERALE
GENERAL CONTRACTOR**

Basso Cav. Angelo
COSTRUZIONI GENERALI

commerce@costruzionigeneralibasso.it - 0422 999311

**SEGURINI RAPPRESENTANZE - 348 33 44 961 alberto.segurini@segurindirappresentanze.it
BOLOGNA, RAVENNA, FORLI' CESENA, RIMINI, FERRARA e ROVIGO**

**PAOLO SGHEDONI - 340 67 99 379 paolo.sghedoni@gmail.com
MODENA E REGGIO EMILIA**

**FABRIZIO NOTARI - 348 82 76 757 fabrizio.notari@gmail.com
PARMA**

interne sia con l'acquisizione di importanti aziende.”

Oggi Gruppo SGR si presenta con **un'offerta integrata che comprende fornitura di gas e luce, servizi di efficienza energetica, progettazione, costruzione e gestione di impianti per clienti privati, imprese e pubbliche amministrazioni.** “Facciamo progettazione, costruzione e gestione di piccoli e grandi impianti per usi civili, grandi comunità e realtà industriali.” Un elemento distintivo è la capacità di unire **competenza tecnica e tecnologica:** illuminazione pubblica con tecnologia LED, sistemi di sensoristica per traffico, parcheggi, semafori, monitoraggio ambientale in ottica smart city e smart land. “La nostra competenza tecnica, unitamente a quella tecnologica, ci consente di portare sul mercato un'offerta completa e più semplice da comprendere, perché per tutti questi servizi siamo un unico interlocutore.” Il Gruppo opera anche nel **facility management**, con gestione e manutenzione H24 di grandi edifici pubblici e privati, e nel **real estate** attraverso la leva dell'efficienza energetica. **Parallelamente investe in fonti rinnovabili ed economia circolare, tra impianti fotovoltaici e produzione di biometano.** “Il biometano, tra alcuni anni, ci consentirà di coprire oltre il 10% del gas naturale fornito ai nostri clienti.” In un mercato “complicato e turbolento, condizionato dalla geopolitica e dalle tensioni internazionali,” la solidità finanziaria rappresenta un pilastro strategico. “Ci siamo sempre contraddistinti da politiche di autofinanziamento



molto robuste. Questo ci consente di non dipendere eccessivamente dal mondo bancario e di essere tempestivi e autonomi nelle scelte di crescita.”

La crescita accelerata degli ultimi anni viene governata investendo su “persone, sistemi, processi e tecnologie, poste al centro del nostro progetto per irrobustire il Gruppo in vista di sfide e opportunità ancora più interessanti.” Anche di fronte a innovazioni come l'Intelligenza Artificiale, la centralità resta il capitale umano: “Con la giusta finanza, idee innovative e collaboratori competenti, nessun traguardo ci è precluso.” Accanto al core business energetico, la presidente ha promosso **nel 2001 la nascita del Centro Congressi aziendale**, oggi polo polifunzionale con otto sale e oltre 300 eventi l'anno. Nel 2009 l'offerta si è completata con il **Ristorante Quartopiano, guidato dallo chef Silver Succi insieme al direttore di sala Fabrizio Timpanaro:** “È nato per coprire le esigenze legate ai convegni, dal welcome coffee alla cena di gala, ma è diventato un ristorante gourmet conosciuto e apprezzato in tutta Italia.” La visione resta chiara: crescita per sinergie, economie di scopo e rafforzamento organizzativo. “Continuiamo il nostro percorso a piccoli passi e con molta umiltà, ma con altrettanta convinzione e con una chiara visione orientata al medio-lungo periodo.” Una sintesi efficace di un gruppo che ha trasformato il rischio imprenditoriale delle origini in una struttura industriale solida, capace di affrontare liberalizzazioni, crisi energetiche e transizione ecologica con autonomia, competenza e visione.



—
IN ALTRO, IL CENTRO CONGRESSI AZIENDALE. A LATO, IL RISTORANTE QUARTOPIANO SITUATO NEL QUARTIER GENERALE DELL'AZIENDA.

www.fratellianelli.com |  



f.lli anelli

la casa prende forma

65

ANNI COSTRUITI
CON PASSIONE

 **f.lli anelli**

dal 1960

 **Sede centrale di Sant'Ermete di Santarcangelo di Romagna (RN)**

Via Marecchiese 1056 | t. 0541 750155 | anelli@fratellianelli.com

 **Magazzino di Rimini (RN)**

Via Tosca 11 | t. 0541 770042

 **Magazzino di Rimini 2 (RN)**

Via Montescudo 15 | t. 0541 383410

 **Magazzino di Riccione (RN)**

Via Tortona 18 | t. 0541 418318

 **Magazzino di Cattolica (RN)**

Via Emilia Romagna 244 | t. 0541 951264

 **Magazzino di Torre Pedrera (RN)**

Via Popilia 270 | t. 0541 720287

 **Magazzino di Longiano (FC)**

Via Emilia 1320 | t. 0547 58478

Abbiniamo l'esperienza ultra decennale nella conoscenza dei materiali ad una spiccata vocazione innovativa per poterti offrire, sempre, le soluzioni più adatte alle tue esigenze: dalla nuova costruzione al piccolo intervento di manutenzione, fino alla ristrutturazione più impegnativa.

anelli  **edilizia**
materiali e manufatti

anelli  **showroom**
arredare assistiti

 **modula**
prefiniti in cartongesso

anelli  **colore**
ravviva il tuo mondo



FLAVIA BANDINI MANAGER SFIDANTE

di Francesca Miccoli | ph Andrea Bonavita

GRAZIE ALLE OTTO AZIENDE CHE LA COMPONGONO, OGGI SAG GROUP È LEADER IN EUROPA NELLA PROGETTAZIONE E LAVORAZIONE DI TUBAZIONI IN METALLO E GOMMA. TUTTO È NATO GRAZIE ALL'INCONTRO TRA ZINI E BANDINI.

'Sfidante' è un termine che ricorre spesso nelle parole dell'**imprenditrice Flavia Bandini**, vicepresidente di Sag Group, gruppo leader in Europa nella progettazione e lavorazione di tubazioni in metallo e gomma. Sag Group è una realtà composita, formata da otto diverse società, sei con sede in Emilia-Romagna, una in Turchia e una negli Stati Uniti: realtà strutturate per la gestione completa della catena produttiva. Una storia di successo che parte da lontano e affonda le radici nella reggiana Novellara, borgo di impronta rinascimentale già signoria dei Gonzaga, e paese natale di **Giuseppe Zini**, che sul finire degli anni Sessanta, fonda la Giuseppe Zini Carpenteria metallica, oggi Sag Tubi Spa. È degli anni Novanta l'incontro decisivo con **Gianmarco Bandini**, fondatore dell'attuale Sag Tubi Tredozio: un sodalizio imprenditoriale destinato a diventare il nucleo dell'attuale Sag Group, come ricordato dalla manager rivisitando con comprensibile orgoglio la storia dell'azienda di famiglia. Negli anni, investimenti mirati e acquisizioni strategiche hanno consolidato un gruppo che, nonostante il complesso contesto internazionale, continua a guardare al futuro cercando di innovarsi per stare al passo con un mercato in continua evoluzione. La neonata *joint venture*, che ha dato origine a Sag Nahars (India), ne è testimonianza. Grazie alle otto aziende che lo compongono, **oggi Sag Group può manipolare e lavorare qualsiasi tubo rigido o flessibile e progettare e produrre sistemi di scarico completi**. La produzione è vastissima, destinata a coprire altrettanto numerosi segmenti di business, dall'automotive alle macchine agricole, ai veicoli sportivi

IN QUESTE PAGINE, FLAVIA BANDINI, VICEPRESIDENTE DI SAG GROUP.



LA PRODUZIONE COPRE NUMEROSI SEGMENTI DI BUSINESS, DALL'AUTOMOTIVE ALLE MACCHINE AGRICOLE, AI VEICOLI SPORTIVI E INDUSTRIALI, AL MATERIAL HANDLING.

a Modigliana, nutro un forte radicamento al territorio e alle persone. **Con molti lavoratori ci conosciamo da una vita.** Un legame forte, palesatosi con prepotenza nei momenti difficili. "Penso al periodo dell'alluvione, quando il paese è rimasto isolato dal resto del mondo. Tutti ci siamo rimboccati le maniche, precipitandoci negli stabilimenti per pulire e continuando a lavorare per non pregiudicare l'attività aziendale." Un attaccamento persino commovente. "A Tredozio si lavora assieme restando nella medesima direzione, nell'interesse e per il bene della società, non solo per lo stipendio. Sono convinta che il successo di Sag Tubi Tredozio sia legato proprio al contesto in cui opera. Una realtà che, nella sua semplicità, serve aziende come Toyota e Cnh ed è stata premiata per la qualità del prodotto e dei servizi."

Una novantina i dipendenti nella valle del Tramazzo, un coriandolo rispetto ai circa novecento del Gruppo. A definire la carismatica leadership di Flavia Bandini non sono solo i profitti ma anche la visione strategica, la capacità di trasformare le difficoltà in opportunità e di adattarsi ai cambiamenti del mercato. La stella polare che guida il cammino è il rispetto dei dipendenti e del loro benessere: **la persona è sempre al centro.** Nobile anche la scelta di non recidere il legame con il passato e con i poli produttivi storici, trampolino di lancio verso la competitività internazionale ma sempre 'caldo rifugio'. A livello di gruppo, la manager condivide con il direttivo la definizione di strategie, budget e obiettivi. "Spesso ci sono da affrontare criticità ma si cerca sempre di fare della difficoltà una

e industriali, al material handling e tanto altro ancora. L'ingresso in azienda della giovane Flavia è avvenuto in maniera naturale. "Non è stata una scelta obbligata," spiega l'imprenditrice. "Conseguita la laurea in ingegneria gestionale si è prospettata l'opportunità di lavorare nell'azienda di famiglia, dove ho trovato subito una mia collocazione crescendo professionalmente occupandomi dei vari settori: mi piace molto il mio lavoro, mi identifica."

Oggi il gruppo è guidato dal **presidente Walter Zini** e la manager riveste l'incarico di vicepresidente di Sag Group e opera attivamente in diverse aziende del gruppo. Nel cuore dell'ingegnere, tuttavia, **Tredozio** ha un posto speciale. "Un gioiellino, una realtà importante a livello internazionale a dispetto delle dimensioni. Un'azienda punto di riferimento per un'intera comunità: il paese conta appena mille abitanti e quasi in tutte le famiglie c'è un dipendente di Sag Tubi, autentico volano economico e occupazionale. Anche se risiedo a Forlì, sono nata e cresciuta

IN ALTO, FLAVIA BANDINI, WALTER ZINI E RAFFAELLA BANDINI PRESSO LA FIERA DI HANNOVER.

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



DATA DI FONDAZIONE 1969

NUMERO DIPENDENTI 909

FATTURATO DA ULTIMO BILANCIO 130.5 MIO €

sfida e un elemento di crescita." Il pensiero corre a concorrenti che operano nei paesi 'low cost', laddove materiali e produzioni hanno costi inferiori, e alla transizione green, che certamente non agevola i Paesi del vecchio continente. "Bisogna sempre inventare qualcosa per sopravvivere in un mondo ogni giorno più sfidante. E quando non si fattura, si costruisce, ad esempio concentrandosi sull'innovazione, la modernizzazione e la ricerca di nuovi metodi di lavoro."

L'imperativo categorico è quello di non pregiudicare mai la qualità dei servizi e dei prodotti: un'eccellenza che ha proiettato il nome di Sag Group nel gotha mondiale dell'industria. Sul mercato l'impresa vanta infatti **clienti dai nomi altisonanti: da Cnh a Toyota, da Scania a Daimler, fino a Ferrari, Lamborghini, e Ducati.** Solo per citarne alcuni. "Ricopriamo una gamma di prodotto molto ampia, a livello internazionale. Non credo esista un altro gruppo in grado di fornire ai clienti prodotti e servizi a 360°: è la nostra forza, che probabilmente rischia di essere anche la nostra debolezza; unire tanti processi in una sola realtà è piuttosto faticoso." I clienti sono infatti affiancati dalla fase di consulenza e progettazione allo sviluppo completo di un prodotto grazie a personale altamente qualificato e a moderni software per lo sviluppo anche dei progetti più complessi o particolari. Nella vita dell'Ad un ruolo fondamentale va ascritto alla famiglia. "Mio padre ha con

UN'AZIENDA, PUNTO DI RIFERIMENTO PER UN'INTERA COMUNITÀ, CHE VANTA CLIENTI COME TOYOTA, DAIMLER, FINO A FERRARI, LAMBORGHINI E DUCATI.

orgoglio passato il testimone a noi figlie, sorelle molto unite sia nella vita privata che sul lavoro." Gloria, general manager di Sag Tubi Tredozio, e Raffaella, anche lei membro del Cda di Sag Group e parte attiva in diverse aree strategiche. L'ultimo acquisto riguarda la terza generazione. "Mio figlio ventiquattrenne è ingegnere meccanico, ha appena fatto il debutto in ANSA Tech a Finale Emilia, attratto dal settore progettazione e sviluppo." Gli affetti rappresentano il 'posto delle fragole'. "Ho una famiglia numerosa, formata da un marito che mi supporta, tre figli, due cani e tre gatti. Sono poco presente a casa ma almeno il sabato e la domenica cerco di godermeli dedicandomi interamente a loro. Condividere il tempo con le persone che ami è il dono più grande."



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

Fideuram è la prima⁽¹⁾ private bank italiana e tra le prime nell'Area Euro con 375,9 miliardi di Euro di masse amministrative di cui 220,6 miliardi di risparmio in gestione⁽²⁾. La sua natura di banca-rete dedicata al private banking ha contribuito a costruire, nel tempo:

- una elevata solidità patrimoniale con un Common Equity Tier 1 Ratio pari al 27,7%⁽²⁾, largamente al di sopra dei requisiti normativi;
- una considerevole solidità finanziaria.

A garanzia della sicurezza dei propri clienti.

(1) Fonte: Magstat, indagine 2023. Ranking realizzato sui dati di stock al 31 dicembre 2022.

(2) Fonte: Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking - Relazione semestrale al 30 giugno 2024.



Private Banker



Filippo Venturini

Private Banker*

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

Mettere al centro i clienti e le loro esigenze.

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

Il mio 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.

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

 XPENG



**Promo
Unstoppable**

**Wallbox e 3.020 kWh
inclusi nel prezzo**



Benvenuti in XPeng: più di un'auto elettrica, un'esperienza di guida nata nel futuro. Per XPeng, la mobilità è molto più che raggiungere una destinazione. È un viaggio verso nuovi orizzonti, capace di ispirare avventure ancora da immaginare.

Scopri di più su www.destefanigroup.com

XPeng G6: consumo ciclo medio combinato WLTP (kWh/100 km): 17,9-17,5. Emissioni CO₂ (g/km): 0

D E S T E F A N I G R O U P
RAVENNA - IMOLA - FORLÌ, WWW.DESTEFANIGROUP.COM