IMPRESE &LEADER

LE VISIONI PER COMPETERE

N.2 NOVEMBRE 2026



ARIANNA CASADEI

Una storia di famiglia e di bellezza

DANIELA MORANDI

Radici solide, nuovi orizzonti

ANDREA GALANTI

Innovazione e flessibilità

CONFINDUSTRIA ROMAGNA

VOLVO

Fino a 810 km** di autonomia. Nuova Volvo EX60. The game changer.

**Offerta leasing per clienti Privati e Imprese con canone da 475 €.
Durata leasing 48 mesi/massimo 80.000 km,
con anticipo/permuta 15.686 € e opzione di riscatto finale 26.642 €.
Tasso fisso leasing 3,45%, TAEG 4,85%. IVA inclusa.***



Volvo EX60 crea nuove distanze e nuove dimensioni: con autonomia fino a 810 km**, tecnologia 800 volt per una ricarica veloce che permette di ricaricare 340 km in 10 minuti***, cintura di sicurezza multi-adattiva**** e fino a 680 cavalli di potenza apre la nuova era della mobilità elettrica di Volvo.
Freedom to move. Electric.

* Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Volvo EX60 P6 Plus MY27, prezzo di listino 65.350 €. Prezzo promozionale con il contributo delle Concessionarie aderenti 59.350 € Iva e messa su strada incluse, IPT esclusa. Offerta valida dal 13/09/2026 al 30/09/2026, come da esempio rappresentativo: Anticipo 15.685,52 € spese istruttoria pratica 366,00 €, Tasso Fisso Leasing 3,45%, TAEG 4,85%, n. 47 canoni residui da 474,62 € ciascuno, riscatto 26.641,99 € IVA inclusa – calcolata secondo l'aliquota vigente. All'operazione di leasing si applicheranno i seguenti ulteriori costi, oltre IVA, imposta di bollo 16,00 € sul Contratto, spese incasso canone di locazione 5,00 € per ogni mensilità, spese per singole comunicazioni periodiche 10,00 € oltre imposta di bollo su singole comunicazioni periodiche 2,00 €, commissione per servizio pagamento Tassa Automobilistica ("Bollo Auto") 10,00 €. In caso di offerta a privato, i suddetti costi sono già inclusi nel calcolo del TAEG. Importo totale del credito: 44.050,00 €. Importo totale dovuto dal Cliente: 50.158,15 €. Per tutte le condizioni economiche e contrattuali fare riferimento alle Informazioni Europee di Base sul Credito ai Consumatori (IEBCC) e/o ai Fogli Informativi presso il punto vendita e sul sito www.findomestic.it. Salvo approvazione di Findomestic Banca S.p.A. Romagnauto Srl opera quale intermediario del credito per Findomestic Banca SpA, non in esclusiva.
**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, carichi attivi, stato di usura della batteria. Il valore indicato si riferisce alla vettura Volvo EX60 P12 AWD Electric con l'equipaggiamento di serie. Al momento della produzione del presente materiale i dati sono preliminari in attesa di omologazione. I valori eventualmente aggiornati sono sempre disponibili sul sito volvocars.com/it.
***I tempi di ricarica possono variare e dipendono da fattori quali ad esempio la potenza della stazione di ricarica, la temperatura esterna, la temperatura della batteria, i sistemi di ricarica, i carichi attivi dell'auto, le condizioni della batteria e quelle dell'auto.
****Le cinture di sicurezza multi-adattive sono installate solo sui sedili della fila anteriore.
Volvo EX60. Valori massimi nel ciclo combinato: consumo: 17.4 kWh /100 km. Emissioni CO_2: 0 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, carichi attivi, stato di usura della batteria. Presso ogni concessionario è disponibile gratuitamente la guida che riporta i dati di emissioni CO_2 dei singoli modelli redatta annualmente dal Ministero delle Imprese e del Made in Italy. L'immagine dell'auto è puramente indicativa.

Romagnauto | FORLÌ - Via Ravegnana 403 - Tel. 0543.723303
Filiale Dopovendita CESENA (FC) - Via Fogazzaro 119 - Tel. 0547.335567 | romagnauto@romagnauto.com
www.romagnauto.it

EDITORIALE



L'incertezza non è più un'eccezione. È diventata parte dello scenario nel quale ogni giorno le imprese sono chiamate a scegliere, investire, innovare e competere.
Eppure, proprio dentro questa complessità, ci sono storie che indicano una direzione. In questo secondo numero del 2026 abbiamo scelto di raccontarvi sei esperienze di imprenditori e imprenditrici della Romagna, differenti per percorsi e settori, ma accomunate dalla capacità di trasformare competenze, tecnologia e visione in crescita.
Sono storie radicate nel territorio e aperte al mondo. Raccontano un sistema produttivo che cambia senza perdere la propria identità, capace di affrontare mercati sempre più complessi facendo leva sulla qualità delle persone, sull'innovazione e sulla forza delle relazioni.
Conoscerle e condividerle significa mettere in circolo esperienze e idee. Perché è anche così che una comunità imprenditoriale diventa più forte e costruisce il proprio futuro.

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

ARIANNA CASADEI

Storia di famiglia
E di bellezza



14

DANIELA MORANDI

Radici solide,
nuovi orizzonti



20

ANDREA GALANTI

Innovazione
E flessibilità



26

CESARE PARA

Sartoria
Tecnologica



32

VITO GIURAZZA

Da manager
A imprenditore



38

SILVIA CIUFFOLI

Comunicare
L'identità

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. 2 2026
Chiuso per la stampa: 2/11/2026
Stampa: La Pieve Poligrafica
Villa Verucchio (RN)

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

IN AGENDA



ITALIAN EXHIBITION GROUP NELLA TOP 20 MONDIALE

Rimini Italian Exhibition Group (IEG) è stato insignito di un prestigioso riconoscimento: il Gruppo infatti è l'unica società italiana inserita nella classifica Grant Thornton Stax che individua e analizza i 20 top player mondiali del settore fieristico. La nota e ambitissima classifica è basata sul fatturato esclusivamente prodotto dalle manifestazioni organizzate direttamente dai player. Tra le società in classifica appaiono anche partner industriali o commerciali di IEG.

"Un risultato che conferma la costante crescita del gruppo e il suo radicamento internazionale," dichiara Corrado Peraboni, AD di IEG. "Non è un caso che il nostro è il gruppo italiano con la maggiore quota di fatturato estero consolidato, e l'elemento che considero più importante è la costanza. Essendo da diversi anni in questo ranking, il significato è la costante presenza di IEG ai vertici internazionali."



MARCEGAGLIA ACCOGLIE LA PANCHINA DEL RICICLO

Ravenna Approda nello stabilimento Marcegaglia, Steelosa®, la panchina in acciaio riciclato promossa da Ricrea con Anci e Pubblicità Progresso per sensibilizzare sul riciclo degli imballaggi in acciaio. Realizzata nella forma del simbolo dell'infinito, richiama la possibilità di riciclare l'acciaio e trasformarlo in nuova materia prima. La collocazione nello stabilimento Marcegaglia, tra i fornitori dell'acciaio utilizzato per le panchine, collega simbolicamente riciclo e produzione. All'inaugurazione hanno partecipato Domenico Rinaldini, Presidente Ricrea; Aldo Fiorini, Coo Marcegaglia Carbon Steel Ravenna; Oscar Guerra, Consigliere Generale Confindustria Romagna, Federica Moschini, Assessora al Comune di Ravenna e Ciro Lelli, Responsabile Area Ambiente Ravenna - Cesena Gruppo Hera.



I 25 ANNI DI ONIT TRA AI E IL 'FARE BENE'

Cesena In occasione dei 25 anni, Onit ha riunito a Castrocaro Terme circa 300 tra clienti, partner e fornitori per la convention *Fare Bene*, un confronto su Intelligenza Artificiale, etica, cybersecurity e ruolo delle persone nell'innovazione. Moderati dal giornalista Alessio Jacona, sono intervenuti Michela Milano, professoressa dell'Università di Bologna ed esperta di Intelligenza Artificiale; Padre Natale Brescianini, monaco benedettino; Anna Vaccarelli, presidente di Clusit; Marco Ramilli, fondatore e Ceo di IdentifAI; e Andrea Zorzi, campione del mondo di pallavolo. Il Gruppo, nato a Cesena nel 2001, conta oggi 320 persone, circa 30 milioni di euro di fatturato e oltre 500 clienti. "L'innovazione non si misura solo da ciò che la tecnologia può fare, ma anche da come viene utilizzata e dall'impatto che produce," ha sottolineato il Ceo e cofondatore Fabio Piraccini.


Pianifica
con noi il tuo
VIAGGIO
d'affari.
INlab
VIAGGI
MANUZZI
Un salto di qualità.
Galleria Almerici, 3 Cesena | T. 0547 618511 | www.viaggimanuzzi.it

ARIANNA CASADEI
STORIA DI FAMIGLIA E DI BELLEZZA

di Francesca Miccoli

AL CALZATURIFICIO DI SAN MAURO PASCOLI PRENDONO VITA AUTENTICI GIOIELLI DI MANODOPERA, ICONE DELL'ECCELLENZA MADE IN ITALY: SCARPE INDOSSATE SUI RED CARPET COME NELLA QUOTIDIANITÀ DALLE DIVE DI TUTTO IL PIANETA.

La voce di **Arianna Casadei** emana luce, trasmette gioia, energia positiva. Un carisma che abbatte le distanze traducendosi in un ideale abbraccio all'interlocutore. Esponente di terza generazione dell'omonima *maison* di calzature di lusso oggetto del desiderio femminile, **dal gennaio 2023 è alla guida dell'impresa di San Mauro Pascoli**. "Sono nata a Roma per via delle origini materne ma 'casa' è Rimini, a venti minuti dalla sede aziendale," racconta. Dalla sua terra ha ereditato il carattere aperto, la solarità e il pragmatismo, dalla famiglia ha acquisito la passione e l'abnegazione per un "lavoro che amo, vissuto accanto alle persone che amo." In Romagna prendono vita autentici gioielli di manodopera, icone del lusso e dell'eccellenza Made in Italy: **calzature indossate sui red carpet come nella quotidianità dalle dive di tutto il pianeta, da Madonna a J.Lo**. Miracoli di stile elevati così allo status di opera d'arte. L'avventura imprenditoriale di Arianna, coronata da un successo planetario, si intreccia alla storia di una famiglia piena di amore, unita da un legame fondato su complicità e passione. **Una realtà fondata dai nonni Quinto e Flora e portata ai vertici mondiali del settore da papà Cesare**, dagli anni Ottanta direttore creativo del brand e anello di congiunzione tra il piccolo laboratorio di San Mauro, dove i genitori producevano sandali per i turisti della riviera, e l'attuale colosso imprenditoriale.

Arianna inizia a respirare l'atmosfera aziendale già in tenera età, "tra l'impossibile cucitura delle tomaie e la gioiosa abilità nell'uso del trincetto"; ma è negli anni del liceo che

A LATO, ARIANNA CASADEI, CEO DEL MARCHIO.





DATA DI FONDAZIONE 1958
NUMERO DIPENDENTI 124
FATTURATO DA ULTIMO BILANCIO 19 MIO €

affianca l'adorato papà nei viaggi di lavoro e negli eventi speciali. È il momento della consapevolezza: la giovane comprende l'incanto creato dal nulla dai nonni. "**Privilegiata dall'essere cresciuta contornata dalla bellezza, ho capito presto che una storia meravigliosa non va solo custodita, ma nutrita ogni giorno**: bisogna guardare oltre l'orizzonte, rinnovarsi, ascoltare il mondo che cambia e curare ogni singolo dettaglio con devozione. Una pianta rigogliosa ha bisogno d'amore profondo e di mani competenti per continuare a crescere." **Mentore e il punto di riferimento dell'attuale Ceo è il papà Cesare**: il mondo della giovane è filtrato dagli occhi e dalle parole di un padre, vissuto come un eroe, "**un uomo ricco di charme e voglia di vivere**." Talmente affascinante da riuscire a trasformare in magia persino la lontananza. "Oggi gli spostamenti sono molto più agili rispetto a un tempo," spiega l'imprenditrice. "Quando ero piccola mio padre viaggiava per lavoro e rimaneva lontano da casa per settimane. Al rientro era sempre una grande gioia: oltre a portarci regali, ci rendeva partecipi del suo vissuto, guidandoci alla scoperta di culture diverse e lontane. La scarpa ci permetteva di entrare a contatto con il mondo." **Al direttore creativo va ascritto anche il merito di aver trasformato il divario generazionale in asset strategico**. Messa in bacheca la laurea in comunicazione all'Università di Bologna, Arianna si forma nelle diverse aree dell'attività di famiglia, prima di iniziare a lavorare per altre aziende nel settore della moda, tra cui Alberta Ferretti e LuisaViaRoma.

Nel 2012 l'ingresso ufficiale nel dipartimento comunicazione e marketing di Casadei dapprima come responsabile e-commerce e social media, in seguito come direttrice del ramo aziendale. "Mio padre mi ha sempre spinto a fare ciò che amo e a fidarmi del mio istinto," racconta la manager. "**Dai nonni ho appreso l'umiltà di riconoscere l'altrui talento e contornarmi di persone migliori di me**." **I primi grandi successi** riguardano la **digitalizzazione dell'azienda e la crescita del business online**, oltre alla **grande visibilità internazionale** data al brand attraverso al coinvolgimento di 'celebrities'. Nel gennaio 2023 la crescita professionale culmina nella **nomina a direttore generale dell'azienda**: la nuova entusiasmante sfida prevede il consolidamento della posizione di Casadei nei mercati chiave, dagli Stati Uniti al Medio ed Estremo Oriente. Nel corso degli anni si è evoluto il rapporto con il celebre genitore: Cesare non è più il papà innamorato della propria bambina ma il professionista

IN ALTO, ARIANNA CASADEI INSIEME AL PADRE CESARE, DIRETTORE CREATIVO.



Per te che sei un associato Confindustria, **Audi** *for* **business** offre una consulenza dedicata, condizioni riservate su Leasing Finanziario e Formula Noleggio e i vantaggi fiscali previsti per la gamma elettrica e ibrida plug-in. Scopri di più nel nostro Showroom e su **audi.it**

Fare impresa, guidati dall'avanguardia.

Gamma Audi plug-in hybrid (modelli TFSI e: gamme A3, Q7, Q8 - modelli e-hybrid: gamme Q3, A5, Q5, A6). Consumo di carburante (l/100 km) ciclo combinato (WLTP): 1,1 - 4,5. Emissioni CO_2 (g/km) ciclo combinato (WLTP): 25 - 102. Autonomia elettrica ciclo di prova combinato (Km): 69 - 143. Consumo elettrico (kWh/100 km) ciclo combinato (WLTP): 12,1 - 19,8. I valori indicativi relativi al consumo di carburante e alle emissioni di CO_2 e/o, in caso di modello ibrido plug-in, al consumo di energia elettrica, sono rilevati dal Costruttore in base al metodo di omologazione WLTP (Regolamento UE 2017/1151 e successive modifiche e integrazioni). I valori di emissioni CO_2 nel ciclo combinato sono rilevanti ai fini della verifica dell'eventuale applicazione dell'Ecotassa/Ecobonus, e relativo calcolo. Eventuali equipaggiamenti e accessori aggiuntivi, lo stile di guida e altri fattori non tecnici, possono modificare i predetti valori. Per ulteriori informazioni sui predetti valori, vi invitiamo a rivolgervi alle Concessionarie Audi e a consultare il sito audi.it. È disponibile gratuitamente presso ogni Concessionaria una guida relativa al risparmio di carburante e alle emissioni di CO_2, che riporta i valori inerenti a tutti i nuovi modelli di veicoli.

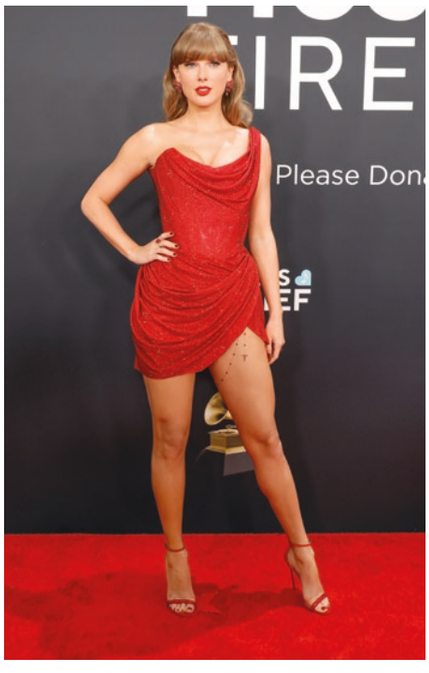
Augusto Gabellini S.r.l
Viale dell'Industria 53, Cesena Nord (FC) 47522
Tel. 0547 313601
www.gabellini.it - email: audi.cesena@gabellini.it



ARIANNA CASADEI PORTA ALLA DIGITALIZZAZIONE DELL'AZIENDA, ALLA CRESCITA DEL BUSINESS ONLINE E INTERNAZIONALE, DAGLI USA ALL'ORIENTE.

colmo di stima e orgoglio verso una donna giovane ma già brillante.
Un percorso emotivo che oggi si rinnova con la quarta generazione: a rapire il cuore del nonno oggi è una 'puffetta' di nemmeno sei anni, già pronta ad affacciarsi in azienda con naturalezza disarmante. "Sin dalla tenerissima età mia figlia non desiderava giochi, ma vestiti," spiega Arianna. "Mio padre le ha insegnato a riconoscere le sfumature dei colori, dal malva al glicine al melanzana. Ricorderò sempre quando a tre anni mi disse di voler indossare pantaloni 'rosa salmone'. Una delle sue prime parole è stata *glitter*, pronunciata indicando le *sneakers* del papà, anche lui in azienda ma nel settore della produzione."
Un marito molto presente, un supporto fondamentale nella complessa gestione della quotidianità. "Penso che nella vita una donna debba essere libera di scegliere cosa fare, ovviamente se ha il privilegio di poter scegliere."
Le giornate di Arianna sono intense ma sempre diverse. "**Ho imparato ad ascoltare il mio corpo e a essere flessibile**. Se ne sento l'esigenza, mi alzo alle 5 per fare yoga. Cerco di essere più gentile con me stessa, appartengo a una generazione che deve performare a tutti i costi." La quotidianità 'riminese' prevede la presenza in azienda, sospesa tra amministrazione e produzione, e in tarda mattinata il confronto con papà Cesare sulle collezioni. "Sono orgoglioso di ciò che Arianna ha raggiunto negli ultimi anni," le parole commosse del padre. "**Oltre a essere una figlia incredibile, ha dimostrato di essere una business woman esperta e di talento**. Penso che i miei genitori sarebbero stati d'accordo con me: è la persona giusta per guidare questa azienda e farla crescere. Lavorare con lei è una vera gioia e sono entusiasta di tutte le cose incredibili che realizzeremo insieme." Forte dell'abnegazione mutuata dalla pratica agonistica del nuoto, che la costringeva a macinare chilometri in vasca anche durante le vacanze natalizie, quando il resto della famiglia festeggiava alle Maldive, la manager si proietta nel futuro ben attenta a preservare il passato. Chiamata a dare una definizione di se stessa, si rifugia in Pirandello. "Ho molte personalità che esprimo attraverso le scarpe che scelgo di indossare ogni giorno." Un vero, meritatissimo, privilegio.

IN ALTO, IL FONDATORE QUINTO CASADEI INSIEME A COLLABORATORI E FAMIGLIARI DAVANTI ALLA SEDE STORICA DELL'AZIENDA A SAN MAURO PASCOLI. SOTTO, LA CANTANTE TAYLOR SWIFT E L'ATTRICE KATE HUDSON CALZANO DEI MODELLI FIRMATI CASADEI.

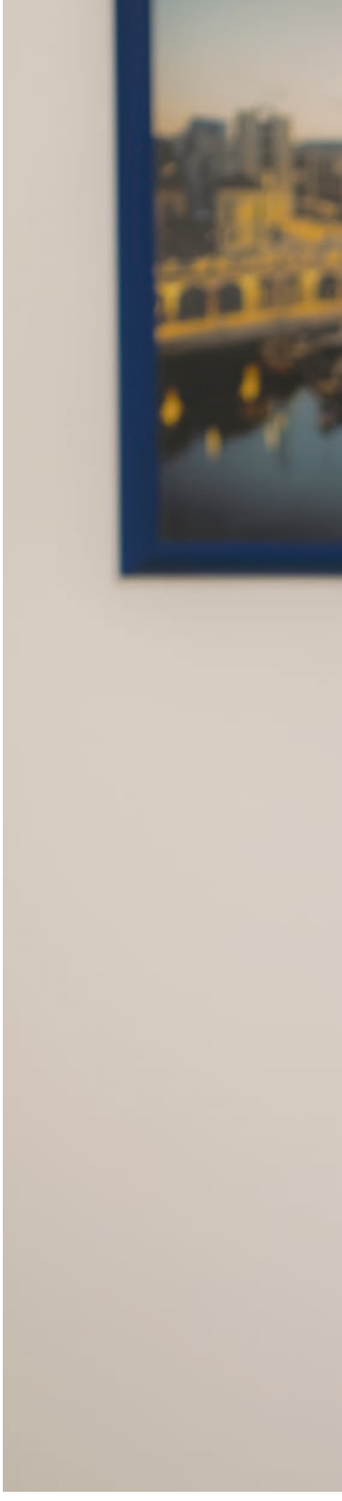




COSTRUIAMO IL FUTURO

CONFINDUSTRIA ROMAGNA

Territori.Eccellenze.Network.



DANIELA MORANDI
RADICI SOLIDE, NUOVI ORIZZONTI

di Lucia Lombardi | ph Fabrizio Petrangeli

EDILE COSTRUZIONI HA REALIZZATO 280 POSTI LETTO A SAN PATRIGNANO, LA SEDE DELLA MARR DEL GRUPPO CREMONINI E UN INTERVENTO SU UN ALBERGO DEL 1900. ORA CRESCE GUARDANDO ANCHE A NUOVI TERRITORI.

Il suo ruolo ufficiale in Edile Costruzioni è quello di amministratrice, "ma seguo soprattutto la parte commerciale," racconta con orgoglio **Daniela Morandi**: "Mi dedico all'acquisizione dei lavori e, quando curiamo operazioni immobiliari, anche alla vendita degli immobili." Edile Costruzioni nasce a Rimini nel 1976 su iniziativa del padre Bruno. Successivamente lui è uscito dall'azienda e nel 2018 è entrato un nuovo socio, il dottor Bizzi, di Milano. "Da allora abbiamo iniziato anche ad aprirci maggiormente verso altre realtà e oggi stiamo realizzando interventi importanti che ci danno molta soddisfazione." **Tra gli ultimi lavori c'è sicuramente San Patrignano**, un'esperienza che "per noi ha avuto un valore particolare anche dal punto di vista umano. Abbiamo **realizzato 280 posti letto, distribuiti in 44 appartamenti**. Vedere l'edificio crescere e sapere che sarebbe stato utilizzato dalla comunità è stata una grande soddisfazione," aggiunge Morandi. "Abbiamo poi realizzato **la sede della Marr del Gruppo Cremonini e siamo intervenuti a Bordighera su un vecchio albergo del 1900**, occupandoci della parte di messa in sicurezza, che era quella più complessa dell'intervento." **Attualmente il loro raggio d'azione si è espanso**. "Abbiamo sempre le nostre radici in Romagna, ma con il nuovo socio abbiamo cercato di aprire nuove frontiere fuori regione." In questo momento sono **impegnati soprattutto nelle Marche**, dove ci sono cinque cantieri aperti e altri due interventi importanti in partenza in autunno. È stata aperta anche una sede operativa, con un ufficio e un magazzino, perché l'azienda crede molto in questo territorio. "Abbiamo cinque lavori a Tolentino," racconta. "Un borgo bellissimo, ma vedere ancora oggi alcune zone così segnate dal terremoto è impressionante.



IN ALTO, DANIELA MORANDI, CEO DI EDILE COSTRUZIONI.

Nonostante le difficoltà, crediamo che ci sia molto da fare e abbiamo deciso di investire lì."

Nel settore dell'edilizia ci sono state e ci sono tuttora molte difficoltà. "I prezzi delle materie prime," spiega, "sono aumentati moltissimo: ferro, plastica, materiali e carburante. Quando si hanno cantieri fuori sede, il costo del gasolio impatta pesantemente sui bilanci aziendali. Il problema è che sono costi che spesso non erano stati considerati quando abbiamo fatto i preventivi. Il committente finale non può farsi carico del fatto che oggi io abbia il 10 o il 15% di costi in più. I margini dell'impresa sono già limitati." Così come strategia per aggirare il forte aggravio dei costi e la compressione dei margini di profitto, "non mi vergogno di dire che ho dovuto fermare alcuni cantieri, perché quando si sommano burocrazia, ritardi nei pagamenti, costi aggiuntivi e problemi di liquidità bisogna anche saper fermare la macchina." **Lucidità e fermezza** nel leggere "un settore nel quale è molto facile andare in crisi, così come è possibile ripartire molto velocemente. In questo momento le problematiche ci sono tutte: c'è tanto lavoro, ma anche tanta concorrenza."

In questo contesto, la squadra conta mol-



DATA DI FONDAZIONE 2018
NUMERO DIPENDENTI 41
FATTURATO DA ULTIMO BILANCIO 14 MIO €

tissimo. “Oggi **il nostro team di lavoro è composto da circa 40 persone** e sono molto felice del gruppo che abbiamo costruito, formato da operai, tecnici e capi cantiere. Sono riuscita a inserire anche giovani professionisti, affiancandoli a persone più esperte che li accompagnano nel loro percorso di crescita. Non è stato semplice, ma oggi sono davvero soddisfatta: anche nei momenti più difficili sono sempre presenti, collaborativi e disponibili a fare uno sforzo in più quando serve. Per me è un segnale importante, perché significa che abbiamo costruito una squadra coesa e affiatata.”

Il ruolo del fratello, **Massimo Morandi**, è importante in quanto “avere un **architetto** ci dà una grossa mano. È stato anche autore del progetto di San Patrignano e abbiamo realizzato su suoi progetti due ville e due importanti interventi industriali. È un aiuto prezioso soprattutto quando dobbiamo verificare i lavori e confrontarci sulle scelte progettuali: abbiamo così un punto di vista interno, ma anche quello di un professionista che guarda le cose con l’occhio del tecnico. E, anche se a volte non è facile convincerlo quando sostiene che una cosa vada fatta in un certo modo, è positivo avere questa competenza in azienda e potersi confrontare.”

Edile Costruzioni, nata da un ramo della

“IL NOSTRO SCOPO È CONTINUARE A REALIZZARE EDIFICI IMPORTANTI, GUARDANDO A NUOVI TERRITORI.”

Edile Carpentieri, riesce a competere su qualsiasi intervento edilizio: nel proprio percorso ha avuto l’onore di **collaborare con importanti nomi dell’architettura, “come Lord Norma Foster, Massimiliano Fuksas, Paolo Portoghesi, Mario Cucinella, Gae Aulenti, Nicola Pagliara**.” Sono collaborazioni che hanno insegnato molto.

“Quando esci dal tuo ufficio e ti confronti con progettisti e realtà diverse, scopri che si possono realizzare edifici che, restando nel proprio contesto, forse non avresti nemmeno immaginato. L’intervento di Bordighera, per esempio, riguardava un palazzo storico che abbiamo completamente sventrato, intervenendo con tecniche innovative. È stata un’esperien-

IN ALTO, LA CEO INSIEME AL FRATELLO MASSIMO MORANDI, ARCHITETTO.

TECNOPOLI.EMILIA-ROMAGNA.IT

TECNOPOLO
RIMINI
EMILIA-ROMAGNA



IL TECNOPOLO DI RIMINI PER L'INNOVAZIONE DELLE IMPRESE

Ci occupiamo di:

- Economia circolare
- Energie da fonti rinnovabili
- Progetti di LCA – Life Cycle Assessment
- Calcolo della Carbon Foot Print
- Tecnologie per la lotta al cambiamento climatico
- Nuovi materiali per il packaging
- Estrazione di principi attivi da materiali di scarto dell'Agrifood
- Big Data per la mobilità sostenibile a favore delle pubbliche amministrazioni
- Rappresentazioni complesse di dati e realtà aumentata
- Immagini a 3D

CONTATTACI A: TECNOPOLORIMINI.IT
INFO@TECNOPOLORIMINI.IT | 0541 21847

COESIONE ITALIA 21-27 EMILIA-ROMAGNA | Cofinanziato dall'Unione europea | RegioneEmilia-Romagna | ART-ER ATTRATTIVITÀ RICERCA TERRITORIO



za importante, per noi e per le imprese coinvolte. Sono lavori che rimangono e diventano anche un importante biglietto da visita. Penso alla **Darsena di Rimini**, alla **Darsena di Cattolica** e agli altri progetti che abbiamo realizzato: interventi non comuni, che rappresentano una parte importante della nostra storia."

In questo momento **gli obiettivi dell'azienda** "sono recuperare sui costi e concentrarci sui territori che riusciamo a gestire meglio, **soprattutto Romagna e Marche**, dove stiamo guardando anche alcuni progetti importanti, che dovrebbero partire in autunno di quest'anno. I cantieri più lontani li stiamo valutando, ma preferisco aspettare che la situazione economica cambi prima di ripartire, senza però aspettare troppo. **Desidero tornare a lavorare a Milano**, dove abbiamo già realizzato diverse prestazioni, tra cui un intervento privato su un palazzo storico. È una città in grande fermento e mi interessa confrontarmi con quel tessuto. **Il nostro scopo è continuare a realizzare edifici importanti, non solo qui da noi ma anche fuori**. Bisogna saper leggere il momento: andare contro i muri non ha senso, meglio essere pronti a ripartire quando si presenta un'opportunità concreta."

Edile Costruzioni ha una storia e delle radici importanti, una squadra che oggi funziona bene e competenze tecniche e specializzate costruite negli anni. "Adesso vogliamo continuare a crescere, mantenendo questa identità ma guardando anche a nuovi territori e nuovi progetti."

IN ALTO, LA SEDE DELLA MARR DEL GRUPPO CREMONINI REALIZZATA DA EDILE COSTRUZIONI. SOTTO, IL TEAM DELL'AZIENDA.



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**.

45 ANNI DI ATTIVITÀ
1981-2026

- 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

Via Destra Canale Molinetto 129 Ravenna | T. 0544 66707 | www.copysystem.net



ANDREA GALANTI
INNOVAZIONE E FLESSIBILITÀ

di Roberta Bezzi

SPECIALIZZATA NELLA PRODUZIONE DI MESCOLE IN GRANULI PER IL SETTORE DEI CAVI ELETTRICI, È L'UNICA AZIENDA IN ITALIA DEDICATA ESCLUSIVAMENTE A QUESTO MERCATO. IL FUTURO? GUARDA AI DATA CENTER.

Il 19 febbraio 2026 ha festeggiato i primi trent'anni di attività l'azienda Mixer Spa di Villa, Bagnacavallo, che si occupa della fabbricazione di mescole in granuli per il settore dei cavi sin dal 1996, con un fatturato di 40 milioni di euro (anno 2025). Grazie all'impegno costante di 62 collaboratori e all'utilizzo della tecnologia come strumento per migliorare prodotti e processi, oggi l'azienda esporta circa 18.000 tonnellate l'anno di mescole di gomma e materiali termoplastici in oltre 30 Paesi al mondo. Amministratore delegato e direttore generale è Andrea Galanti, entrato in azienda nel 1997, dopo aver conseguito la laurea in Chimica industriale all'università di Bologna, raccogliendo il testimone del padre Bruno. È lui a raccontare l'evoluzione aziendale, con le principali tappe di sviluppo, prima di soffermarsi sui risultati ottenuti e sui prossimi obiettivi.

Può spiegare nel modo più semplice possibile di cosa si occupa Mixer Spa?

"Produciamo materiali non metallici che i clienti usano per costruire i cavi elettrici che sono un po' dappertutto. Per intenderci, quindi, non facciamo il conduttore che trasporta la corrente elettrica, ma l'isolante, ossia il materiale plastico o gomma che avvolge il conduttore. Mixer è una delle 3 o 4 aziende a livello mondiale che fa solo cavi elettrici, l'unica in Italia. Oltre alla nostra, ce n'è un'altra in Connecticut (Usa), una in Corea del Sud e forse una in Cina. Siamo tutte più o meno della stessa dimensione."

Può ricordare come è nata la vostra azienda?

"Grazie alle idee di mio padre Bruno Galanti, il fondatore originale, con il suo *know-how*

A LATO, ANDREA GALANTI, AD E DIRETTORE GENERALE DI MIXER SPA.



DATA DI FONDAZIONE 1996
NUMERO DIPENDENTI 62
FATTURATO DA ULTIMO BILANCIO 40 MIO €

acquisito in più di trent'anni di lavoro nel settore. Ha rilevato un'azienda fallita che è poi riuscito a rigenerare in toto con le sue grandi capacità di meccanico. All'inizio l'azienda rilevata produceva principalmente materiali in gomma per suole di scarpe, in un territorio dove il settore calzaturiero era particolarmente sviluppato e rappresentava un importante polo produttivo. In realtà, nei primi anni l'attività spaziava in vari settori dell'articolo tecnico in gomma. Dato che non potevamo imparare tutto, sono stato io a convincere mio padre della necessità di specializzarci per fare bene il nostro lavoro. E così abbiamo puntato sui cavi elettrici, cioè sul mercato che aveva più possibilità di sviluppo."

Il 2000 ha segnato una tappa importante, con la costruzione di un nuovo impianto di produzione progettato internamente...

"Sì, lo abbiamo realizzato dopo aver comprato il terreno nell'area attigua, per dedicarlo completamente ai prodotti per cavi elettrici. Già 25 anni fa era un impianto moderno, precursore dei tempi, perché in quanto direttore tecnico, dovevo spesso andare in giro per il mondo, e per me era fondamentale poter gestire l'impianto ovunque mi trovassi. Nel tempo abbiamo continuato a innovarci per giocare sempre d'anticipo."

Quando avete cominciato ad aprirvi al mercato estero?

"Il nostro processo di internazionalizzazione e crescente nel tempo è stato avviato nel 2004. Oggi il mercato estero conta il 55% della nostra produzione, siamo presenti in oltre 30 Paesi al mondo, a fronte del 45% in Italia. Siamo presenti in tutti i continenti a parte l'Australia. Quello dei cavi elettrici è un mercato in costante evoluzione, che richiede grande capacità di lettura. Prima dello scoppio della guerra in Ucraina, la Russia era il nostro principale cliente, valeva tra il 7 e il 9%. Poi siamo stati costretti ad abbandonarla. E ancora: prima dell'avvento di Trump, lavoravamo molto con gli Stati Uniti, oggi quasi per nulla. Quindi le dinamiche politiche possono cambiare velocemente il nostro mercato di riferimento. Adesso, esportiamo molto in Sudamerica, in Asia e fino al Sudafrica, oltre che ovviamente in Europa."

Lei è diventato direttore generale dell'azienda nel 2014 e tre anni dopo è iniziato un processo di managerializzazione. Può parlarne?

"Nel 2017, a fronte di nuove esigenze organizzative, abbiamo inserito in azienda un nuovo progettista meccanico e un nuovo direttore di stabilimento. Fino ad allora eravamo ancora una realtà a forte impronta artigianale, ma anche data l'esperienza di altre aziende manifatturiere del territorio, in particolare del settore



IN ALTO, LA SEDE DI MIXER SPA A BAGNACAVALLO. A LATO, DEI GRANULI POLIMERICI PRODOTTI DALL'AZIENDA PER IL SETTORE DEI CAVI ELETTRICI.



Orologi griffati, gioielli e pietre raffinate: il negozio GL di Gian Luca Canestrini è il luogo giusto per chi vuole donarsi o regalare un pezzo unico, dai pezzi di produzione artigianale, moderni, innovativi e finemente lavorati, agli anelli, collier e bracciali vintage. Per la gioia di chi sogna qualcosa di esclusivo e di poco commerciale.

GIAN LUCA CANESTRINI

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

“OGGI IL MERCATO ESTERO CONTA IL 55% DELLA NOSTRA PRODUZIONE, SIAMO PRESENTI IN OLTRE 30 PAESI AL MONDO.”

calzaturiero, abbiamo avviato una riorganizzazione dell’intera struttura per prepararci alle sfide future. I risultati ci hanno dato ragione: ogni anno siamo riusciti a crescere, aumentando la produzione e conquistando nuove fette di mercato. Ora abbiamo 62 dipendenti, con un team di sviluppo composto da 7 persone: un elemento fondamentale perché non acquistiamo macchine o software standard, ma sviluppiamo tutto internamente per garantire un vantaggio competitivo e mantenere il controllo completo della nostra produzione attraverso processi unici. Ed è per questo che teniamo particolarmente a svilupparci costantemente.”

Si può dire che uno dei punti di forza di Mixer sia la trasversalità?

“Sì, il fatto di essere autonomi a livello produttivo, ci consente di essere molto flessibili sia a livello di materiali che di prodotti. Se anni fa quasi il 70% del nostro fatturato era legato ai cavi per il settore automobilistico e degli elettrodomestici, in cui la Germania era Paese leader, oggi la percentuale si è abbassata al 30%. Ma abbiamo iniziato per esempio a produrre cavi per data center perché riceviamo sempre più richieste e questa sarà la nuova direzione. D’altra parte non è un mistero che Google stia costruendo un grande hub data center in India, un investimento da 15 miliardi di dollari. Per descrivere il nostro lavoro ai nuovi dipendenti amo dire: ‘Non pensare a un ufficio postale, noi siamo una caserma dei pompieri, sempre pronti per l’emergenza’.”

A proposito di giovani, riscontrate anche voi difficoltà nelle assunzioni?

“Non abbiamo problemi a trovare contabili, commerciali, progettisti e programmatori, mentre è un disastro per gli operai, non c’è forza lavoro. Quando sono andato in Cina, sono stato tentato dal comprare 3-4 robot, ma la realtà è che possono fare solo poche mansioni ripetitive. Le persone sono insostituibili.”

Dal 2020 inoltre portate avanti progetti scolastici ed educativi...

“Sì, finora abbiamo incontrato più di 800 studenti, per lo più di istituti tecnici del territorio per avvicinare il mondo della scuola a quello dell’industria. Ogni anno premiamo gli studenti più meritevoli con borse di studio e promuoviamo attività di laboratorio e visite aziendali gratuite.”

Quali sono i vostri prossimi obiettivi?

“Il nostro business plan fino al 2030 non parla tanto di crescita perché il nostro è un mercato di nicchia e bisogna essere dinamici e flessibili, come detto. Dobbiamo restare sarti che fanno abiti ai propri clienti. Diventare troppo grandi non aggiungerebbe nulla. L’intento è puntare su prodotti ad alta redditività e investire su una nuova linea produttiva per fare prodotti sempre più diversi e qualificati.”

SOTTO, IL TEAM PRESSO LA FIERA WIRE DUSSELDORF 2026.



LYNK&CO

Ora disponibile da Romagnauto.



75km Autonomia in modalità elettrica Pure	**1,0 l/100 km** Consumo carburante combinato (WLTP)	**8.0 s** Da 0 a 100 km/h	**24 g/km** Emissioni CO2

ROMAGNAUTO

Via Don Eugenio Servadei, 1 - 47122 Forlì
0543723303 | romagnauto@romagnauto.com
romagnautolynkco Romagnauto - Lynk & Co

CESARE PARA
SARTORIA TECNOLOGICA

di Francesca Miccoli | ph Andrea Bonavita

L'AZIENDA LEADER NEL SETTOREI DEI SOTTOCARRI CINGOLATI PUNTA SU SOLUZIONI PERSONALIZZATE, FORMAZIONE DEI GIOVANI E SINERGIA TRA I REPARTI. IL NUOVO POLO PRODUTTIVO DI SAN PIERO SUGGELLA UN PERCORSO IN ASCESA.

'Sartoria tecnologica'. Due semplici parole che esprimono in maniera chiara l'attività imprenditoriale di **Ustec Srl, società di Bagno di Romagna, leader nella progettazione e realizzazione di sottocarri cingolati per macchine da perforazione, demolizione, riciclaggio e sollevamento**. Una realtà che affonda le radici nel cuore genuino dell'Appennino Tosco-Romagnolo della metà del ventesimo secolo: **era il 1950 quando il fabbro Aleardo Para aprì una bottega artigianale**, trasformata ventiquattro anni più tardi dai due eredi Cesare e Moreno in realtà imprenditoriale, specializzata nella produzione di sottocarri cingolati. L'evoluzione naturale di un'attività dalla forte identità territoriale ma altresì caratterizzata dalla vocazione internazionale: un passaggio strategico da impresa locale a conduzione familiare a realtà competitiva su scala globale, senza perdere tuttavia le proprie radici. "Sono profondamente legato alla mia terra," spiega **Cesare Para, direttore generale**. "Nato a Bagno di Romagna e cresciuto a San Piero, ho sempre lavorato 'a casa', pur avendo viaggiato in tutto il mondo." **Raccogliere l'eredità paterna non è stato un sacrificio**. Anzi. A parlare sono i risultati, frutto di una dedizione e una passione scolpite nel Dna.

Nel **1984** a San Piero si registra la **prima grande svolta** della storia aziendale con **l'inizio della produzione di sottocarri cingolati a marchio Sampierana**. Capacità e investimenti mirati sono alla base di una crescita costante. "Nel 1993 abbiamo cominciato a produrre macchine complete e non solo componenti di carpenteria, focaliz-

A LATO, CESARE PARA, DIRETTORE GENERALE DI USTEC SRL.



zandoci su mini-escavatori, skid-loader e terne articolate," spiega Para. Una scelta quanto mai azzeccata. "Alla sede di San Piero si sono affiancate quelle di **Cesena, Modena, Kunshan in Cina**." Per sostenere la crescita globale e aumentare la competitività, nel 2021 la famiglia cede il 90% delle quote azionarie di Sampierana (comprese le sedi estere) al colosso CNH Industrial. Due anni più tardi, esercitato il diritto di 'recompra', la realtà aziendale viene rifondata grazie all'acquisto della *business unit* 'sottocarri' di Sampierana SpA: a firmare l'operazione è la **Ustec srl Undercarriage Solutions Technologies, la nuova società fondata da Cesare e dai figli Valentina e Francesco**. Un progetto che guarda al futuro nel segno di un **passaggio generazionale** già avviato, a conferma della volontà di garantire continuità alla visione imprenditoriale e ai valori che hanno accompagnato la crescita dell'azienda. Ustec, pur essendo una realtà di recente costituzione, può infatti contare su un know-how maturato in quarant'anni di attività e su una struttura consolidata, dal momento che gran parte del management, i team dei reparti tecnico, commerciale e produttivo, già operativi in Sampierana, decidono di seguire la famiglia nella nuova avventura imprenditoriale. La missione dell'azienda è chiara: crescere nel lungo periodo attraverso investimenti industriali e produttivi, ampliando la gamma dei prodotti e consolidando le partnership commerciali. Al centro di tutto rimane il cliente. È qui che trova pieno significato il concetto di 'sartoria tecnologica'. **Ustec non si limita a offrire una gamma di oltre 100 modelli standardizzati, ma punta soprattutto sulla capacità di realizzare soluzioni personalizzate**. Ogni progetto nasce infatti da un processo di co-progettazione che trasforma il committente in un vero partner di sviluppo. Il risultato? Prodotti altamente specialistici, progettati su misura e caratterizzati da un elevato contenuto tecnologico. Una flessibilità che rappresenta oggi uno dei principali fattori competitivi dell'azienda sui mercati internazionali.

"Poiché il processo produttivo richiede competenze specialistiche e aggiornamento continuo, investiamo nella cresci-

OLTRE A UNA GAMMA DI 100 MODELLI STANDARDIZZATI, IL PUNTO DI FORZA SONO SOPRATTUTTO LE SOLUZIONI PERSONALIZZATE.

SOTTO, CESARE PARA INSIEME AI FIGLI FRANCESCO E VALENTINA, COFONDATORI DELLA NUOVA SOCIETÀ USTEC SRL UNDERCARRIAGE SOLUTIONS TECHNOLOGIES.





Diventa cliente della **prima private bank italiana**

Fideuram è la prima[1] private bank italiana e tra le prime nell'Area Euro con 402,1 miliardi di Euro di masse amministrate di cui 232,7 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 30,2%[2], largamente al di sopra dei requisiti normativi;
- una considerevole solidità finanziaria.

A garanzia della sicurezza dei propri clienti.

(1) Fonte: Magstat, indagine 2024. Ranking realizzato sui dati di stock al 31 dicembre 2023.
(2) Fonte: Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking - Relazione semestrale al 30 giugno 2025.



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.

FIDEURAM
Private Banker

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.

Fideuram è una Banca del Gruppo INTESA SANPAOLO



DATA DI FONDAZIONE 2023
NUMERO DIPENDENTI 120
FATTURATO DA ULTIMO BILANCIO 37 MIO €

ta delle persone attraverso percorsi di apprendimento permanenti," sottolinea Para. **Formazione interna, collaborazione con gli istituti tecnici e il costante dialogo con il mondo della scuola** contribuiscono a valorizzare il capitale umano del territorio, creando professionalità qualificate e opportunità di sviluppo per le nuove generazioni. **Grande attenzione è rivolta ai giovani**. "Ustec promuove un'istruzione inclusiva e accessibile a tutti," prosegue il direttore. Attraverso attività di orientamento nelle scuole, l'azienda favorisce il dialogo tra formazione e impresa, accompagnando gli studenti verso percorsi professionali ad alta specializzazione. **Particolarmente significativo è il legame di Ustec con l'ITT Marconi di Sarsina**, scuola nata grazie al sostegno dell'Associazione Imprenditori Valle Savio, della quale l'azienda è socia fondatrice. Una testimonianza concreta dell'impegno verso la formazione tecnica e la crescita delle nuove generazioni, nella convinzione che il dialogo tra scuola e impresa sia un valore strategico per il futuro della vallata.
Altro segreto del successo di Ustec va rinvenuto nella **sinergia tra i reparti e nella completa gestione dei processi produttivi**: un ufficio tecnico con esperienza nella progettazione di macchine complete, un reparto produttivo strutturato e un magazzino ricambi sempre fornito. Un sistema che consente di rispondere alle richieste con precisione e tempestività, offrendo supporto costante prima, durante e dopo la consegna. Una sinergia che nasce prima di tutto dai rapporti umani e dalla condivisione di valori comuni. La coesione tra soci, management e collaboratori si fonda su una **visione strategica condivisa e su valori comuni**, creando le condizioni per uno sviluppo sostenibile e una crescita di lungo periodo.
Ultimo step di un'ascesa inarrestabile l'estate scorsa, con **l'inaugurazione del nuovo complesso produttivo e direzionale, dell'estensione di ben 17.400 mq**. Contestuale il taglio del nastro per il ponte di collegamento con la strada provinciale 138 Savio, tra Bagno e San Piero. Un'infrastruttura che permette di migliorare la viabilità locale e favorire lo sviluppo dell'area: un investimento per il territorio e le generazioni future.
Guardando al futuro, infatti, "**il desiderio è mantenere la produzione in Italia. Noi italiani siamo artisti e inventori, abilissimi a creare**." L'imperativo è quello di continuare far crescere il frutto di quel seme gettato dal capostipite Aleardo tanti anni fa. Mantenendo ai vertici una realtà passata dalla dimensione artigianale alla realtà strutturata di oggi. Arrivata nel 2025 a registrare un fatturato di 37,6 milioni di euro e un utile netto di 2,1 milioni (con una crescita del 39,4% rispetto all'anno precedente). "Mio papà sarebbe orgogliosissimo di quello che è stato realizzato."

IN ALTO, CESARE PARA PRESSO LA SEDE DELL'AZIENDA A SAN PIERO IN BAGNO.

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

Tel: 0541 352311
Mail: info@metabusiness.it



NUMERO DIPENDENTI PIÙ DI 450

FATTURATO DA ULTIMO BILANCIO 110 MIO €

DATI NUMERICI 10 MLD DI ETICHETTE PRODOTTE OGNI ANNO

VITO GIURAZZA
DA MANAGER A IMPRENDITORE

di Lucia Lombardi

LA CRESCITA DI TIKEDO, GRUPPO CON SEDE A SANTARCANGELO DI ROMAGNA, PRIMO IN ITALIA E TRA I PRIMI DIECI IN EUROPA NEL SETTORE DELLA STAMPA DELLE ETICHETTE, È STATA CONTINUA NEL TEMPO E COSTRUITA PUNTANDO SU PERSONE, ACQUISIZIONI E TECNOLOGIA.

Passare dal management di grandi multinazionali americane all'imprenditoria, scegliendo una realtà più a misura d'uomo e costruendo in sette anni un gruppo da 500 dipendenti attraverso 21 acquisizioni. È questa la traiettoria che ha portato **Vito Giurazza**, attuale presidente e amministratore delegato di **Tikedo** a Santarcangelo di Romagna, alla guida di **un gruppo che oggi è il primo in Italia e tra i primi dieci in Europa nel settore della stampa delle etichette**. Il percorso nasce nel mondo della consulenza e della finanza. Prima Bain Consulting, poi JP Morgan, dopo due anni di studi alla New York University. "A un certo punto ho maturato il desiderio di passare dal ruolo di manager a quello di imprenditore," rivela. È anche socio dell'azienda e, insieme al management, detiene circa il 25% del capitale.

La scelta di Santarcangelo è legata alla volontà di partire da **un'azienda più a misura d'uomo** rispetto al grande gruppo multinazionale nel quale lavorava, che contava circa 200.000 persone. "Qui ho trovato un bellissimo territorio dove lavorare, molto sano dal punto di vista delle persone e delle istituzioni." E soprattutto ha trovato Lgl, 'un gioiellino' locale, allora gestita da padre e figlio. **La trasformazione di Lgl in Tikedo è iniziata nel 2018**, dopo una storia familiare cominciata nel 1981. Alle spalle dell'azienda c'era un importante gap generazionale. La famiglia aveva deciso di aprire il capitale a terzi e al management. Il desiderio di fare impresa e la necessità di affrontare il passaggio generazionale si sono così incontrati. È stato il punto di partenza della storia di Tikedo. Fino al 2019 si è sviluppata la prima fase di trasformazione dell'azienda storica; successivamente è iniziata l'espansione attraverso le acquisizioni.

Quello dei **passaggi generazionali** è diventato **un elemento centrale della crescita del gruppo**. "Tutte le operazioni che abbiamo fatto in questi anni," spiega Giurazza, "sono state successioni generazionali. Il principio è trovare **un equilibrio tra cambiamento, innovazione e miglioramento** e la necessità di non compromettere ciò che già funziona." **Tikedo acquisisce aziende sane, con una redditività in termini di Ebitda almeno del 10-15%**. Per questo il cambiamento deve essere gestito con attenzione: intervenire su una realtà familiare o artigianale che funziona significa anche rischiare di perdere quella 'magia' che l'ha resa forte. "La scelta," prosegue l'imprenditore, "è quindi quella di **preservare le persone che hanno costruito l'azienda**, compresi i figli degli im-



IL MODELLO DI CRESCITA DI TIKEDO È QUELLO DI ACQUISIRE AZIENDE PRESERVANDO LE PERSONE CHE L'HANNO COSTRUITA.

prenditori che l'hanno ceduta, cercando di farli crescere nel gruppo. Parallelamente vengono **inseriti manager nelle funzioni chiave**, anche provenienti da realtà diverse dal settore, scelti non soltanto per le competenze ma anche per capacità di adattamento e per la pazienza necessaria a rispettare la storia delle persone già presenti."

È un modello accompagnato da una crescita molto forte. "**Siamo passati da 35 dipendenti iniziali a quasi 500 dipendenti**. Una trasformazione che ha modificato la scala dell'azienda e anche il suo impatto sociale, considerando famiglie e indotto. Il valore sta proprio nel connubio tra le persone preesistenti e quelle arrivate dall'esterno." **Tikedo opera nel mondo della stampa**, in particolare **nella nicchia delle etichette**, e in parte del **packaging flessibile**. In Italia il mercato delle etichette vale circa un miliardo di euro all'anno e Tikedo, con oltre 100 milioni di euro di ricavi, è leader nella propria nicchia. La **specializzazione** è uno degli elementi distintivi. Il gruppo dispone delle tecnologie dedicate alla stampa delle etichette – flessografia, litografia, digitale e serigrafia – e punta sull'eccellenza tecnologica e sulle migliori macchine da stampa del settore.

Ma la tecnologia deve andare insieme alle persone. Da un paio d'anni Tikedo organizza il **Tikedo Master**, un percorso nazionale nel quale ogni anno vengono selezionate dieci persone da formare come stampatori di etichette. I parteci-

NELLA PAGINA PRECEDENTE, VITO GIURAZZA, PRESIDENTE E AD. IN QUESTA PAGINA, UNO DEGLI STABILIMENTI PRODUTTIVI DI TIKEDO.



Basso Cav. Angelo
COSTRUZIONI GENERALI

General Contractor
con la prefabbricazione nel cuore.



Progettare, produrre, costruire, consegnare

Un unico partner. Dalla struttura all'opera completa.

01
IMPRESA GENERALE
Pubblico e privato, costruzioni ad hoc.

02
GENERAL CONTRACTOR
Progettazione, direzione, realizzazione.

03
PREFABBRICAZIONE
Su misura: sistemi FLY, c.a.p. e c.a.v.

Costruzioni Generali Basso progetta, produce e realizza edifici industriali, logistici, commerciali e direzionali, integrando le competenze di General Contractor, Impresa Generale e la produzione diretta delle strutture prefabbricate. **Un unico interlocutore**, che governa l'intero processo, fino alla consegna chiavi in mano.

La nostra storia

Dal 1930 costruiamo valore.

Il tuo prossimo progetto parte da qui.

COSTRUZIONIGENERALIBASSO.IT

+39 0422 999311
info@costruzionigeneralibasso.it

Costruzioni Generali Basso Cav. Angelo S.p.A. · Via Pastore, 12/B, 31038 Postioma di Paese (TV)

AGENTE DI ZONA – ROMAGNA

Segurini dal 1995

panti provengono soprattutto da scuole tecniche e di grafica. La selezione avviene nelle cinque regioni nelle quali il gruppo è presente: Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna, Toscana e Puglia. "Il Master si svolge a Santarcangelo e coinvolge esperti nazionali nei diversi ambiti, dalla grafica agli inchiostri fino alle macchine da stampa. Tutti si occupano della mancanza di personale qualificato," osserva il manager, "però ci sono anche dei modi per cercare di formare le persone." Il paragone è quello dello sport: "Siamo un po' come le giovanili di una squadra di calcio o di basket, cerchiamo di portare i giovani in prima squadra."

Un altro elemento distintivo è la presenza di **più stabilimenti produttivi**, "che garantisce continuità alla fornitura. Se si verifica un problema in un territorio, il gruppo può utilizzare un altro stabilimento." È particolarmente importante nell'ortofrutta: "Quando mancano le etichette, non è che i meloni e le fragole ti aspettano. In una settimana fai il lavoro di un anno." Oggi, oltre allo stabilimento di Santarcangelo, la società dispone di **uno stabilimento a Savignano sul Rubicone dedicato al packaging flessibile**. Una crescita che non è stata priva di difficoltà. "Tra le principali, gli shock delle materie prime, con aumenti molto forti dei prezzi, compresa la plastica, e il tema dell'energia elettrica. Ma la sfida più impegnativa è stata integrare in un unico gruppo aziende che avevano storie, famiglie e sistemi informatici diversi: unificarli ha richiesto un lavoro enorme." Lo stesso è avvenuto con i brand: "Le diverse aziende avevano nomi propri e, nel corso di alcuni anni, sono state portate progressivamente sotto il marchio Tikedo. Un passaggio da accompagnare con attenzione perché, anche in un business B2B, per il cliente che per anni ha acquistato da una determinata azienda il cambiamento del nome non è irrilevante."

Guardando al futuro, la sfida resta soprattutto tecnologica. "Un'etichetta sembra un prodotto semplice, ma dietro ci sono investimenti da milioni di euro in hardware, software e capitale umano." Essere sempre sulla crescita dell'onda tecnologica è quindi una delle priorità di Giurazza. Gli obiettivi sono delineati nel "business plan 2031: **raddoppiare l'azienda nei prossimi quattro-cinque anni**. Superata la soglia dei 100 milioni di euro di ricavi, si punta ad arrivare a **oltre i 200 milioni**." Ma la crescita economica, precisa il manager, è soltanto un indicatore. L'obiettivo più ampio resta quello di essere "l'azienda di riferimento nel nostro settore," non soltanto in Italia, ma sempre più a livello internazionale.

IN BASSO, IL TEAM E LA SEDE DI TIKEDO LABEL GROUP, A SANTARCANGELO DI ROMAGNA.





Evoluzione dell'innovazione: E.R.Lux ha brevettato la Mattonella Intelligente



Con determinazione e responsabilità, abbiamo percorso trent'anni accompagnando persone e imprese in percorsi di innovazione tecnologica e digitale nel settore dell'energia, nel segno del progresso, dell'efficienza e della sostenibilità. A dimostrazione della forte propensione aziendale verso la tecnologia e l'esplorazione di nuovi orizzonti, abbiamo recentemente ottenuto un brevetto per la **Mattonella Intelligente**, nata all'interno del nostro settore ricerca e sviluppo. Si tratta di un **device IOT** (dispositivo dotato di sensori digitali) inserito armoniosamente in una parete di un immobile e gestito tramite drone, in grado di effettuare monitoraggi statici sullo stabile, con rilevazione di dati meteo, antisismici, livelli di inquinamento, con la possibilità di implementare anche videosorveglianza, illuminotecnica e controllo su pioggia e vento.

E.R. LUX

SINCE 1996
AL VOSTRO
SERVIZIO

PIÙ VALORE ALL'INNOVAZIONE

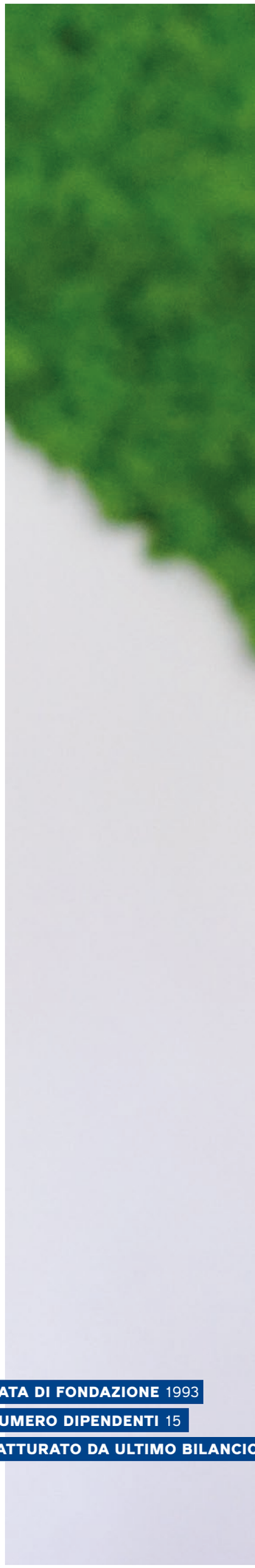
I NOSTRI SERVIZI:
>IMPIANTI ELETTRICI >EFFICIENZA ENERGETICA
>QUADRI ELETTRICI >DOMOTICA >ENERGIE RINNOVABILI
>IMPIANTI DI SICUREZZA >RISCALDAMENTO E RAFFRESCAMENTO

RATING LEGALITÀ ★★★

E.R. LUX, via Cartesio, 27 - 47122 Forlì - T. 0543.774632 - F. 0543.794413 - info@erlux.it - **www.erlux.it**

SILVIA CIUFFOLI
COMUNICARE L'IDENTITÀ

di Roberta Bezzi | ph Lidia Bagnara



L'AZIENDA DI FUSIGNANO DA OLTRE 30 ANNI PROGETTA E REALIZZA SPAZI ESPOSITIVI SU MISURA PER FIERE, EVENTI E SHOWROOM, UNENDO ARTIGIANALITÀ E DIGITALIZZAZIONE. ORA OCCHI PUNTATI SUL CAMBIO GENERAZIONALE.

Ci sono imprese che si raccontano attraverso ciò che producono e altre nelle quali il prodotto è soltanto la parte visibile di un sistema molto più complesso. Alfiere appartiene alla seconda categoria. L'azienda di Fusignano progetta e realizza spazi espositivi su misura per fiere, eventi e showroom, ma dietro ogni allestimento convivono progettazione, produzione, logistica, montaggio, assistenza e una forte capacità di coordinamento. Nasce nel 1993 non da un business plan, ma da una brillante intuizione arrivata davanti a un caffè al bar. Protagonisti tre amici, Silvia Ciuffoli, Massimo Merli e Giuseppe Balestri, con la voglia non di 'cambiare il mondo' ma di cambiare il modo di fare un mestiere, quello degli allestimenti fieristici, in cui uno di loro era entrato quasi per caso. Da quell'idea artigianale di impresa – più cura, più responsabilità diretta, più rispetto del lavoro – è nata un'azienda che da trent'anni fa della sua affidabilità il suo posizionamento.

Silvia Ciuffoli, com'è iniziata e come si è sviluppata la vostra attività?

"Trovandoci all'interno di un importante polo calzaturiero dell'epoca, ci siamo prima di tutto occupati degli allestimenti fieristici delle aziende del territorio. Strada facendo abbiamo allargato il nostro raggio d'azione a nuovi settori, tra cui quello ceramico, con stand più grandi e complessi. In poco tempo abbiamo raddoppiato il fatturato e nel 2001 è stata inaugurata la nuova sede produttiva in via Santa Barbara, uno spazio moderno e adatto a riflettere una realtà in evoluzione. Nel 2004 siamo entrati prepotentemente anche nel food, oltre che nella moda e nel design, dove siamo tuttora molto

DATA DI FONDAZIONE 1993
NUMERO DIPENDENTI 15
FATTURATO DA ULTIMO BILANCIO



2 MIO €



forti. Nel nostro portfolio abbiamo marchi, tra gli altri, come Kimbo, Conserve Italia, Coati, Orva, Onit, Decathlon, WP Lavori in Corso, Surgital, Saeco, Veolia e Clai. Nel 2014-2015 siamo poi entrati nel mondo retail, firmando oltre 80 punti vendita in franchising su scala nazionale."

Nelle vostre tappe di crescita, fondamentale è stata anche l'innovazione tecnologica e la digitalizzazione. Può parlarne?

"Pur essendo nati come azienda artigianale, nel 2012 abbiamo smesso di disegnare con il tecnigrafo, investendo in un software di gestione 3D che è stato il primo passo verso il digitale che proprio di recente si sta completando. Due anni fa l'organizzazione produttiva si è modernizzata con l'introduzione di macchinari a controllo numerico di ultima generazione, per poter lavorare anche nei mobili e nel settore navale. Ci siamo poi dotati di un sistema WMS per la logistica e la tracciabilità, e di una piattaforma digitale dedicata al cliente. Questa evoluzione segna l'inizio di una nuova era per Alfiere, fondata su collaborazione, integrazione e fluidità operativa."

Una curiosità: come nasce il vostro nome, 'Alfiere'?

"Il nostro nome racconta chi siamo: storicamente essere alfieri significa farsi carico di portare avanti, difendere e diffondere il valore della propria casata. Non a caso il nostro logo rappresenta l'elmo di un alfiere che si impegna a diffondere e realizzare le idee del cliente, guidarlo con rigore e affidabilità, aprirgli la strada con soluzioni su misura ed essere sempre un passo avanti."

Per la vostra azienda di servizi cos'è uno stand?

"Molto più che una struttura temporanea, è uno dei luoghi nei quali un'impresa incontra fisicamente il proprio mercato: clienti, prospect, distributori e partner. Per questo uno spazio espositivo deve essere capace non solo di attirare l'attenzione, ma di rappresentare l'identità dell'azienda che lo abita e di tradurne i valori e obiettivi in un'esperienza concreta. È un cambio di prospettiva importante. La qualità estetica rimane fondamentale, ma non è sufficiente. Lo spazio deve funzionare, accogliere, facilitare le relazioni e raccontare un brand. In questa capacità di mettere insieme creatività e concretezza si trova uno dei caratteri più riconoscibili del la-

NELLA PAGINA PRECEDENTE, SILVIA CIUFFOLI, FONDATRICE E RESPONSABILE AMMINISTRATIVA DI ALFIERE. IN ALTO, DA SINISTRA, MARCELLO MERLI, MASSIMO MERLI, SILVIA CIUFFOLI E MATTIA MERLI.

UNIMPIEGO
CONFINDUSTRIA
ROMAGNA

L'INCASTRO VINCENTE PER LA TUA SQUADRA.



SELEZIONIAMO I **MIGLIORI TALENTI**
DA INSERIRE IN **AZIENDA**.

OGNI PERSONA È UN VALORE

Con un **network nazionale** di qualità, una **consulenza qualificata** e **professionisti** con una profonda conoscenza del mercato del lavoro, **Unimpiego** aiuta le imprese a individuare e selezionare i migliori talenti, contribuendo così alla crescita e allo sviluppo aziendale.

0544 210435
romagna@unimpiego.it
ww.unimpiego.it

voro di Alfiere."

È corretto dire che il controllo dell'intero progetto sia uno degli elementi centrali del modello Alfiere?

"Certamente. L'attività prende avvio dall'analisi del brief iniziale e si sviluppa attraverso il concept creativo, la progettazione e l'ingegnerizzazione, fino alla condivisione con il cliente. Il processo prosegue con la produzione interna, il coordinamento logistico, l'allestimento in fiera e l'assistenza, per concludersi con lo smontaggio, la catalogazione e lo stoccaggio dei materiali. Centrale in ogni fase è la figura del project manager, che accompagna lo sviluppo del progetto e mette in relazione le diverse competenze coinvolte."

Con la digitalizzazione siete riusciti a rendere il cliente parte del processo...

"Sì. La trasformazione digitale non ha riguardato solo la produzione con il progetto 'Falegnameria 4.0'. Abbiamo sviluppato anche un portale riservato attraverso il quale i clienti possono visualizzare il loro allestimento, seguire gli avanzamenti e le scadenze e confrontarsi con il project manager."

Com'è strutturata oggi Alfiere?

"Nel tempo le strade dei soci fondatori hanno preso forme diverse. Giuseppe Balestri è uscito dalla compagine sociale, ma non dalla storia dell'azienda: ha continuato a farne parte con un ruolo di grande importanza sul fronte operativo, portando quella continuità di relazioni e di conoscenza del mercato che ancora oggi rappresenta un asset per Alfiere. Mio marito Massimo Merli e io siamo rimasti, occupandoci rispettivamente del comparto commerciale e amministrativo. La novità è il recente ingresso in azienda di due dei nostri tre figli trentenni, Mattia e Marcello, che hanno scelto di raccogliere il testimone alla stessa età in cui noi abbiamo iniziato. Mattia si occupa della parte progettuale, con il compito di tradurre l'esperienza in processo (lettura del mercato, pianificazione, dati, priorità di business), mentre Marcello della parte produttiva, garantendo che il nostro metodo non perda mai di vista la qualità del saper fare che ha reso l'azienda affidabile."

Siete dunque concentrati sul passaggio generazionale?

"Sì, un passaggio che è tutt'altro che scontato. Da parte nostra, mio marito ed io cerchiamo di consegnare un patrimonio di esperienza, relazioni, criteri decisionali, conoscenza del mercato e cultura d'impresa, consapevoli che gli investimenti tecnologici fatti aiuteranno anche a far sì che l'azienda possa andare avanti a prescindere dalla nostra presenza, con processi condivisi da tutti. Il nostro futuro ormai sarà attraverso gli occhi dei nostri figli."

SOTTO, LO STABILIMENTO DI ALFIERE A FUSIGNANO.





IMMOBILI A REDDITO.
VALORE PER LE IMPRESE.
OPPORTUNITÀ PER GLI INVESTITORI.

INDUSTRIAL • LOGISTICS • OFFICE • RETAIL

SOGEICOM propone opportunità di investimento in immobili industriali, logistici, per uffici e retail a reddito, selezionati nel Centro e Nord Italia.

Asset immobiliari destinati a imprese e investitori alla ricerca di rendimento, solidità e valore nel tempo.

CENTRO & NORD ITALIA

Da 90 anni nella gestione, commercializzazione e valorizzazione degli immobili d'impresa.

SOGEICOM
REAL ESTATE SOLUTIONS

sogeicom.it
+39 0422 299 311 · info@sogeicom.it

Scopri le opportunità disponibili

Inquadra il QR code


Mercedes-Benz
SEI UNA VIAGGIATRICE
DALLA A ALLA S?
La Mercedes-Benz che desideri è a condizioni
esclusive e in pronta consegna.
Solo da De Stefani Group.
De Stefani Group S.p.A.
Concessionaria Ufficiale di Vendita Mercedes-Benz
Ravenna - Imola - Cesena - Forlì
www.destefanigroup.com