

Realtà

Industriale delle Marche

Marzo 2011

Poste Italiane Spa - Sped. in abbonamento postale -70% - Commerciale Business - Ancona anno 2008

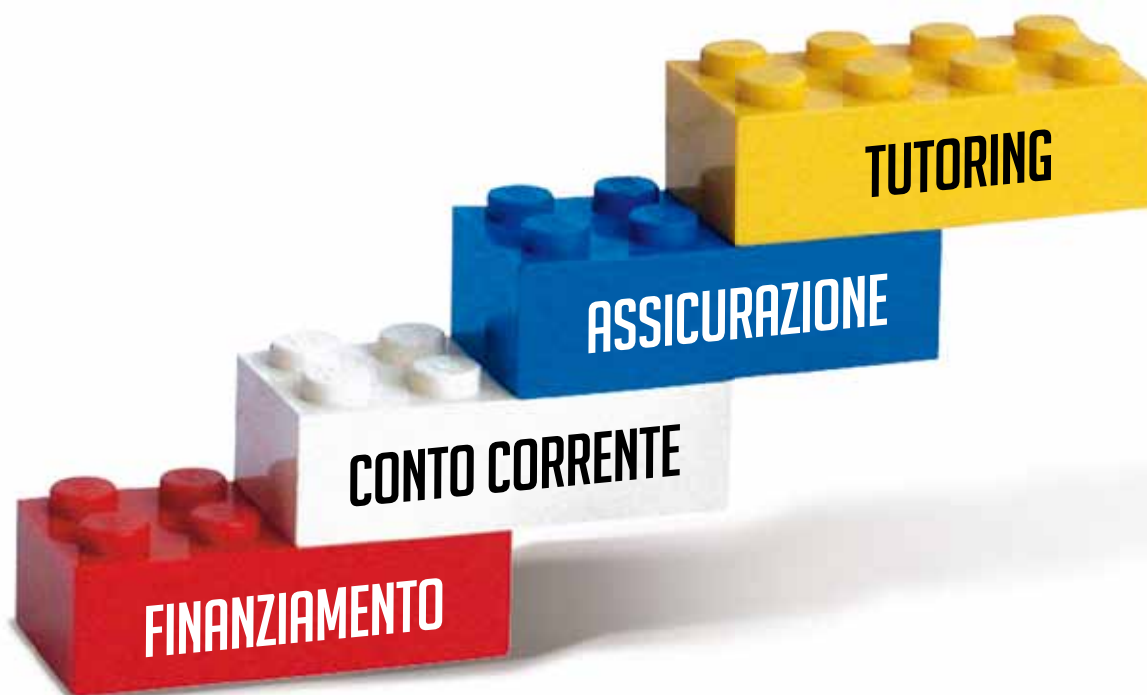
postatarget
creative
CNAN093/2008
Posteitaliane

Il personaggio del mese
Adolfo Guzzini



CONFINDUSTRIA
Marche

EASYSTARTUP!



Le giuste basi per far nascere e crescere la tua impresa.

Hai spirito imprenditoriale, capacità professionali e un valido progetto di business?

Con **EASYSTARTUP!** puoi ottenere fino a 40.000 euro sull'onore, un conto corrente gratuito per il primo anno e tanti servizi aggiuntivi.

In più, solo con Banca Marche hai a disposizione gratuitamente per 10 mesi una Società di Consulenza specializzata nello start-up d'impresa.

Diventare imprenditori non è più un'impresa...
vieni a scoprirlo in Filiale!

**Banca
Marche**
Sicura di sé, si cura di te

Anno XXVIII

Numero 3 marzo 2011

Pubblicazione edita dalla SO.GE.S.I. S.r.l.

Via Roberto Bianchi - 60131 Ancona

Direttore Responsabile: Martino Martellini

Hanno collaborato a questo numero:

Ilaria Traditi, Mauro Bignami, Andrea Brunori,

Alessandro Panico, Filippo Schittone, Maria

Giovanna Gallo, Michele Romano, Francesco

Romi, Daniele Tanoni, Cristina Zanca, Rita

Gaudenzi, Stefano Gregori, Ferruccio Squarcia,

Andrea Sartori, Marco Gentili.

Foto: Daniele Cimino, archivio Confindustria,

Progetto grafico e realizzazione grafica:

Lara Diamante

Reg. Tribunale di Ancona n. 14 del 4/4/1984

Concessionaria pubblicità: SO.GE.S.I. S.r.l.

Via Filonzi - 60131 Ancona

Tel. 0712900240 - Fax 0712866831

Stampa: Tecnoprint S.r.l. - Ancona.

Abbonamento annuo Euro 10 da versare

all'Editore sul c/c postale n. 11266608 -

E' consentita la riproduzione, parziale o

integrale degli articoli e delle notizie, purché

espressamente autorizzata dall'Editore e purché

vengano citati la fonte e l'autore. Gli articoli e

le notizie possono non rispecchiare le posizioni

di Confindustria Marche, Confindustria Ancona,

Confindustria Pesaro, Confindustria Macerata,

Confindustria Ascoli e Confindustria Fermo

e dell'Editore, che per altro li ritengono un

contributo sul piano dell'informazione e

dell'opinione.

La collaborazione alla rivista è subordinata

insindacabilmente al giudizio dell'Editore.

Confindustria Marche

| | |
|--|----|
| Diamo più forza alla voce delle imprese | 3 |
| Guzzini: verso il futuro sulla via della luce | 6 |
| Timoniere cercasi | 9 |
| Regole chiare ed etica ferrea | 12 |
| ISTAO protagonista del dibattito economico | 13 |
| Rigassificatore: per l'Api progetto sicuro e sostenibile | 16 |
| Nuova via per i trasporti | 19 |
| Lardini: consolidare l'identità regionale | 21 |
| Miccini: un dialogo con la politica locale | 23 |
| I nodi cruciali dello sviluppo dell'impresa | 24 |

Confindustria Ancona

| | |
|--------------------------------------|----|
| L'innovazione dei piccoli passi | 28 |
| Una storia italiana | 30 |
| La voce dell'industria in Europa | 32 |
| La civiltà Maya: una lezione di vita | 37 |
| News dal territorio | 38 |

Confindustria Pesaro

| | |
|------------------------------|----|
| Il conflitto nel Nord Africa | 40 |
| Occhi aperti sulla Libia | 40 |
| Factoring, un'opportunità | 41 |
| Ascoltando i soci.... | 42 |
| Una strategia vincente | 43 |
| Dagli States ad Urbino | 45 |
| News dal territorio | 46 |

Confindustria Macerata

| | |
|--|----|
| Confindustria Macerata forma i Giovani per l'internazionalizzazione | 48 |
| La SASP eroica: un secolo di successi | 50 |
| La Piccola Industria con Banca dell'Adriatico | 51 |
| Nuovo centro di Eko: acquistata Montarbo | 52 |
| News dal territorio | 53 |

Confindustria Ascoli

| | |
|---|----|
| "Innovazione e internazionalizzazione: fattori di sviluppo" | 54 |
| 150 anni di storia dell'Imprenditoria Picena | 56 |
| Da un'idea un servizio vincente | 58 |
| "Nuovo porto" per il futuro | 59 |

Confindustria Fermo

| | |
|---|----|
| Vinitaly 2011: molte presenze estere | 60 |
| Il punto dopo gli ultimi impegni fieristici degli Agroalimentari | 63 |
| News dal territorio | 64 |

OLTRE I MEDIA



Stampa Offset

Tecnostampa s.r.l. - Via Brece - 60025 LORETO (AN) Italy
tel. 071 9747511 - fax 071 750092
info@tecnostampa.it - www.tecnostampa.it



Stampa Rotoffset

Rotopress International s.r.l. - Via Brece - 60025 LORETO (AN) Italy
tel. 071 7500739 - fax 071 7500570
info@rotoin.it - www.rotoin.it



Stampa Offset grande formato

Grafiche Flaminia s.r.l. - Via delle Industrie, 10 - 06034 FOLIGNO (PG) - Italy
tel. 0742 39.45.11 - fax 0742 39.45.605
info@graficheflaminia.com - www.graficheflaminia.com

LA FORZA DEI NUMERI

35.000 mq coperti | 240 dipendenti | 260.000 mq di lastre
430.000 quintali di carta stampata | 54.000.000,00 € fatturato globale

Diamo più forza alla voce delle imprese

Il significato delle Assise di Confindustria

di Paolo Andreani

Presidente Confindustria Marche

U *Un importante appuntamento per il nostro sistema associativo è rappresentato dalle Assise degli imprenditori di Confindustria che si terranno a Bergamo il prossimo 7 maggio.*

La Presidente di Confindustria Emma Marcegaglia ed il Presidente della Piccola Industria Vincenzo Boccia invitano tutti gli imprenditori associati a partecipare attivamente a questo incontro dal titolo "L'Italia che vogliamo: sbloccare la crescita, sbloccare il mercato, premiare il mondo".

Il momento ancora particolarmente delicato, sia dal punto di vista politico ed istituzionale, che dal punto di vista economico, richiede una lettura comune del presente e del futuro, per rifare il punto della situazione e rafforzare la "voce degli imprenditori" in un contesto in cui mancano riferimenti certi e convergenti. Gli imprenditori, impegnati ogni giorno nelle loro imprese a rafforzare la loro competitività sui mercati, sono ben consapevoli delle tante difficoltà che incontrano e delle molteplici necessità da affrontare.

Le Assise sono una occasione preziosa per noi imprenditori per far sentire la nostra voce, portare sul tavolo le nostre esperienze, i problemi che viviamo sulla nostra pelle, formulare proposte che dal confronto emergeranno come condivise.

E' il momento per ciascuno di noi di entrare in gioco, con una presenza diretta ed attiva ai lavori, per dare il proprio contributo alla definizione delle strategie del sistema. Sono lavori interni alla nostra casa e proprio per questo di gran valore. Sono state previste in sostituzione del Forum biennale della Piccola Industria per riproporre in modo innovativo una formula di Assise già positivamente sperimentata alcuni anni fa.





Crediti verso la Pubblica Amministrazione: opportunità e soluzioni



L'operatività con la Pubblica Amministrazione ed i relativi crediti vantati dalle imprese possono costituire, oggi, una opportunità grazie all'intervento di Centro Factoring.

Centro Factoring SpA (Factor attivo da oltre 35 anni con una forte specializzazione nel segmento della Pubblica Amministrazione) propone soluzioni che consentono alle imprese associate al Sistema Confindustria di ottenere benefici tangibili ed immediati. In particolare è possibile:

- ✓ *Smobilizzare i crediti con incremento disponibilità liquide da impiegare nell'attivo corrente e/o a riduzione di passività*
- ✓ *Migliorare il rapporto attività/passività correnti con potenziamento della posizione finanziaria*
- ✓ *Incrementare il rating ampliando la capacità di credito dell'azienda (maggiormente finanziabile dalla banca)*
- ✓ *Sostituire costi fissi con costi variabili, tramite l'esternalizzazione del processo di gestione del credito*
- ✓ *Concentrare le risorse sul core business*

OPERATIVITA':

⇒ **PRO SOLVENDO** con anticipo del corrispettivo in percentuale pre-determinata dei crediti vantati verso la PA

⇒ **PRO SOLUTO IAS COMPLIANT** con assunzione rischio mancato pagamento da parte del debitore ceduto

⇒ **ACQUISTO CREDITI A TITOLO DEFINITIVO:** acquisizione crediti vantati verso la PA con determinazione del prezzo effettivo in base alle aspettative di incasso del debitore ceduto. Trasferimento del rischio di credito, di liquidità (ritardo di pagamento) e di tasso di interesse; le esposizioni anticipate una volta decorsi i periodi di *stress time*, cessano di essere segnalate in Centrale Rischi

PER INFORMAZIONI
CENTRO FACTORING SPA—FILIALE DI BOLOGNA
Piazza dei Martiri, 5/2 – 40121 Bologna Tel. 051-255044 Fax 051-255088
Sede e Direzione Generale Via Leonardo da Vinci, 22 - 50132 Firenze
Tel. 055-46801 Fax 055-480591

L'organizzazione delle Assise, in cui si stima parteciperanno alcune migliaia di imprenditori, è stata ideata proprio per consentire a ciascuno di noi di intervenire sulle tematiche che più ci stanno a cuore: sono previsti 8 gruppi di lavoro in cui è necessario iscriversi dal sito di Confindustria e per i quali è già possibile dare il nostro contributo nel sito confederale.

I temi dei lavori della mattina del 7 maggio toccheranno tutte le tematiche chiave sul tappeto:

- Le imprese che vogliamo: il compito di Confindustria*
- Le relazioni industriali per le produttività*
- Fisco, credito e finanza*
- Infrastrutture, ambiente ed energia*
- Mezzogiorno e fondi strutturali*
- Pubblica Amministrazione: semplificazione e costi della politica*
- Giovani, merito, opportunità*
- Tecnologia, ricerca e innovazione.*

Nel pomeriggio si faranno le sintesi e la Presidente Marcegaglia farà le conclusioni.

Il nostro Paese e le nostre imprese subiscono ancora il peso di numerosi freni alla crescita: le infrastrutture inadeguate, un sistema fiscale troppo pesante sui cittadini e sulle imprese, la eccessiva burocrazia e la litigiosità della politica.

Abbiamo sulle nostre spalle delle grandi responsabilità per il futuro delle nostre imprese e dei lavoratori, quindi per lo sviluppo economico e sociale del nostro Paese.

Ci dobbiamo chiedere quali sono le leve su cui puntare: l'innovazione e la ricerca, i giovani, la riorganizzazione delle nostre aziende, il rinnovamento delle relazioni sindacali.

Nelle Assise ci verranno presentati anche i risultati dell'analisi avviata lo scorso anno dal Centro studi di Confindustria con i Focus Group che hanno coinvolto circa 500 imprenditori in tutto il paese per mettere a fuoco le strategie "vincenti" adottate negli ultimi 10 anni. Avremo modo di comprendere meglio l'evoluzione del nostro sistema per individuare le priorità di intervento sia in termini aziendali, che a livello di sistema Paese.

Le Marche sono la regione più manifatturiera d'Italia, con imprese che si sono distinte in tanti settori, alcune diventate leader mondiali e per questo ne andiamo orgogliosi; siamo anche uno dei territori con maggiore presenza di piccole imprese. Lo slogan "Le Marche: l'Italia in una regione" è calzante anche per il nostro sistema imprenditoriale. E' per questo che dobbiamo esserci numerosi alle Assise per far sentire anche "la voce delle Marche": ci conto.

Guzzini: verso il futuro sulla via della luce

Dagli spazi della Triennale riflessioni illuminate sul come risparmiare energia, valorizzare l'architettura e dare linfa ad un sogno imprenditoriale lungo più di cinquant'anni.

La luce cambia il nostro modo di vivere gli spazi e di percepire quanto è intorno a noi. Ne è convinto Adolfo Guzzini, Presidente iGuzzini illuminazione, protagonista con l'evento **Light-in-progress_Illuminare di più? Illuminare meno? Illuminare meglio!**, della settimana del design di Milano, dal 12 al 17 aprile. Lo incontriamo negli spazi della Triennale, sede scelta dall'azienda recanatese per parlare e far parlare dei tanti progressi raggiunti nell'illuminazione, in particolare di quella dedicata agli spazi urbani.

iGuzzini li presenta attraverso un vero e proprio viaggio virtuale che, grazie alla tecnologia di Google Earth, guida gli spettatori alla scoperta di quattro città e delle soluzioni luminose create ad hoc per loro da architetti e designer di fama internazionale: da La Venaria Reale di Torino alla Monckebergstrasse ad Amburgo, da L'Aquila fino a Beaune, nel cuore della Francia.

Le storie di luce raccontate da iGuzzini scorrono attraverso un maxi schermo con proiezione 3D ed è subito spettacolo, emozione, visione, e soprattutto - e ancora una volta - cultura.

Una cultura che trova, nelle tecnologie di ultima generazione, tutte a basso consumo energetico, il modo per valorizzare il volto notturno della città, per illuminare meglio e per contenere (se non ridurre!) i costi.

Immerse nell'approccio sostenibile, infatti, le quattro città di Light-in-progress, accendono le proprie piazze e le proprie strade, sottolineano l'architettura degli edifici o le vetrine dei propri negozi, attraverso apparecchi dotati di ottiche altamente performanti, sorgenti luminose ad alta efficienza energetica e componenti elettronici in grado di connettere gli impianti ai sistemi di lighting management. Il viaggio virtuale inizia con Torino, presso la Venaria Reale, dove un sofisticato sistema di illuminazione disegnato da Michele De Lucchi accende la piazza che fronteggia la storica reggia sabauda.



Il prodotto è in sé un assoluto miracolo di tecnologia: ogni singolo LED è posizionato in modo tale da illuminare una specifica sezione della piazza. E' così possibile coprire l'intero invaso con un numero davvero limitato di apparecchi. Il tour prosegue poi ad Amburgo per scoprire lo speciale apparecchio *Ex-centric* disegnato da Studio&Partners in collaborazione con il lighting designer Tom Schlotfeldt nell'ambito della riqualificazione della principale arteria storica e commerciale. E ancora a L'Aquila con i sistemi di illuminazione *System 4in1* progettati da Enzo Eusebi | Nothing studio, per l'area che conduce alla futura, sperimentale Chiesa della Resurrezione. Infine Beaune con la sua spettacolare rilettura del centro storico, fulcro di un progetto luminoso che abbraccia l'intera città e ne valorizza, attraverso un sapiente mix di luce, colore e immagini, il patrimonio storico e artistico.

Per tutti e quattro risulta davvero evidente il contributo della luce nella lettura degli spazi: emergono i volumi, le diverse superfici, le forme e i colori dei luoghi del vivere quotidiano. E Torino come Amburgo, L' Aquila come Beau-

ne, vivono così una loro seconda, personalissima identità: quella notturna.

Ma non solo.

Grazie alle diverse modalità di gestione e controllo dei sistemi, alla possibilità di variare l'intensità della luce emessa in base al livello di luce naturale presente o di segnalare eventuali manutenzioni, la città è ben illuminata e sempre più consapevole dei propri consumi energetici.

"Cultura della luce, così la chiamiamo noi", è così che Adolfo Guzzini definisce quel mix di innovazione e cultura che ha portato iGuzzini a scegliere Triennale quale sede dell'evento. *"Qui riusciamo ad avere visibilità a livello internazionale, a cavalcare l'onda dell'evento Salone del Mobile - Fuorisalone, pur senza limitarci alla sola presentazione di prodotto novità. Qui riusciamo a stabilire un dialogo con architetti, designer, progettisti, media e quanti interessati alle tematiche illuminotecniche"* e prosegue *"Tutti coloro che si interessano di design e innovazione passano in Triennale"*. L'imprenditore recanatese ha poi illustrato i progetti in corso e la mission dell'azienda, che conta quasi 1.200 addetti a livello mondiale di cui 750 impiegati in Italia. *"Ci sono trend molto forti in atto, capaci non solo di indicare su quali linee di prodotto andare ad investire, ma anche delineare verso dove si sposteranno i consumi. Negli ultimi anni e grazie alle straordinarie performance delle nuove sorgenti -il LED in primis- il nostro business ha trovato nell'illuminazione degli esterni nuovi ambiti di sviluppo. Il fenomeno del LED ha cambiato e sta cambiando il modo di fare illuminazione: a basso consumo energetico e ad alto rendimento, il LED è in grado di assicurare una durata e un'affidabilità maggiori rispetto alle altre sorgenti luminose. Le sue tante ore di funzionamento (50.000), pensate in un'ottica di illuminazione architettonica, urbana e stradale incidono notevolmente sulla riduzione dei costi di manutenzione e gestione degli impianti. Con i LED è possibile inoltre creare sug-*

gestive scenografie luminose, usare ed "osare" il colore. Non dimentichiamoci inoltre quanto le sue dimensioni ridotte, abbiano in un certo qual modo liberato il design dall'ingombro delle sorgenti tradizionali". Tornando al progetto "Light-in-progress. Illuminare di più? Illuminare meno? Illuminare meglio!" prosegue "Ciò che unisce Venaria Reale, Amburgo, L'Aquila e Beaune è la volontà di considerare la luce parte attiva dell'intero processo di progettazione architettonica; è la capacità di guardare all'illuminazione pubblica quale sistema in grado di restituire una corretta immagine di strade, piazze o monumenti tanto quanto di ridurre i consumi. In maniera intelligente però, e senza lasciare nessuno al buio!". Se gli si chiede quanto sia complesso combinare design e tecnologia, Guzzini risponde deciso "Lavoriamo con designer e architetti di fama internazionale e con loro condividiamo la volontà di trovare la soluzione più adatta al contesto da illuminare. Il tratto caratteristico della nostra attività, quello che ci caratterizza sia in Italia, che nel resto dell'Europa, in Cina come a New York, è la volontà di trovare la soluzione migliore. Abbiamo gli apparecchi adatti per farlo, le tecnologie più innovative e la consapevolezza del vero valore della luce, quella "better light for a better life" davvero in grado di apportare un significativo cambiamento nei tanti luoghi del nostro vivere, abitare, lavorare".

A conclusione del nostro incontro, Adolfo Guzzini introduce anche una riflessione sugli investimenti che l'azienda sta portando avanti, primi fra tutti quelli in Cina: "Nonostante il rallentamento imposto dalla crisi dei mercati internazionali, abbiamo continuato a dare grande slancio al processo di internazionalizzazione, alla conquista di nuove quote di mercato, alla ricerca di nuovi luoghi in cui esportare la nostra cultura di impresa. Noi consideriamo la iGuzzini China quella parte di noi che opera nel sud est asiatico. Per quanto giovane come realtà imprenditoriale sul territorio, vanta già una serie di progetti e di collaborazioni di grande prestigio. Lo stabilimento di Shanghai, attivo dal 2006 insieme alla sede commerciale di Pechino e alla filiale di Singapore hanno rappresentato un importante investimento di localizzazione. Assolutamente necessario per le prospettive di sviluppo. Val bene la pena essere in Cina".

Il segreto? "Secondo noi - conclude - se si vuol essere leader bisogna avere coraggio e saper gettare, con intelligenza, il cuore oltre l'ostacolo".

LE OPPORTUNITÀ DALLA CINA

La Cina, un Paese immenso dalle mille facce, che può rappresentare ottime occasioni di business per tanti imprenditori. Tra questi anche Massimiliano Guzzini, Great China Chairman della iGuzzini Lighting. "Dopo una prima fase di analisi e di sviluppo del progetto Cina, mi sono trasferito a Shanghai nel dicembre 2005. Fino allo scorso anno vivevo stabilmente là e rientravo in Italia tre volte l'anno. Da questo Gennaio, mi muovo in senso inverso. In questa esperienza, e nonostante il grande supporto dato dalla casa madre, tante sono state le problematiche affrontate. La prima, la più evidente, quella derivante dalla lingua. Dalla difficoltà del colloquiare con i propri colleghi o con i diversi partner commerciali, alla necessità di comunicare l'impresa attraverso un linguaggio - gli ideogrammi - e una cultura distante anni luce dalla nostra. Pensiamo ad esempio allo sviluppo di una campagna pubblicitaria o del sito web. Non da meno è stata la gestione della relazione fra la iGuzzini China e la casa madre: chilometri di distanza da percorrere attraverso lunghe video conferenze e frequenti spostamenti da una parte all'altra. Posizionare il nostro brand non è stato semplice ma è una sfida che abbiamo accolto con entusiasmo e che credo ci stia dando risultati più che positivi". "La Cina è composta da province anche molto diverse tra loro, con tassi di crescita, culture e velocità differenti" prosegue Massimiliano Guzzini "è la fabbrica del mondo, quella che ha dovuto imparare a pianificare, a dare il giusto peso all'innovazione, alla tecnologia, al design. E sarà proprio il design l'elemento che la Cina vorrà sviluppare. Tra gli obiettivi in programma infatti, il Governo cinese ha proprio quello di trasformare Shanghai capitale del design mondiale. Cosa vuol dire questo per noi? Un mercato utile, composto non solo da competitor ma da oltre 200 milioni di ricchi, sempre più in grado di apprezzare il valore del made in Italy. Esserci è davvero una grande opportunità di business. Penso che sia per tutti evidente la fase di accelerazione economica che ha investito la Cina, una fase che - secondo recenti statistiche - la trasformerà nell'arco di quindici anni nella più grande potenza mondiale per quota di Pil".

Massimiliano Guzzini ha anche parlato dell'Italia e del ruolo delle Istituzioni per un imprenditore che decide di fare una scelta tanto coraggiosa e innovativa "in tale ambito siamo purtroppo frammentati. Con difficoltà riusciamo a fare sistema. Sul loco però abbiamo avuto grande appoggio da parte



iGuzzini Illuminazione a Milano

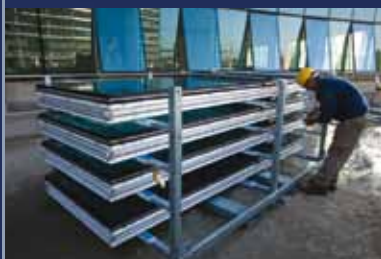
di Ambasciata, Consolato e ICE".

Quali progetti per il futuro nel paese del Sol Levante? "Tanti i progetti sviluppati e tanti quelli in corso. La collaborazione nell'importante **National Museum di Pechino** in via di realizzazione è davvero di prestigio. Non da meno sono stati gli interventi fatti all'interno del **Parco Expo**, e non solo per il Padiglione italiano, di cui siamo stati fornitori ufficiali, ma anche per i tre edifici UBPA_Urban Best Practices Area promossi dal Ministero dell'Ambiente, per il Padiglione francese e per quello cinese. Se andiamo più indietro nel tempo possiamo parlare del **National Centre for Performing Arts** realizzato con l'architetto francese Paul Andreu, del complesso urbanistico **Linked Hybrid** con l'architetto Steven Holl entrambi a Pechino, o anche del Centro Olimpionico di Changzhou, o dell'**Oriental Art Centre di Shanghai**". E prosegue "Abbiamo dalla nostra la fortuna di lavorare in un settore - l'architettura contemporanea - in cui non esistono particolari confini. I grandi progetti sono in genere affidati ai grandi architetti, quelli di fama mondiale. E questi architetti in genere conoscono il nostro brand e ne riconoscono il valore. Non è più il luogo di appartenenza ad incidere, tanto quanto invece il bagaglio delle conoscenze accumulate dall'architetto e dal suo team, o dal lighting designer: quanto hanno vissuto, quanto hanno ancora voglia di sperimentare. E sebbene ogni paese mantenga alcune sue peculiarità il meltin pot, accelerato anche dalla comunicazione on line, ha contribuito ad aprire nuovi scenari, ad esportare usi, costumi e brand da un paese all'altro, pur senza abbatte il valore intrinseco".

La nostra presenza in Cina persegue principalmente due obiettivi: ampliare le nostre quote di mercato e rispondere attraverso strutture dirette alle richieste di quegli architetti che vedono negli apparecchi iGuzzini la soluzione illuminotecnica più adatta ai loro progetti di architettura. Anche in Cina".



FACCIAE CONTINUE | PARETI MOBILI | INFISSI ALLUMINIO



Preparazione delle cellule

Sequenza di
montaggio facciata
strutturale a cellule
"ISACEL 190"



Innesto cellula a baionetta



Sollevamento e tiro in alto



Da Vinci Business Center

Zona "Nuova Fiera di Roma"

Proprietà: FIMIT Sgr SpA

Progetto: Arch. Marco Tamino
INGENIUM Real Estate SpA

ISA S.p.a.

Direzione generale e stabilimento:
Via L. da Vinci, 4 - 61030 Calcinelli (PU)
Tel. 0721 891810 - Fax 0721 891887
isaspa@isainfissi.com

Direzione vendite:
Via G. Mazzini, 88 - 00195 Roma
Tel. 06 37514862 - Fax 06 37514376
isaroma@isainfissi.com

Ufficio tecnico- commerciale::
Via Pola 2 - 20124 Milano
Tel. 335 7469008
isamilano@isainfissi.com

www.isaspa.eu

Timoniere cercasi

Le Marche sono la seconda regione per anzianità di capitani di impresa.

Francesco Merloni:
“Ogni imprenditore deve sentire la necessità di designare qualcuno per il futuro dell’azienda”



Nel rapporto annuale 2009 (l'ultimo disponibile) dello Small and medium-sized enterprises (SMEs), si legge che, nell'Unione a 27, il 91,8% delle imprese non finanziarie (poco oltre 19 milioni) conta meno di dieci dipendenti e il 99,8% meno di 250 (20,7 milioni) e, in totale, occupano 89,9 milioni di persone.

Molte di queste Pmi ogni anno scompaiono inesorabilmente (l'8,3% nel periodo 2001/2006) e ciò non avviene solo per cause economiche. Infatti, circa il 10% dei fallimenti è originato da una cattiva gestione della trasmissione delle imprese, dal fatto cioè che aziende sane e competitive sono costrette a cessare l'attività perché non sono state in grado di superare i numerosi problemi incontrati nel passaggio del testimone tra la prima e la seconda generazione imprenditoriale o tra la seconda e la terza. Andando ancora tra le righe del rapporto, si evince che circa un terzo degli imprenditori europei ha più di 50 anni e che quasi un milione e mezzo di Pmi corre il pericolo di una chiusura non dovuta, se il passaggio generazionale fallisse. Tutto ciò fa sì che ben 7 milioni di posti di lavoro siano a rischio, da sommare a quelli già traballanti causa la crisi.

Pertanto, tornare a parlare del passaggio generazionale oggi è fondamentale,

sia perché sono cambiati i tempi, le modalità e gli strumenti. Bene dunque ha fatto la Banca delle Marche a organizzare il convegno Il passaggio generazionale nelle aziende italiane e il ruolo delle banche del territorio, tenutosi a Jesi il giorno 8 aprile scorso.

Se questa è la situazione europea, quella marchigiana, mutatis mutandis, non è da meno. Per Confindustria Marche infatti, la regione è la seconda in Italia per percentuale di imprese di prima generazione (44,6% del totale) e sono 27 mila (27% del totale) le aziende marchigiane, con circa 92 mila addetti, che stanno affrontando il passaggio del timone dell'azienda familiare dalla prima alla seconda e anche alla terza generazione. I dati sono stati forniti da Bruno Bucciarelli, presidente di Confindustria Ascoli Piceno che, introdotto dal presidente regionale Paolo Andreani, ha presentato il progetto La continuità d'impresa nelle Marche, dedicato alle Pmi industriali regionali.

Insomma, più si va avanti, più ci si rende conto che il cambio del timoniere è spesso difficile, che non sempre si riesce a effettuarlo in modo indolore per l'impresa la quale, a volte, muore.

“Sono ancora troppe le aziende, soprattutto medio-piccole, che incontrano difficoltà quando si trovano a gestire il passaggio della proprietà dai genitori ai

figli. Per questo motivo abbiamo voluto organizzare il convegno: per dare un aiuto concreto a quanti – imprenditori, consulenti, commercialisti o avvocati – devono gestire o aiutare a gestire il passaggio generazionale nelle imprese del nostro territorio”, ha detto Michele Ambrosini, presidente di Banca Marche, aprendo l'incontro.

Un passaggio che rappresenta un problema, soprattutto per le piccole e medie imprese, “non solo quando la famiglia si trova a dover fronteggiare l'improvvisa scomparsa del titolare e i figli si trovano al comando senza alcuna esperienza diretta che, invece, è fondamentale”, sottolinea Andreani. Del resto, la buona ricetta della successione per questo lavoratore socialmente utile, come l'ha chiamato Bucciarelli, prevede che, per guidare un'impresa, è necessario viverla sulla propria pelle, conoscerne ogni singolo aspetto, saper fare ciò che i collaboratori fanno, così com'è necessario avere conoscenza di tutto quanto gira attorno all'impresa, a iniziare dagli istituti di credito e dal territorio.

Dunque, “la capacità dell'imprenditore di superare con successo tale fase è estremamente importante, non solo perché mantiene vitale un insieme di risorse e competenze che altrimenti andrebbe disperso, ha aggiunto Andreani,

ma anche perché minimizza il rischio di effetti negativi sui livelli di attività produttiva e sui livelli occupazionali dell'intero sistema economico.”

Un percorso, quello indicato dal presidente degli industriali marchigiani, che egli stesso ha seguito quando, dieci anni fa, inserì la figlia nel CdA di una sua azienda. “Oggi lei è presidente di quel consiglio e io sono certo di aver fatto un regalo alla mia azienda; non sono certo di averlo fatto anche a mia figlia”, ha concluso.

Molto su questa linea del rimbocchiamoci le maniche, è stato l'intervento di Marina Puricelli, docente di Organizzazione e Personale alla Bocconi e specialista di imprese familiari e successione, quando ha iniziato affermando che “l'Italia è un Paese di imprenditori, non di manager, di aziende prevalentemente manifatturiere”, quindi di imprese “vere, non di plastica, dove conta il saper fare. Di quelle dove si parte sporcandosi con l'olio della fabbrica. Vere, come quelle delle Marche sanno essere da oltre mezzo secolo.” Una frase in cui quel tanto che basta di captatio benevolentiae ha scatenato un applauso a scena aperta. Rassicurata, la Prof. ha proseguito affermando che quello del passaggio è un problema educativo anzi, di “contagio. Se non riuscirete a contagiarli con il morbo dell'imprenditoria, difficilmente

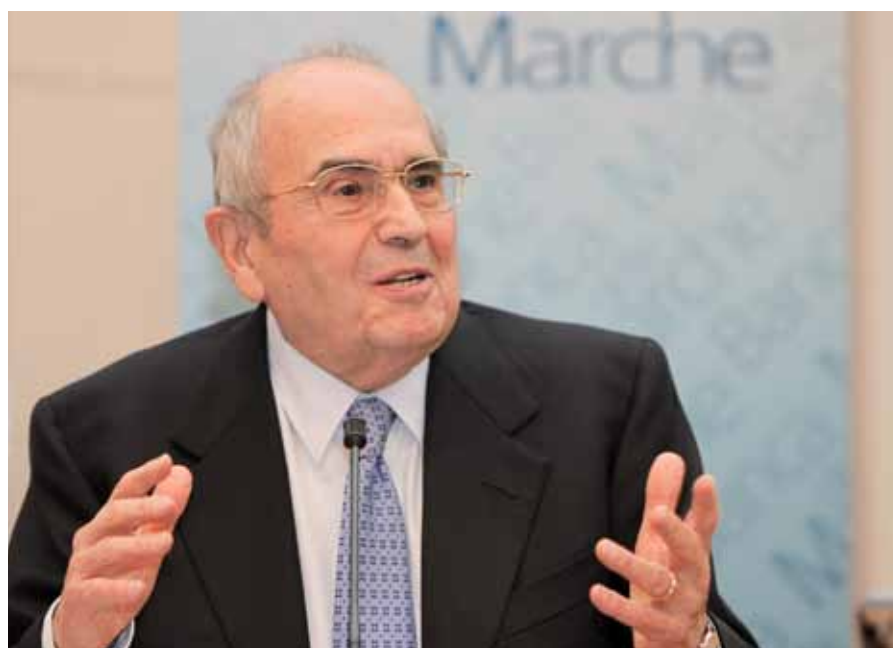


i figli saranno in grado di fare il vostro mestiere. Contagiateli di una passione durevole.” Ma oggi i figli studiano, sono coccolati, vanno in giro per il mondo, imparano molte cose... Vero, per questo “non bisogna riempirgli troppo la pancia, perché la pancia piena non favorisce il colpo di reni per fare l'imprenditore. Mandateli pure a studiare in USA, a fare esperienze personali, ma che non tornino con la serpe in seno!” Una serpe che si chiama saper fare un business plan ma non il vino, una scarpa, una giacca, una poltrona. Insomma: “la mattina in facoltà ma il pomeriggio in fabbrica.”

E l'esempio di chi ha assaporato pane e fabbrica fin da giovane la Prof. ce l'ha di fonte: è il presidente di Ariston Ther-



mo Group, Francesco Merloni, il quale conferma la criticità del passaggio del testimone, “soprattutto per un'impresa familiare, in cui le logiche aziendali si intrecciano con quelle personali.” In un certo senso, “la vita delle imprese è come quella degli uomini: c'è una nascita, una crescita, una maturità e, infine, il declino. Ma mentre negli uomini il declino fa parte dell'andamento naturale, nelle imprese è possibile contrastarlo e rilanciare lo sviluppo, se si inseriscono in tempo nuove risorse umane adeguate.” “Individuare e preparare in tempo un successore, interno o esterno alla famiglia, è dovere di ogni imprenditore che abbia a cuore la continuità dell'impresa”, sottolinea l'ex ministro, ricordando l'ingresso suo e dei suoi fratelli nell'azienda di famiglia, avvenuto fin da quando erano giovanissimi e con una successione improvvisa e traumatica a causa della morte del padre per un incidente. Insomma, Francesco Merloni è soggetto e oggetto del passaggio del testimone aziendale. Infatti, insieme ai fratelli, ha ricevuto la guida dell'azienda dal padre e ora l'ha praticamente trasmessa al figlio. “Sono due esperienze diverse, perché, nel primo caso, più che di passaggio, si può parlare di un processo continuo e ininterrotto, mentre la suc-



cessione da me a mio figlio ha avuto aspetti più complessi e articolati”, ha spiegato Merloni, aggiungendo qualche considerazione generale basata proprio sulla sua esperienza, anche perché “il processo di coinvolgimento e di condivisione che abbiamo vissuto nella nostra famiglia può essere un buon metodo per preparare la successione.” Del resto, “vivendo insieme quotidianamente le vicende dell’impresa, si matura lo spirito imprenditoriale” e, inoltre, “si fanno emergere e si possono valutare a poco a poco le capacità e le vocazioni delle persone” designate a prendere in mano il timone. Un aspetto questo che talvolta è trascurato.

Ci sono poi altri fattori che Merloni sottolinea: la diffidenza sulle capacità del possibile successore; l’imprenditore che accentra le decisioni e tiene per sé le informazioni, frenando i processi di delega o evitandola delega, temendo di non poter governare il conflitto tra le generazioni. “Avviene così che quando giunge il momento del passaggio, se non ci si arriva preparati, si ha una disconti-



nuità che può mettere a rischio la stessa sopravvivenza dell’impresa. E l’impresa non può mai essere messa a rischio”, avverte. Certo, “il confronto tra generazioni crea sempre difficoltà psicologiche e umane, aggiunge, ma nell’interesse dell’impresa esse devono essere frenate e razionalizzate.” Tutto questo richiede alle parti in campo disponibilità al dialogo, accettazione della critica costruttiva e fiducia reciproca. Un’ultima qualità è richiesta: “la capacità di valutare le persone, la qualità essenziale del vero capo di azienda”, sottolinea Merloni. E se non si riesce a individuare un successore valido in famiglia? E’ perentorio il presidente di Ariston Thermo

Group: “in questi casi, è meglio affidare l’impresa a un manager esterno, che sia competente e fidato e, nel caso più estremo, può diventare necessaria la cessione dell’Azienda.”

Per quanto lo riguarda, il passaggio generazionale è completato: “tocca a mio figlio Paolo la responsabilità piena e completa di costruire il futuro dell’impresa e dei suoi collaboratori, con l’impegno di chi è cosciente che tutte le eredità, per quanto prestigiose, vanno riconquistate a ogni generazione.”

Gli applausi, spontanei, lunghi, fragorosi sono arrivati a sottolineare il gradimento dei presenti, non solo imprenditori.

I nostri servizi

BREVETTI

Preparazione e deposito di brevetti nazionali, europei ed internazionali

MARCHI

Preparazione e deposito di domande di registrazione nazionali, comunitarie ed internazionali

MODELLI E DISEGNI

Preparazione e deposito di domande di registrazione nazionali, comunitarie ed internazionali

CONSULENZA

Preparazione di contratti di cessione o licenza, assistenza tecnica in sede giudiziale

RICERCHE e SORVEGLIANZE

Ricerche e sorveglianze in Italia e all'estero su brevetti, modelli e marchi

DIRITTI D'AUTORE

Deposito opere presso SIAE e UPLAS; deposito software presso Registro Pubblico Speciale

BREVETTI - MARCHI



Ing. Claudio Baldi s.r.l.
www.baldipat.it

Jesi
tel. 0731 209096

Pesaro
tel. 0721 405013

Civitanova Marche
tel. 0733 771527

Foligno
tel. 0742 353532

Regole chiare ed etica ferrea

La ricetta e le esperienze di Adolfo Guzzini e Giancarlo Selci per il passaggio generazionale in azienda

Del passaggio generazionale in seno alle aziende italiane, e di come questo debba 'accademicamente' avvenire, sono ricchi gli scaffali delle biblioteche specialistiche. Ma dal confronto con le esperienze reali, la pur necessaria e proficua teoria economica non può che uscire ridimensionata nella sua parte più 'pomposa' e rafforzata nei passaggi più concreti e rispettosi della realtà del mondo produttivo.

Così, apprezzati e preziosi, si sono confermati secondo le aspettative gli interventi degli imprenditori Giancarlo Selci e Adolfo Guzzini, in chiusura del convegno su "Il passaggio generazionale nelle aziende italiane" tenutosi a Jesi.

Senza giri di parole, ma con una dialettica improntata alla concretezza degli 'uomini del fare', l'amministratore delegato della Biesse Giancarlo Selci ha ricordato come anche per lui, giovane pieno di progetti ed entusiasmo alla fine degli Anni 50, sia stato importante



avere un piccolo imprenditore lungimirante come mentore. Poiché un 'passaggio generazionale' si arricchisce sempre dell'esperienza di chi gradualmente lascia il testimone e l'entusiasmo di chi si prepara e appresta a subentrare.

Di lì Selci ha ricordato come, coerentemente, "anche il figlio che ora siede in Consiglio di Amministrazione ha vissuto l'azienda con un percorso nato e sviluppatosi prettamente dal basso".

Più elaborata e affiancata da consulenza ad hoc l'esperienza di 'casa Guzzini' tratteggiata per l'occasione da Adolfo Guzzini.

"Per conferire continuità al progetto industriale ci vogliono protagonisti con grande spirito imprenditoriale e la capacità di autoselezione in seno alla famiglia - ha affermato l'imprenditore recanatese -. Da parte sua la nostra famiglia, con il sostegno di preziosi consulenti di alto livello, ha messo in campo un vero e proprio Progetto Giovani. Abbiamo voluto supportare le ambizioni e la voglia di fare dei nostri 'ragazzi' corroborandole con le loro capacità, lo spirito di sacrificio e la determinazione a mettersi in gioco. Per non disperdere ma accrescere il patrimonio di competenze e quote di mercato è fondamentale una dedizione totale, saper delegare all'interno dell'impresa quanto proiettarsi all'esterno e confrontarsi con i mercati".

"Essere proprietà è diverso dall'essere puramente management - ha spiegato Adolfo Guzzini -. Valori aggiunti della nostra famiglia sono sempre stati la grande compattezza e il grande legame con il territorio: un valore proprio e importante della maggior parte delle storie



imprenditoriali marchigiane. Sono convinto che qualsiasi sia la singola storia di un'azienda ogni imprenditore, ad una certa età, deve compiere non uno ma tre passi indietro per favorire il necessario passaggio generazionale. Per fare ciò con successo è indispensabile costruire un contesto fatto regole di regole chiare e condivise, valori trasparenti e un'etica assolutamente rigida".

*Una dialettica
improntata
alla concretezza
degli
'uomini del fare'*

ISTAO protagonista del dibattito economico

L'imprenditore marchigiano Diego della Valle ha aperto l'anno accademico dell'ISTAO tenendo una lezione sull'economia del paese in questo difficile momento.

Senza dubbio il nuovo corso dell'ISTAO sta creando grande interesse intorno all'Istituto che è tornato ad avere un ruolo di primo piano sulle vicende economiche regionali. La grande partecipazione di imprenditori, docenti e studenti all'incontro con Della Valle ha dimostrato ancora una volta qual è la via che la creatura di Giorgio Fuà deve continuare a percorrere. Dal 1967 ISTAO - Istituto Adriano Olivetti di Studi per la Gestione dell'Economia



LA LEZIONE DELL'EX ALLIEVO PAPADIA

Francesco Papadia, Direttore Generale del Dipartimento per le Operazioni di Mercato della Banca Centrale Europea, ha tenuto un'interessante lezione all'ISTAO sul tema "La crisi economico-finanziaria e l'azione della Banca Centrale Europea".

Papadia, già allievo ISTAO nel 1970, ha subito illustrato cosa è successo nel biennio 2008-2009 nel Bilancio della BCE che è aumentato considerevolmente (circa il 70%). A fronte di questo aumento, che ha rappresentato un fenomeno del tutto straordinario, si è registrato un altro fenomeno senza precedenti: la forte riduzione, circa 1/3 del turnover nel mercato monetario. La ragione va ricercata nel settore dell'intermediazione: le banche hanno avuto difficoltà a realizzare la loro attività di intermediazione e la Banca Centrale ha accettato di far spostare quella parte di intermediazione che le banche non potevano più realizzare. Si è compiuta una sorta di compensazione proporzionata.

Arrivando ai tempi molto recenti, Papadia ha sottolineato cosa accade per molti Paesi che hanno avuto grossi problemi di sbilanci di finanza pubblica. Secondo Papadia per risolvere questo problema ci voleva un approccio complesso costituito da più variabili: manovre di politica monetaria (molti Paesi stanno adottando misure in questa direzione); sostegno di

Paesi più forti verso i Paesi afflitti da maggiori difficoltà (quello che sta accadendo in Grecia); misure di effetto immediato adottate dalla BCE per guadagnare tempo fino a che siano attive le misure definitive.

Per uscire dalla crisi tuttavia occorrerà molto tempo perché il processo di guarigione è lento:

- i programmi dei paesi non andranno bene perché i Paesi non ce la faranno sia per motivi economici che per problemi politici;
- anche i paesi che aiutano quelli più deboli hanno problemi politici a sostenere i Paesi in difficoltà. Tuttavia si è riscontrato che l'aiuto dato da Paesi più forti a quelli in difficoltà (la Germania con la Grecia, per esempio) porta ad una crescita per entrambi: se il paese aiutato migliora, si ottiene un miglioramento dell'Europa stessa che diventa quindi più forte.

Cosa si deve fare per uscire dalla crisi? Secondo Papadia nelle Banche Centrali si è fatto molto per l'ampiamiento: ampiamiento nelle operazioni, ampiamiento nella quantità, qualità e tipologia delle operazioni realizzate; arricchimento di tutti i parametri controllati; nuovi strumenti utilizzati; Bilancio gestito in modo attivo.

La parola chiave per uscire dalla crisi è invece **RESTRINGIMENTO**: restringere liquidità; restringere azioni di supporto, lasciare che sia il mercato a decidere l'entità delle operazioni.

Le Banche dovranno migliorare la loro azioni per gestire il mercato e le Banche centrali si dovranno ritirare progressivamente.



Sede di IBC SOLAR ad Ancona



Dott. Angelo Rivolta, Amm. Delegato

IBC SOLAR:

eccellenza tecnologica, affidabilità e qualità

IBC SOLAR AG, che vanta quasi 30 anni di esperienza nel settore, oltre 1 GWp di potenza installata a livello internazionale e più di 100.000 impianti, è uno dei maggiori fornitori mondiali di sistemi fotovoltaici, con una proposta di soluzioni diversificate per la generazione di energia elettrica dalla luce solare. IBC SOLAR distribuisce direttamente componenti fotovoltaici alle aziende installatrici, a cui fornisce anche supporto tecnico e formazione specifica; con sede centrale in Germania, è presente nel mondo con undici filiali: Italia, Olanda, Francia, Spagna, Grecia, Malesia, Repubblica Ceca, Cina, Turchia, Regno Unito e Austria.

Dall'apertura della filiale italiana ad Ancona nell'ottobre 2009, IBC SOLAR si sta consolidando sempre più a livello locale, confermandosi come partner affidabile su tutto il territorio nazionale. Il modello di business prevede la costituzione di una rete di installatori "Premium Partner", strutturati in modo da gestire tutte le attività, dalla distribuzione di componenti alla progettazione e consegna chiavi in mano di impianti fotovoltaici.

Nel suo portafoglio prodotti, IBC SOLAR ha una linea a marchio proprio che risponde ai più elevati standard di qualità. In particolare, nell'offerta di moduli sono disponibili: **IBC MonoSol 235/240/245 ET**, moduli monocristallini progettati per garantire la massima potenza ed efficienza, con celle di colore nero che forniscono al tetto un aspetto uniforme; **IBC PolySol 225/230 TE**, moduli policristallini con celle a struttura acida per un maggiore assorbimento della luce.

A proposito degli inverter, al Solarexpo di Verona verrà presentato il nuovo **IBC ServeMaster 15000 TL Pro**, che assicura più del 98% di efficienza e una produzione al top.

Allo stand saranno inoltre esposti **IBC InterFix 100**, nuova soluzione di montaggio particolarmente indicata per edifici di importanza architettonica e con valore artistico, e **IBC SolGuard**, nuovo sistema di monitoraggio dei consumi che consente agli utenti domestici di ottimizzare l'utilizzo dell'energia da fonte solare.

e delle Aziende - si dedica alla preparazione di giovani imprenditori e manager ed è diventato nel tempo un punto di riferimento per la diffusione della cultura d'impresa.

L'Istituto, ideato dal suo fondatore Giorgio Fuà, dalla Fondazione Olivetti, dal Social Science Research Council e dal CNR, riuniti con la Banca d'Italia intorno a questo progetto, si è posto subito l'obiettivo di realizzare un percorso di studi fuori dagli schemi tradizionali.

L'attuale Comitato di presidenza è composto da Adolfo Guzzini (Presidente), Valeriano Balloni (Vicepresidente), Sabino Cassese e Paolo Pettenati (Presidenti onorari).

La qualità delle attività dell'ISTAO è testimoniata oggi anche dalla partecipazione istituzionale di enti, aziende, istituti di credito, le quattro Università marchigiane nonché esponenti del mondo culturale e imprenditoriale che contribuiscono con un apporto di idee alla guida culturale e morale dell'Istituto.

ISTAO propone un percorso formativo caratterizzato da una particolare attenzione alla imprenditorialità e agli scenari socio-economici entro cui operano le imprese, condotto con un taglio decisamente operativo. I corsi, infatti, prevedono numerosi interventi nelle aziende che da tempo si rivelano per gli allievi occasioni per un rapido inserimento nel mondo del lavoro.

Obiettivi e metodi di insegnamento

Sino ad oggi l'ISTAO ha formato oltre 1.700 allievi con un modello didattico basato in gran parte sull'addestramento in azienda, nella convinzione che il migliore modo per apprendere sia proprio quello di confrontarsi con la realtà operativa e professionale.

Le proposte formative dell'ISTAO prevedono una didattica attiva che alterna il lavoro in aula agli interventi in azienda, avvalendosi della collaborazione di operatori autorevoli del mondo industriale e culturale. L'obiettivo è formare persone dotate di un'ampia visione dell'azienda, del settore in cui opera e degli scenari macroeconomici, persone che sappiano coordinare le risorse secondo un disegno unitario, individuare i problemi e fornire risposte operative immediate.

Per raggiungere tale obiettivo ogni corso ISTAO prevede tre momenti principali:



Formazione in aula: didattica frontale e attiva presso la sede di Villa Favorita con lezioni teoriche sulle principali tecniche di gestione e strategia aziendale, esercitazioni e studi di casi. Progetti in azienda: gli allievi, suddivisi in piccoli gruppi, lavorano per circa cinque settimane alla risoluzione di problemi proposte dalle imprese, sotto la duplice guida di responsabili ISTAO e delle aziende.

Stage: ciascun corso si conclude con un tirocinio individuale di tre o quattro mesi che prepara l'allievo all'inserimento nel mondo del lavoro.

Formazione online: per alcuni percorsi formativi è prevista l'erogazione della formazione tramite la modalità online, attraverso un'apposita piattaforma Web.

L'OFFERTA FORMATIVA rivolta a giovani neolaureati

L'ISTAO attiva ogni anno quattro corsi principali rivolti a neolaureati da avviare alla carriera manageriale e imprenditoriale:

1. Master in Management delle Risorse Umane e Sviluppo Organizzativo, con l'obiettivo di preparare professionisti con competenze specialistiche nel management delle Risorse Umane e con una eccellente conoscenza del sistema impresa.
2. Master in Strategia e Management d'impresa, iniziato nel 1967, è un corso di general management, che tratta congiuntamente i problemi della gestione della singola impresa e quelli del funzionamento del sistema economico e sociale visto nel suo complesso.
3. Corso Superiore per "Esperti d'internazionalizzazione d'impresa", si rivol-



ge a 20 giovani laureati che desiderino acquisire o perfezionare le conoscenze necessarie ad occuparsi dei processi d'internazionalizzazione d'impresa, da inserire presso aziende marchigiane che intendano promuovere, ampliare e diversificare le proprie attività sui mercati internazionali.

L'OFFERTA FORMATIVA rivolta a junior executive

- Corso Superiore in Tecnologie e Management dell'Innovazione – si propone di fornire ai partecipanti i metodi di gestione e le best practices più avanzate in materia di innovazione tecnologica e di business.
- Corso Superiore di Studi per giovani imprenditori e manager: "Marketing creativo e processi innovativi nell'impresa olivettiana" - Il nuovo corso a matrice olivettiana per giovani industriali e manager intende sviluppare conoscenze, metodi e attitudini atti ad assecondare come finalità d'impresa i bisogni delle nuove e "vecchie" categorie di consumatori/clienti.
- Master online in Finanza d'Impresa – mira a perfezionare la conoscenza dei partecipanti sulle problematiche e gli aspetti gestionali relativi alla finanza d'impresa e sulle sue applicazioni rispetto ai percorsi di crescita dell'impresa stessa.

Rigassificatore: per l'Api progetto sicuro e sostenibile

Workshop di presentazione del terminale off shore

Falconara Marittima - Un progetto unico nel suo genere con un basso livello di impatto ambientale ed un elevato tasso di sicurezza. Questo è quanto è emerso dal workshop di presentazione del terminale offshore di rigassificazione di api nova energia che dovrebbe essere realizzato al largo delle coste di Falconara Marittima, con il semplice adeguamento dell'attuale terminal petrolifero.

I dettagli tecnici e di esercizio sono stati presentati e discussi in un incontro ad Ancona a Villa Favorita, sede dell'Istao, dall'amministratore delegato di api raffineria di Ancona Giancarlo Cogliati insieme ai due partner tecnici l'Ing. Alessandro Radicioni di Saipem e l'Ing. Angelo Lo Nigro di Rina Services.

“Si tratta di un progetto altamente innovativo e capace di dare un forte contributo al territorio ed all'economia regionale” ha sostenuto Cogliati.

Il terminale offshore di api che, per le sue caratteristiche di eccellenza sul piano ambientale e della sicurezza, ha ricevuto anche un riconoscimento formale dall'Unione Europea, sarà realizzato con le migliori tecnologie consolidate, nella massima sicurezza, con il minor impatto

ambientale e con una forte connotazione territoriale. Dal dibattito in particolare è emersa l'unicità in termini di sicurezza e di compatibilità ambientale: limitati gli interventi sull'attuale terminale petrolifero, a 16 km al largo di Falconara, che sarà semplicemente adeguato per l'attracco di navi gasiere dotate di sistemi di rigassificazione; limitata (al massimo 5 giorni) anche la permanenza delle gasiere, che si alterneranno senza interferenza con le petroliere. La parte più consistente del progetto prevede la realizzazione di una condotta a mare di 16 km, di un tratto a terra lungo 800 metri nell'area dello stabilimento Api e di un altro di 3,4 km fuori dal perimetro della raffineria che porterà il gas nella rete nazionale presso il già esistente impianto di ricompressione Snam Rete Gas a Rocca Priora.

Altro elemento di spicco, l'assenza di stoccaggio a terra. Per il procedimento di rigassificazione, che riporterà in fase gassosa il gas liquefatto, due le ipotesi allo studio, ha spiegato Cogliati: l'attracco delle gasiere (circa 35 l'anno) al terminale offshore, oppure l'utilizzo di due navi al largo, una per la rigassificazione, l'altra che farebbe la spola con il punto di attracco.

“L'intervento - ha ribadito l'ad - non è invasivo. Insiste su aree già sottoposte a vincoli e limitazioni per l'attività petrolifera ed è di basso impatto”. Non ci sono

interferenze con aree protette e habitat naturali, nessun rischio di inquinamento dell'acqua (il gas liquefatto eventualmente sversato si disperderebbe subito in atmosfera), impatto “irrelevante” per l'immissione di acqua fredda in mare e “ininfluente” per l'ipoclorito di sodio (usato per tenere pulito l'interno di tubi e condotta): allo scarico la concentrazione “è pari alla metà dei limite di legge (100 microgrammi per litro), che diventano 20 microgrammi per litro a 200 metri”, nessun impatto acustico.

Davide Tabarelli, presidente di Nomisma Energia, che ha partecipato alla tavola rotonda con docenti universitari ed esperti, ha posto l'accento sull'importanza del contributo che il terminale di Falconara può apportare all'attuale necessità di fronteggiare la carenza di fonti di approvvigionamento energetico che interessa il territorio italiano e in modo particolare alcune regioni, tra le quali spicca la stessa Regione Marche. Il prof. Tarabelli ha offerto un'ulteriore spunto di riflessione: “In Giappone ci sono 27 rigassificatori, due nella zona colpita dal sisma e dallo tsunami. Ma in quegli impianti non è successo niente”.

Secondo l'ad di api raffineria, saranno invece notevoli i vantaggi per il territorio, a partire dal porto di Ancona, dalle imprese dell'indotto, senza contare la possibilità per le aziende locali di ottenere prezzi competitivi per i rifornimenti energetici. Previsti investimenti per circa 200 milioni, che potrebbero aprire la strada ad un progetto più ambizioso di centrale energetica. Il progetto, realizzato con partner importanti come Saipem (ingegneria offshore), Rina (studi navali), Cnr e Snam Rete Gas, ha ottenuto anche un contributo europeo. Opera di carattere strategico nazionale, sarà il secondo in Adriatico, il primo nelle Marche.





Punti qualificanti del progetto

- Nessuna nuova installazione fissa, ad eccezione della condotta del gas e del cavo elettrostrumentale;
- Nessuna interferenza significativa con habitat naturali e/o aree protette;
- Nessuna interferenza con rotte navali esistenti e con attività di pesca (area già interdotta);
- Nessuna situazione critica nel punto di spiaggiamento della condotta, e nessuna interferenza con le attività turistiche costiere.
- Elevato livello di sicurezza derivante dalla non interferenza con le attività petrolifere della raffineria e dall'assenza di stoccaggio fisso;
- Utilizzo di strutture e di facilities già esistenti;
- Impatti ambientali trascurabili;
- Nessun conflitto con gli obiettivi di risanamento ambientale dell'area (AERCA e Piani connessi);
- Installazione della condotta all'interno di aree già interdette;
- Certificazione di tutti i sistemi da parte di enti accreditati a livello internazionale;

Impatti ambientali - Realizzazione opere a mare

- Gli interventi sono di ridotta entità e durata (6 mesi), con modesti impatti temporanei dovuti soprattutto alla sospensione dei sedimenti in fase di posa, i cui effetti sono stati studiati con opportuni modelli di simulazione;
- L'area interessata non è critica, in quanto già attraversata dalla condotta per il trasporto del greggio;
- Indagini ambientali hanno mostrato l'assenza di situazioni di inquinamento lungo l'intero tragitto della pipeline;
- Nell'area non sono presenti aree protette, né specifiche emergenze ambientali (ad esempio la Posidonia Oceanica).

La sicurezza

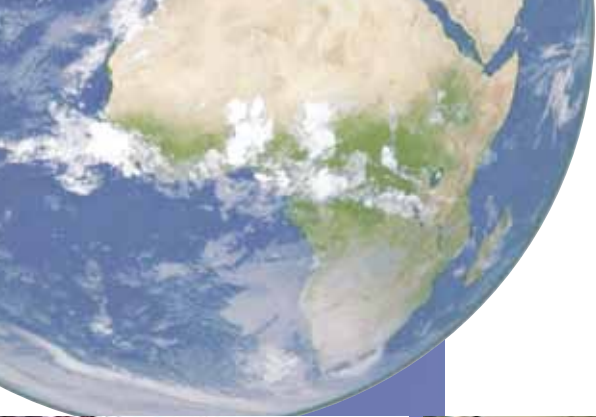
Il progetto di api nòva energia prevede:

- La presenza della nave al terminale solo per le operazioni di rigassificazione e scarico;
- La non contemporaneità tra le operazioni di scarico del greggio e del gas;
- L'elevata distanza dalla costa, pari a 16 km;

- La costante assistenza delle operazioni a mare da parte di personale specializzato;
- Un incremento del tutto trascurabile del traffico marittimo nello specchio di mare interessato;
- La certificazione di tutti i sistemi da parte di enti accreditati a livello internazionale;
- L'utilizzo di tecnologie consolidate;
- Irrilevante rischio di incidenti: l'industria del settore può vantare prestazioni sulla sicurezza di eccellenza;
- Nessun rischio di esplosioni presso i centri abitati limitrofi: i vapori si disperdono nell'atmosfera, il GNL non è tossico, non è velenoso e non può esplodere in ambiente ventilato;
- Nessun rischio per il traffico aereo: il terminale è al di fuori delle aree critiche del cono di atterraggio dell'Aeroporto Sanzio;
- Nessun rischio da attacchi terroristici perché l'area in cui si svilupperebbe l'eventuale incendio rimarrebbe circoscritta alla zona di scarico della nave.

Impatti ambientali – Fase di esercizio

| Fattore di impatto | Valutazione impatto |
|------------------------------------|---|
| Emissioni in atmosfera | Irrilevante (durata massima pari a 3 mesi/anno; massime ricadute a terra da 2 a 5 ordini di grandezza inferiori ai limiti di legge) |
| Emissioni di acqua fredda in mare | Trascurabile (rapido decadimento del gradiente termico; entro 100 m il delta termico si riduce da -6°C a -0,5°C) |
| Emissioni di cloro per antifouling | Trascurabile (rapido decadimento delle concentrazioni: a 200 m sono di un ordine di grandezza inferiori al limite di legge allo scarico) |
| Emissioni sonore | Irrilevante (le sorgenti a mare sono ubicate a 16 km dalla costa. I compressori per la correzione dell'indice di Wobbe del gas sono installate all'interno di un muro perimetrale in cemento) |



EUSEBI IMPIANTI

AUTOMATIC FIRE FIGHTING SYSTEMS

YOUR FIRE PROTECTION PARTNER



FOAM SYSTEMS



GAS EXTINGUISHING SYSTEMS



WATER MIST SYSTEMS



FIRE FIGHTING SKID

**Oltre diecimila impianti realizzati in tutto il mondo.
Garantiamo la protezione di uomini e beni nei settori dove i sistemi antincendio sono più impegnativi.
Centrali nucleari e termoelettriche, navi militari, raffinerie, acciaierie, palazzi storici.**



WORLDWIDE FIRE PROTECTION



www.eusebigroup.com

EUSEBI IMPIANTI srl
Via M. Natalucci, 6 - 60131 ANCONA Tel. +39.071.9504900 - Fax +39.071.2865099
www.eusebi-impianti.it eusebi@eusebi-impianti.it

Nuova via per i trasporti

Ups sbarca all'aeroporto

Si è tenuto a Villa Favorita il workshop sul tema "Integrazione Logistica delle Marche: il caso UPS presso l'Aeroporto delle Marche" organizzato da ISTAO con il patrocinio di Confindustria Marche in collaborazione con Aerdorica, Autorità Portuale di Ancona e Interporto Marche.

Sono intervenuti all'evento Luigi Viventi, Assessore al Governo del Territorio e Infrastrutture della Regione Marche; Paolo Andreani, Presidente Confindustria Marche; Tito Vespasiani, Segretario Generale Autorità Portuale Ancona; Gianfranco Biancini, Direttore Interporto Marche Spa; Cleto Sagripanti, Presidente Aerdorica Spa; Marco Morriale, Direttore Generale Aerdorica Spa; Frank Sportolari, Amministratore Delegato UPS Italia Srl e Adolfo Guzzini, Presidente ISTAO.

Il workshop intende portare l'attenzione sull'esperienza di integrazione iniziata dalle tre più importanti infrastrutture che caratterizzano il sistema logistico delle Marche - aeroporto, interporto e porto di Ancona.

In un raggio di appena trenta chilometri, il territorio anconetano conta la presenza del porto di Ancona, dell'Interporto Marche di Jesi e dell'aeroporto di Falconara. Questo virtuoso sistema costituisce un asset del territorio marchigiano e del suo sistema imprenditoriale, la cui strategicità sul mercato può essere, in prospettiva, superiore a quella dei singoli nodi. Non a caso il governo centrale inserisce tale complesso sistema infrastrutturale tra i "territori snodo" di rilevanza nazionale, ovvero punti di incrocio di reti, realtà che più di altre hanno la capacità di fungere da commutatori tra i grandi flussi di merci europee e internazionali e i territori locali.

Si tratta sostanzialmente di una piattaforma logistica in grado di giocare un ruolo fondamentale soprattutto nella efficiente distribuzione delle merci. Basti pensare che nel 2008 l'import/export di merci in quantità delle Marche è stata pari ad 8,45 milioni di tonnellate; circa le modalità di trasporto utilizzate è evidente che la modalità stradale sia predominante per l'Europa, mentre quella marittima prevale nelle altre destinazioni. E' interessante notare che, nell'import-export in valore, una quota relativamente consistente è rappresentata dalla modalità aerea che raggiunge un peso del 37% nei movimenti con l'America settentrionale e si aggira intorno al 25% in quelli con l'Asia Orientale.

Tutto questo ha contribuito ad aumentare l'attrattiva della Regione per i grandi operatori internazionali specializzati nel trasporto delle merci. Infatti, un corriere espresso globa-



le come UPS ha recentemente scelto l'aeroporto marchigiano come sede di uno dei suoi gateway aerei in Italia attraverso i quali collega quotidianamente le imprese italiane al resto del mondo. Gli altri aeroporti serviti da UPS in Italia sono Bologna, Roma-Ciampino, Bergamo-Orio al Serio e Venezia.

UPS è presente presso l'aeroporto di Ancona dall'ottobre dello scorso anno. Con un volo giornaliero operato da un Boeing 767-200, UPS collega Marche, Umbria e parte dell'Emilia-Romagna all'hub aereo di Colonia/Bonn, dove ha sede il più grande centro di smistamento di UPS in Europa. Da qui partono i voli intercontinentali per l'America e l'Asia, incluso un nuovo volo diretto per Hong Kong introdotto meno di un mese fa. Grazie a questo collegamento, UPS è ad esempio l'unico operatore in grado di offrire un servizio di consegna garantita il giorno successivo per le spedizioni sia di piccoli pacchi che di cargo da Hong Kong al Vecchio Continente.

Oltre all'introduzione lo scorso anno del volo giornaliero da e per l'aeroporto di Falconara, per migliorare ulteriormente il servizio alle imprese locali di tutta l'area geografica, UPS sta investendo in una nuova struttura ubicata direttamente all'interno dell'aeroporto che sarà pronta a settembre 2011. La struttura sorgerà su una superficie di 1.100 metri quadri con una capacità di smistamento prevista di 2.500 pacchi all'ora.

"UPS crede fortemente nel mercato marchigiano e per questo sta investendo in una nuova struttura presso l'Aeroporto di Falconara. Con questo investimento siamo sicuri di offrire ai nostri clienti servizi internazionali ad alto valore aggiunto che aiutino le aziende marchigiane a competere con successo nel mercato globale - ha dichiarato Frank Sportolari, amministratore delegato UPS Italia. "Grazie agli investimenti nell'area, infatti, siamo in grado di apportare un effettivo miglioramento del servizio nell'area geografica, sia in termini di rapidità nella movimentazione delle spedizioni che in termini di estensione dell'orario di ritiro. In un momento economicamente difficile come quello appena superato, questa nuova realizzazione assume un valore estremamente importante a livello territoriale in termini di sviluppo e di occupazione" - ha concluso Sportolari. Il Presidente di Aerdorica Spa, Cleto Sagripanti esprime così la sua soddisfazione: "Grazie alla partnership con UPS presso lo scalo marchigiano, che si aggiunge ai vettori già presenti, l'aeroporto delle Marche vuole consolidare la sua posizione di leadership nazionale nelle merci e fornire nuove opportunità alle aziende marchigiane".

Technologies for building the future

www.ifaam.com



FAAM

SERVICE

VENDITA ASSISTENZA BATTERIE INDUSTRIALI

F.S.A. Srl

CIVITANOVA MARCHE

Sede Operativa Via Borioni SNC
Tel 0733 801553 Fax 0733 896213

Abbigliamento

Lardini: consolidare l'identità regionale

È stata recentemente costituita all'interno di Confindustria Marche la Consulta Abbigliamento Maglieria e Accessori a cui hanno aderito le territoriali di Ancona, Ascoli Piceno, Fermo e Pesaro.

La consulta ha eletto all'unanimità Andrea Lardini quale primo Presidente della Consulta stessa.

Andrea Lardini, 54 anni, emblema della Lardini, industria di confezioni maschili, Presidente della Sezione Moda di Confindustria Ancona, nonché membro della Giunta Nazionale di SMI (Sistema Moda Italia) e membro del "Consorzio per la tutela del Madre in Italy", ha accolto con entusiasmo questa carica ringraziando la Consulta per averlo eletto.

Nell'Industria Lardini a carattere familiare, lavorano insieme fratelli e sorelle, zii e nipoti, ognuno con le proprie competenze, alla ricerca di un risultato comune. L'industria di Filottrano, in provincia di Ancona, è nata nel 1978 e cresciuta senza sosta fino ad oggi, con un fatturato di oltre 55 milioni di euro. Andrea Lardini con il fratello Luigi e la sorella Lorena, a soli 21 anni, ha dato inizio all'avventura: dapprima terzisti produttori di capi spalla, sono passati alla produzione di una propria linea maschile che negli anni si è ampliata e che oggi spazia dall'abbigliamento classico allo sportswear, dalla maglieria agli accessori.

Il Presidente Lardini ha presentato alla Consulta il proprio programma ponendo l'accento sull'importanza di consolidare l'identità regionale del comparto tessile, abbigliamento e accessori, formulando proposte, da sottoporre alla Regione Marche, per il rafforzamento competitivo in rapporto con le Istituzioni regionali.

Lardini ha inoltre evidenziato la necessità di trovare possibili forme di aggregazione al fine di riuscire a lavorare sempre al meglio e raggiungere obiettivi sempre più mirati.

"Le imprese marchigiane - ha detto - riusciranno ad essere sempre più competitive se affronteremo i mercati internazionali anche attraverso azioni sinergiche nello spirito di un gioco di squadra che serva a rafforzare l'identità tessile della nostra Regione".

Ultimo, ma non ultimo, il neo Presidente ha annunciato di voler puntare in modo significativo sulle fiere cercando di organizzarle al meglio, cercando di non trascurare nulla, visti i segnali di efficacia che le stesse stanno registrando.

La Consulta, che ha espresso pieno apprezzamento al programma del Presidente Lardini, comincerà a lavorare da subito e a tal fine è già stata fissata la prossima riunione.

Il Presidente Lardini ha presentato alla Consulta il proprio programma ponendo l'accento sull'importanza di consolidare l'identità regionale del comparto tessile, abbigliamento e accessori, formulando proposte, da sottoporre alla Regione Marche, per il rafforzamento competitivo in rapporto con le Istituzioni regionali



PER UNA MOBILITÀ MODERNA ED AMICA DELL'AMBIENTE



Compressore di gas metano per autotrazione

- Risparmio ed efficienza
- Atmosfera più pulita

CARATTERISTICHE GENERALI

L'unità di compressione del modulo **GREENGAS** è costituita da un compressore verticale, alternativo e bicilindrico a doppio effetto, progettato per la compressione del metano per autotrazione. A seconda delle configurazioni, il compressore può eseguire da 1 fino a 4 stadi. La struttura del compressore **GREENGAS** consente una drastica riduzione delle vibrazioni rispetto ai prodotti tradizionali, a vantaggio dell'affidabilità e delle emissioni acustiche, anche nelle condizioni di marcia più gravose (> 1000 rpm).

DOTAZIONI STANDARD

La dotazione standard del modulo di compressione è stata concepita in modo da offrire ai propri Clienti una soluzione di impianto ottimale in termini di affidabilità e di prestazioni, privilegiando l'efficienza energetica/bassi costi di esercizio e la semplicità di realizzazione/bassi costi di manutenzione.

EQUIPAGGIAMENTI OPZIONALI

A fronte di specifiche esigenze del Cliente, in alternativa all'equipaggiamento standard, i moduli di compressione **GREENGAS** possono essere forniti con differenti livelli di personalizzazione. A richiesta, il compressore può essere equipaggiato con efficienti trasmissioni di potenza oleodinamiche; questo sistema consente di azionare il compressore "a distanza", semplicemente con due tubazioni idrauliche. In questo modo è possibile delocalizzare il motore rispetto alla slitta del compressore. Il **GREENGAS** è disponibile in accoppiata sia con motore elettrico sia con motore ciclo Otto a metano; eventualmente è possibile abbinare un generatore elettrico ausiliario. Questa soluzione permette al **GREENGAS** di lavorare nella configurazione "stand alone", utile in zone dove la presenza di energia elettrica è scarsa o non è assicurata.



Soluzioni
integrate
per il
risparmio
energetico
e lo sviluppo
sostenibile.



G.I.&E. S.P.A.

GHERGO INDUSTRY & ENGINEERING

Via Scossicci, 51 - 62017 Porto Recanati (MC) - Italy - Tel. +39 071 97491 - Fax +39 071 9749205 - info@gie.it - www.gie.it

Miccini: un dialogo con la politica locale

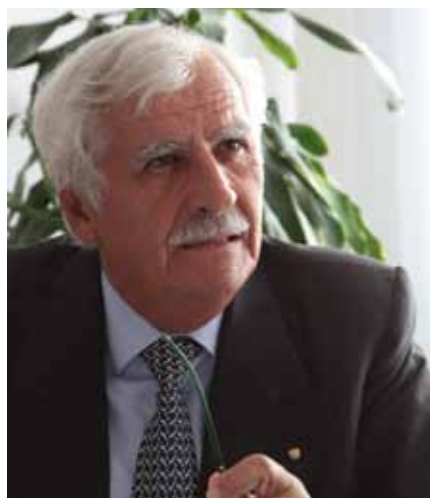
E' alla guida di Newtec System una delle aziende più innovative del panorama marchigiano

E' passato a Gianfranco Miccini, imprenditore recanatese fondatore della Newtec System srl, il testimone della presidenza della Consulta dei Costruttori di Impianti, con il consenso unanime dei componenti della consulta. Scelto e condiviso anche per aver partecipato attivamente ad alcuni progetti della consulta, quali l'elaborazione delle analisi prezzi per alcuni capitoli del prezzario regionale delle opere pubbliche, la partecipazione alle commissioni regionali per la redazione del nuovo prezzario, la realizzazione del catalogo dei Costruttori di impianti, il Presidente ha enunciato il primo obiettivo del proprio mandato, quello di intraprendere un dialogo con la politica locale per presentare le potenzialità del comparto che rappresenta. E' importante per Miccini, soprattutto in una congiuntura sfavorevole quale è quella attuale, che la politica locale sia messa nelle condizioni di conoscere al meglio come è strutturato questo comparto, quali sono gli ambiti di attività (energia, telecomunicazioni, servizi pubblici, elettricità, gas, acqua, depurazioni, efficienza energetica), quante e quali sono le aziende che lo compongono, quanti gli addetti ai lavori, quale la qualità dei servizi prestati. Tutto questo al fine di sviluppare una partnership salda tra la politica locale e questa imprenditoria su vari temi: appalti di servizi, global service, efficienza energetica, produzione di energia da fonti rinnovabili. Il tutto nella continuità dell'azione svolta dal suo predecessore Lupini e dai componenti della Consulta uscente, che ha ringraziato ed ai quali ha chiesto di poter condividere anche in futuro le azioni e le scelte, importanti per l'intero comparto. Miccini inizia la sua attività imprenditoriale nel 1974 dando vita alla Termoidraulica Recanatese. Nel 1989 nasce General Impianti, oggi Newtec System, un'azienda strutturata che realizza impianti industriali. Nel 2010 Newtec evolve e diventa E.S.Co., azienda di servizi energetici, allo scopo di incrementare la qualità delle soluzioni e del service offerto ai propri clienti. Non più solo impianti industriali ma soluzioni integrate che rispettino i principi dell'efficienza energetica e ne garantiscano nel tempo i benefici ambientali ed economici. Con un fatturato da 11.600.000 euro, 51 collaboratori di età

media intorno ai 34anni e la collaborazione con tre Università (Politecnica delle Marche- Università degli Studi di Perugia e Università degli Studi di Camerino), Newtec è una delle aziende più innovative del panorama marchigiano e non solo. L'esclusivo sistema a rete creato con società partners dedicate al settore dell'Energy Management consente a Newtec di garantire ai propri Clienti la realizzazione completa di soluzioni singole e integrate finalizzate alla produzione/autoproduzione di energia all'insegna dell'ottimizzazione di processi già esistenti all'interno del sistema edificio (Industria, Imprese, Community) e attraverso l'applicazione delle tecnologie più innovative in materia di efficienza energetica. Per Newtec sostenibilità non è solo un concetto economico o ambientale applicabile ai processi industriali. In coerenza con la mission e i valori aziendali la sostenibilità è un'idea, uno stile di vita, un modo per operare nel rispetto delle persone e del territorio di appartenenza.



I nodi cruciali dello sviluppo dell'impresa



Si è svolto lunedì 21 Marzo, presso la sede di Confindustria Marche, l'incontro tra i partecipanti ai quattro Gruppi di lavoro dei Progetti "Innovazione e Ricerca", "Internazionalizzazione", "Aggregazioni d'impresa e crescita dimensionale" e "Passaggio generazionale", allo scopo di presentare lo stato di avanzamento delle attività e confrontarsi sulle iniziative portate avanti e programmate. L'incontro, cui hanno preso parte i rappresentanti di Istituti di Credito ed Università partner dei quattro Progetti, è stato introdotto e moderato dal Presidente di Confindustria Marche, Paolo Andreani. Andreani nel suo intervento di apertura dei lavori ha sottolineato l'importanza delle tematiche affrontate dai quattro Gruppi di Lavoro ed elogiato le attività in forma sistemica svolte.

In particolare, il Presidente ha ricordato come i temi dell'Innovazione e Ricerca, dell'Internazionalizzazione, delle Aggregazioni d'impresa e crescita dimensionale e del Passaggio generazionale costituiscano dei nodi cruciali, attraverso cui passa inevitabilmente la competitività di imprese e territorio e come il coinvolgimento dei diversi soggetti partecipanti ai Gruppi garantisca un approccio coerente e condiviso ai lavori, arricchendone contenuti ed esperienze

e garantendo una operatività finalmente concreta. Prima di introdurre gli interventi di ciascun referente dei Progetti, il Presidente Andreani, da imprenditore impegnato quotidianamente sul campo, ha riflettuto anche su come la crescita economica delle imprese passi attraverso molteplici variabili e su come i rapidi mutamenti dello scenario socio-economico, non più solamente nazionale, esigano scelte tempestive, efficaci e non più rinviabili. Nel corso dell'incontro si sono succeduti, poi, come detto, gli interventi da parte di ciascun responsabile di Progetto, che ha potuto presentare agli intervenuti un ragguaglio dettagliato delle attività svolte all'interno del proprio Gruppo sino a quel momento e rendere note le attività/iniziativa programmate per i mesi successivi. Lo schema seguito per ciascuna presentazione - con l'ausilio di una proiezione visiva personalizzata - è stato il seguente: introduzione al tema progettuale da parte del Presidente Andreani, relazione da parte del Project Leader, esposizione dettagliata da parte del rappresentante dell'Università partecipante ai lavori, indicazioni da parte di ogni Dottorando di Ricerca. Il primo intervento è stato quello di Stefano Gregori (imprenditore maceratese che proprio il giorno 21 festeggiava i 100 anni di attività della propria impresa della mobilità), referente del Progetto "Aggregazioni d'impresa e crescita dimensionale"; Gregori ha proceduto a descrivere il lavoro fatto, illustrando brevemente l'indagine svolta - sul tema del Progetto in collaborazione con l'Università di Macerata, ricordando l'evento convegnistico del Settembre scorso e delineando gli ultimi sviluppi pianificati.

In particolare, i dettagli circa la strutturazione dell'indagine e i dati numerici successivamente acquisiti, sono stati presentati dal dr. Tommaso Perfetti e commentati dalla prof.ssa Antonella Paolini dell'Università di Macerata.

Per quanto riguarda il Progetto "Passaggio generazionale", dopo una rapida introduzione da parte del Presidente di Confindustria Ascoli Piceno, Bruno Bucciarelli, la professoressa Francesca Maria Cesaroni dell'Università di Urbino ha parlato dell'attività conclusa all'interno del Gruppo di lavoro, dei risultati attesi e dei passi successivi ancora da svolgere, mentre PierGiorgio Crincoli di Confindustria Ascoli Piceno, ha fornito dettagli sul sondaggio condotto nella fase di avvio del Progetto ed ha commentato i risultati emersi.

Gaetano Ascenzi, referente per il Progetto "Innovazione e Ricerca", ha ragguagliato i presenti sulle tipologie di attività portate avanti dal Gruppo di Lavoro; in particolare, Ascenzi ha ricordato l'organizzazione degli eventi U to A, A to A, la redazione del Manuale dell'Innovazione, la stesura di un Business Plan Unificato e dell'organizzazione di un Innovation Office presso Confindustria Marche. Il professore Donato Iacobucci dell'Università Politecnica delle Marche ha esposto il proprio punto di vista sulla attività del Progetto come l'Ingegnere Francesca Riccioni, sempre dell'Università Politecnica delle Marche. Per quanto riguarda il Progetto Internazionalizzazione, il Presidente di Confindustria Pesaro-Urbino, Claudio Pagliano, ha presentato il Progetto e le attività svolte nel corso dell'ultimo anno, prima di cedere la parola all'Avvocato Rita Gaudenzi, coordinatrice regionale per l'internazionalizzazione di Confindustria Marche, che ha parlato dei Progetti di internazionalizzazione promossi dal sistema confindustriale regionale e riferito delle attività svolte e da svolgere dal Gruppo di lavoro impegnato sul tema dell'internazionalizzazione (l'impegno sarà focalizzato particolarmente ai Balcani ed alla Romania). In dettaglio, Rita Gaudenzi ha aggiornato i partecipanti sulla recente missione di operatori Ru-

meni nelle Marche, sull'incoming in Romania del prossimo 6 Aprile, sulle finalità del Progetto e sulle modalità di realizzazione. Il Professore Flavio Corradini dell'Università di Camerino ha parlato del contributo al Progetto da parte dell'Ateneo, ricordando le competenze in materia di Programmi di finanziamento europei, Seminari tematici, relazioni con Università estere.

Alla conclusione degli interventi, il Presidente Paolo Andreani ha condotto a sintesi le relazioni succedutesi nel pomeriggio di lavori, parlando della necessità di mantenere i vantaggi competitivi acquisiti dalle imprese, dalla cui crescita economica non può che derivare uno sviluppo dell'intero territorio.

Infine, Andreani ha ricordato il ruolo centrale nello svolgimento delle attività dei Progetti, degli Istituti di Credito regionali partecipanti, non solo in quanto soggetti finanziatori, ma in quanto attori portatori di un patrimonio di competenze e conoscenze insostituibile.

PRIMA SCHEDA: COSA SONO I QUATTRO PROGETTI

I progetti nascono a seguito della sottoscrizione di un protocollo di intesa fra Università marchigiane, quattro Istituti di Credito regionali (Banca delle Marche, Federazione Regionale delle Banche di Credito Cooperativo, Cassa di Risparmio di Fermo, Banca Popolare di Ancona), Confindustria Marche e le Associazioni Industriali provinciali, con lo scopo di incentivare il rilancio delle imprese marchigiane. Si sviluppano intorno a quattro idee progettuali "Internazionalizzazione", "Innovazione e Ricerca", "Aggregazioni d'impresa e crescita dimensionale" e "Passaggio generazionale".

Ciascun Progetto è governato da un Comitato di Gestione formato da sette componenti indicati dai Soggetti partecipanti.

Confindustria Marche, d'intesa con le Università è impegnata a cofinanziare una o più Borse di Dottorato di Ricerca, gli Istituti di Credito sostengono finanziariamente i Progetti, sulle cui attività si svolge annualmente una comune riflessione.

SECONDA SCHEDA: STATO D'AVANZAMENTO DEI QUATTRO PROGETTI

Innovazione e Ricerca

Attività 2010

Il Gruppo di Lavoro ha promosso gli eventi:

U to A: eventi per favorire l'interazione tra aziende e università su temi di interesse attraverso un format innovativo in grado di favorire la formazione di network informativi: due eventi organizzati ed altri pianificati per il primo trimestre 2011.

A to A: eventi per favorire l'interazione fra le imprese

Manuale per l'innovazione: con tutti gli elementi che concorrono a gestire l'innovazione nelle aziende con informazioni pratiche Il manuale è stato pubblicato nel mese di Aprile. A questo è stato affiancato anche il "glossario dell'innovazione" come strumento operativo di ulteriore supporto

Redazione di una struttura di Business Plan da utilizzare come strumento unico di valutazione per strutturare convenzioni con gli Istituti di Credito

Previsioni anno 2011

1) Si prosegue l'attività aprendo gli incontri a tutte le Università marchigiane

2) Per Giugno si prevede la realizzazione di un evento convegnistico legato all'innovazione con la partecipazione di personaggi e aziende che si sono distinte nell'innovazione.

3) Con l'Università Politecnica delle Marche si procederà allo sviluppo di un database che contenga la mappa delle competenze delle aziende marchigiane.

4) Continuazione dell'attività formativa aperta a tutti i funzionari che intendono approfondire la tematica dell'innovazione

Passaggio generazionale

Attività 2010

Fra le attività del Gruppo di lavoro svolte: 104 questionari raccolti ed elaborati attraverso sondaggio on line.

In corso, interviste: 9 aziende analizzate (5 Ascoli, 4 Fermo)

Attività 2011

1) 3 - 4 case studies per Ancona, Pesaro, Macerata (Aprile 2011)

2) Mappatura dei servizi, con prima analisi dei servizi e degli strumenti a supporto del PG; Incontro con Banche per strumenti finanziari; completamento mappatura ed elaborazione dati (Maggio 2011)

3) Analisi Servizio Borsa d'Impresa; verifica delle esperienze nazionali ed internazionali; contatti diretti con i responsabili del Servizio presso CNA Bologna e CNA Ancona (Aprile 2011)

4) Progettazione di un servizio continuità d'impresa, rivolto alle PMI marchigiane, con attività volte a supportare l'attività dell'impresa

Aggregazioni d'impresa e crescita dimensionale

Attività 2010

Il progetto si articola in diverse fasi:

1 FASE- ANALISI SULLE AZIENDE

Il Gruppo di ricerca della Facoltà di Economia dell'Università di Macerata ha elaborato un questionario per monitorare le aziende regionali e reperire dati significativi per costruire il quadro della situazione. Il tasso di risposta è stato soddisfacente, dato che sono stati raccolti ed elaborati i dati di 101 questionari.

2 FASE- PRESENTAZIONE DEI RISULTATI: CONVEGNO

Nel corso di un convegno che si è tenuto a Jesi lo scorso 15 settembre 2010 sono stati presentati i risultati dell'indagine condotta dall'Università di Macerata, analizzate le opportunità delle varie forme di aggregazione sotto il profilo giuridico, fiscale e finanziario con particolare focus sul nuovo Contratto di Rete, presentate le politiche regionali a sostegno delle aggregazioni, esposte le iniziative di Confindustria per la promozione del Contratto di Rete.

Attività 2011

Attualmente sono in corso, per il tramite di Confindustria Macerata, una serie di incontri tra i membri del gruppo di lavoro e diverse aziende marchigiane del settore calzaturiero, della meccanica e della nautica le quali, anche in considerazione delle opportunità offerte dai bandi regionali in essere rivolti specificamente ad aziende che si aggregino, sono interessate ad approfondire aspetti

giuridici, fiscali e più in generale le opportunità legate al contratto di rete. Il Gruppo di lavoro sta valutando l'opportunità di creare una struttura di "back office" (più o meno formale), che possa costituire un'interfaccia per i delegati delle Territoriali. Le ipotesi allo studio sono due: Creazione di un sito internet; creazione di una società di servizi.

Internazionalizzazione

Attività svolte

Il Gruppo di Lavoro "Progetto Internazionalizzazione" intende creare i presupposti per una presenza delle imprese marchigiane nei Balcani a partire dalla Romania, allargare i mercati di sbocco delle imprese marchigiane, accrescendo il livello di internazionalizzazione, supportare l'internazionalizzazione delle

imprese nei Balcani, attraverso un network di relazioni economico-istituzionali nelle Marche ed in Romania, portare ordini alle aziende marchigiane, creare relazioni e sinergie fra: Mondo associativo, Istituzioni, Università, Banche. Il tutto mettendo a sistema la rete di relazioni e servizi già costruita in Romania dal Terziario innovativo di Confindustria Marche e le relazioni tra imprese ed Istituzioni delle Marche per accompagnare le imprese nei Balcani. Iniziative di tipo operativo in corso: sensibilizzazione delle imprese del Sistema Confindustria Marche sulle opportunità in Romania; servizio di consultazione permanente sul Paese; una serie di Incoming di operatori economici dalla Romania nelle Marche (il I° si è svolto il 21-23 Febbraio 2011).

Attività 2011

- 1) Missione esplorativo-formativa a Cluj, programmata dal 6 al 10 Aprile 2011
- 2) Mappatura delle relazioni in essere tra le Università marchigiane e quelle rumene
- 3) Studio di un metodo e di uno strumento operativo per la condivisione delle informazioni raccolte
- 4) Redazione di un business plan, per le imprese regionali che intendono intraprendere percorsi di internazionalizzazione
- 5) Seminari di approfondimento su temi di particolare per le imprese (il primo potrà essere dedicato alla tutela proprietà intellettuale ed industriale)
- 6) Eventi dedicati alla presentazione di Fondi strutturali per investimenti, consulenze, fiere ed attività commerciali



Massimo Bianconi



Questi quattro progetti di ricerca promossi da Confindustria Marche insieme alle università e alle banche della regione rappresentano un modo concreto ed efficace per aiutare le imprese ad affrontare la competizione dei mercati. Il progetto sul passaggio generazionale – argomento a cui Banca Marche ha dedicato di recente un convegno – riveste una grande importanza perché ancora sono troppe le piccole aziende che non riescono a gestire con successo il passaggio da una generazione all'altra. Le altre tre macroaree di ricerca – aggregazioni d'impresa, innovazione e internazionalizzazione – rappresentano i driver principali di crescita del sistema imprenditoriale. E' compito anche del sistema bancario aiutare gli industriali a rafforzare le proprie aziende. Non c'è dubbio che la crescita passi attraverso la ricerca di prodotti e servizi innovativi, attraverso le aggregazioni e la conquista di nuovi mercati. Il problema, quindi, non è solo erogare finanziamenti, ma aiutare le aziende a investire i soldi con coerenza e lungimiranza. Il progetto di ricerca Confindustria Marche si appresta ora a vivere l'ultima fase, quella di realizzazione fattiva delle proposte avanzate dai vari ricercatori. E' la fase più delicata, ma anche la più entusiasmante, dove la teoria si trasforma in pratica. Mi auguro che ciò avvenga con la massima celerità, per potere offrire al più presto ai nostri imprenditori quei servizi e quella consulenza che serve loro per diventare ancora più forti e conquistare nuovi mercati.



Franco Di Colli

La Federazione Marchigiana delle Banche di Credito Cooperativo ha aderito al protocollo d'intesa con le Università Marchigiane e con Confindustria Marche per sostenere lo studio e le attività relative a quattro

idee progettuali di grande interesse per lo sviluppo delle imprese marchigiane. Internazionalizzazione, Innovazione e Ricerca, Passaggio generazionale, Aggregazione d'impresa e crescita dimensionale rappresentano temi di estrema attualità per il progresso delle aziende della nostra regione; con il Protocollo le Banche di Credito Cooperativo hanno l'opportunità di collaborare con il sistema Confindustriale ed Universitario, per avviare attività di sostegno e di servizio alle imprese in settori strategici per il loro sviluppo futuro.





Luciano Goffi

UBI Banca Popolare di Ancona

I temi della Internazionalizzazione, delle aggregazioni d'impresa, dell'innovazione e del passaggio generazionale hanno rappresentato, negli ultimi anni, il filo conduttore di tutti i dibattiti ed i confronti volti a comprendere le nuove vie della competitività nel mondo globalizzato. Quando Confindustria Marche avviò, su tali temi, altrettanti progetti tesi a tradurli in azioni concrete ci trovò assolutamente

interessati ad essere partner dell'iniziativa, insieme a Banca Marche, Carifermo e alla Federazione delle BCC. Condividevamo l'esigenza di lavorare insieme affinché le nostre imprese venissero supportate nell'affrontare scelte gestionali ispirate ai suddetti temi strategici, oggi ancor più urgenti in quanto essenziali per accelerare uno sviluppo del Paese che altrimenti sarebbe troppo lento.

L'incontro di verifica di lunedì 21, durante il quale il Presidente Andreani e i responsabili dei gruppi di lavoro hanno dato conto degli avanzamenti compiuti, è stata l'occasione per apprezzare in modo convinto quanto fatto sino ad ora. Molto utile è stato l'approccio iniziale volto a conoscere i bisogni e il pensiero degli imprenditori; le risposte ai vari questionari hanno fatto emergere non solo una crescente consapevolezza delle imprese sulla necessità di agire su determinate leve per recuperare competitività, ma anche un forte bisogno di supporto e di guida per ridurre i possibili errori e minimizzare i tempi necessari per giungere ai risultati. Vi sono serie prospettive perché dai progetti, ciascuno condotto da una specifica associazione territoriale – in una valida logica sinergica all'interno di Confindustria Marche – derivino, a conclusione degli stessi, almeno due output concreti, particolarmente apprezzati dalle banche:

- la volontà dell'Associazione di creare al proprio interno veri e propri servizi avanzati a favore degli associati, gestiti con alcune competenze interne chiamate ad attivare e coordinare collaborazioni specialistiche esterne, in una logica di network intelligente e proattivo di cui a nessuno può sfuggire l'importanza; le imprese che intendono mettersi in rete, e magari in rete internazionalizzarsi, o quelle alle prese con processi di ricambio generazionale, o quelle orientate a innovare il modo di competere sul mercato, potranno così trovare all'interno delle strutture associative risposte operative alle proprie esigenze; e che la creazione di questi servizi possa avvenire in un'ottica di sinergico coordinamento tra il Regionale e le Territoriali, anche su questo è forte l'apprezzamento da parte del mondo bancario;
- l'intento di definire modalità standard per la formulazione dei business plan da parte delle aziende, affinché la comprensione dei loro progetti di cambiamento e di crescita sia più facilmente leggibile e condivisibile da tutti gli stakeholders vicini all'imprenditore, e tra questi in particolare da parte delle banche che hanno il fondamentale ruolo di sostenere lo sviluppo imprenditoriale; un ruolo che le banche debbono svolgere, pur nel quadro normativo di riferimento, mettendosi in condizione di andando oltre i meri numeri storici di bilancio, i quali, fotografando il passato, spesso non riescono da soli ad esprimere quel potenziale di crescita e di progettualità, non di rado intangibile, sul quale invece dobbiamo fondare lo sforzo di competere sui mercati esteri.

Le banche hanno quindi esortato gli amici di Confindustria a proseguire e concludere i progetti in corso, con l'auspicio che si arrivi presto a realizzare tutti gli obiettivi che sono stati prefigurati.



Alessandro Cohn

La Cassa di Risparmio di Fermo Spa, banca locale autonoma, si impegna quotidianamente per mantenere un rapporto privilegiato con le imprese, ponendosi come un interlocutore autorevole al servizio del territorio

Al fine di perseguire tale obiettivo, Carifermo ha scelto con convinzione di condividere con altri attori della Regione Marche la realizzazione dei progetti di "Internazionalizzazione", "Passaggio generazionale", "Aggregazione di impresa e Crescita dimensionale", "Innovazione e ricerca" promossi da Confindustria Marche a beneficio delle realtà produttive locali. Durante le diverse sessioni plenarie volte ad analizzare di volta in volta lo stato dell'arte dei lavori, si è potuta verificare la positiva evoluzione dei progetti, contribuire al percorso intrapreso con spunti e riflessioni e confrontarsi con gli altri attori del territorio al fine di apportare dei suggerimenti utili allo sviluppo dell'iter. In particolare nell'ultimo incontro del 21 marzo, con i lavori ormai alla fase finale e gli obiettivi preventivati sostanzialmente raggiunti, è stata annunciata la volontà di condividere i risultati conseguiti attraverso la realizzazione di un portale Internet dove pubblicare i dati rilevati durante le ricerche. Auspicando che il lavoro svolto possa essere un valido supporto per le imprese del territorio e contribuire fattivamente al sostegno ed al rilancio del nostro tessuto produttivo, ci complimentiamo e ringraziamo Confindustria Marche per aver saputo coinvolgere le varie realtà economiche ed universitarie in questo progetto comune.



L'innovazione dei piccoli passi

L'innovation designer Vito Di Bari ospite di Confindustria Ancona: Il futuro manda dei segnali, sta a noi cercare di interpretarli



Nulla più come prima



CICLO DI INCONTRI - Confindustria Ancona

Qualche paura aleggiava nell'aria prima dell'incontro con Vito Di Bari, definito dal Financial Times "il nuovo guru europeo dell'innovazione". Si temeva, stante la concretezza dell'industriale anconetano, che il suo intervento all'interno del ciclo "Nulla più come prima" potesse risultare non centrato e orientato alle esigenze del momento.

In fondo lo stesso Presidente Casali, nel presentare l'incontro, aveva posto il tema allorché ammetteva che "di Ricerca e Sviluppo, ma ancor più, di Innovazione Tecnologica ne sentiamo parlare quasi quotidianamente e da più persone. Credo sia opportuno, però, interrogarsi se quanto detto sia corretto e, soprattutto, se chi ne parla sia sempre legittimato a farlo, perché effettivamente esperto della materia"

Di Bari, però, confermando la veridicità delle tante attestazioni di stima attribuitegli a livello internazionale, è stato capace di calarsi tra le aziende locali e per quasi due ore ha deliziato la platea con visioni prospettiche e riflessioni puntuali su come l'innovazione in generale e la tecnologia impatterà sulla vita di tutti.

"Quando nella vita il tuo mestiere è fare previsioni a 5/15 anni, poi hai fatto una previsione, che sono soprattutto calcoli, incroci e cose di questo genere ti siedi e aspetti, perché tu vali tanto quanto era buona la tua previsione.

Però quella si verifica a 5/15 anni, quindi nel mio mestiere essere anziani è un valore, perché hai più previsioni alle spalle", quasi a voler dire che per essere futurologo serve essere saggio (!), ha subito sottolineato Di Bari. Che poi ha subito fatto un'ammissione: "Io ritengo che il futuro arrivi invece a piccoli passi. Ritengo che il futuro ti mandi dei segnali e che sta a noi cercare di capire, di interpretare questi segnali, che sono prevalentemente segnali deboli, e metterli all'incasso.

Io qui ho una difficoltà... devo dirvelo molto sinceramente: voi qui siete tutti imprenditori di aziende diverse. Quindi se dovessi fare degli esempi su cosa sta per succedere non ho un settore di riferimento; ricordate Ho Chi Minh cosa disse ... "non dargli il pesce, insegnagli a pescare", se dovessi spendermi questo tempo parlando insieme a voi, più che dirvi "succederà questo o quest'altro",

tenderei a dirvi "come funziona l'innovazione in relazione al futuro", "quale è la tendenza in atto per l'innovazione di processo"... ...Quindi fenomeni crescenti a cui eventualmente allinearsi. Io mi terrei su questo aspetto, se per voi va bene in maniera che poi ognuno possa declinarselo nel suo settore."

Difficoltà ovviamente superata grazie alla notevole chiarezza di messaggi: "se io dovessi oggi darvi un solo consiglio in che direzione innovare i processi delle vostre imprese - ha detto Di Bari - io vi direi lasciate perdere tutto il resto, il resto si aggiusterà strada facendo, e concentratevi sulla velocità dei processi, cercare ad avere un tempo quasi reale delle attività, accorciare i tempi di tutto dal time to market, alla produzione, alla gestione di processo, alla distribuzione, alla assistenza post vendita, accorciare tutto quel supporto alle vostre decisioni. Il mestiere di un imprenditore quale è alla fine? Stringi stringi il mestiere dell'imprenditore è fare delle scelte. C'è un'organizzazione che deve fare supporto delle tue decisioni, quindi portarti tutti elementi che a te serviranno per poter fare delle scelte. Questi tempi van-



no molto accorciati. ... Vinceranno nel prossimo periodo quelli più veloci. Questo significa che Davide può mettere al tappeto Golia. ... ovviamente, questo significa però che bisogna servirsi di tools, mi perdoni presidente Casali, avere anche a servizio infrastrutture. Se noi vogliamo essere veloci e non abbiamo l'ADSL, se vogliamo essere veloci e per spostarci in giro per l'Europa dobbiamo farlo su un percorso di guerra, quindi la verità è che il sistema dovrebbe metterci del suo."

E così mentre il "pesce veloce può mangiare il pesce lento", "è mia opinione - prosegue Di Bari - che noi possiamo fare l'innovazione dei piccoli passi. ... da noi tutti arrivano e dicono "dovete fare innovazione radicale!". Ho capito... ma falla tu l'innovazione radicale... 1 su 5 fa perdere soldi, se si tratta di prodotto B2C cioè al consumo; 2 su 5 ti fanno perdere soldi se si tratta di prodotti B2B cioè all'impresa che teoricamente ce lo sta già spiegando che cosa vogliono."

Ma questo non basta, ha precisato Di Bari, mentre univa il suo parlare al suo peregrinare nella sala convegni sempre più gremita di persone.

"Al momento attuale, al mondo ci sono 10 miliardi di processori. Di questi 1 su 1000 è dentro i nostri device (computer, palmare, smart phone, telefono). Lì dentro ci sono i processori che ce li fanno funzionare. Gli altri dove sono?

Nel 2020 al mondo ci saranno 500 mi-

liardi di processori e solo 1 su 10mila sarà nei nostri device, cioè dove noi pensiamo che ci debbano essere. Dove saranno gli altri processori?

Saranno dentro gli oggetti. Perché abbinati alle altre discipline che stanno emergendo. ... nel futuro ci saranno sempre meno prodotti e sempre più servizi che potremo scaricare, come scarichiamo i programmi sul computer.

Cioè io prenderò la mia macchina che adesso è blu, normale, tranquilla, seria e devo andare in vacanza con la mia famiglia e la macchina la trasformerò: invece che essere blu con interni beige la faccio arancione con interni azzurro cielo. Come faccio?... perché nel futuro le nanotecnologie abbinata all'ICT mi consentiranno di scaricare il colore sulle vernici nanotecnologiche e io cambio il colore alla macchina.

Va bene! Questo come cambia l'industria della vernice per esempio? Gli oggetti diventeranno così intelligenti."

Di Bari, quindi, ha ricordato che quando è arrivata l'elettricità si è cominciato a rifare tutti i prodotti, perché era possibile usare l'elettricità. Sono arrivate le stufe elettriche, lo spremiagrumi elettrico, il frullatore, fino ad arrivare al computer "Questa è la rivoluzione che sta per succedere. Sta per nascere una nuova generazione di prodotti intelligenti. E questi prodotti li venderà chi sarà bravo a convertire l'innovazione in soluzioni adatte per il mercato o per il committente."

Non poteva certo non rivolgere un pensiero specifico anche al mondo più diffuso nel sistema industriale locale, quello della componentistica e più in generale dei contoterzisti: "... non sta scritto da nessuna parte che un contoterzista è un ottuso piegatore di lamiera e che deve concentrarsi solo sul fatto di costare di meno e piegare più lamiera. Un contoterzista può essere anche un intelligente propositore di innovazione che assume sempre più valore e centralità strategica se riesce a qualificarsi presso il proprio committente come uno che gli porta idee nuove in casa."

Allora se da una parte è vero che vinceranno le sfide coloro che saranno più veloci, e essere veloci significa essere in grado di individuare, con quella tipica e genetica capacità locale dell'imprenditore di razza, quali saranno le cose che stanno per succedere e sapere sopravvivere nei tempi duri, se è vero che c'è tutta una generazione di prodotti sta per nascere, come quando Edison inventò l'elettricità, allora questa è una sfida per cui vale la pena di fare innovazione, parola di Vito Di Bari!



Una storia italiana

Marco Rosi, patron di Parmacotto, ospite del Club della Qualità

Chi non ricorda il volto e la classe di Sofia Loren piuttosto che l'innata simpatia del camaleontico Christian De Sica, o le smorfie dell'eccentrico Diego Abatantuono, che deliziano il telespettatore con il sapore del prosciutto cotto? Solo i non possessori di televisori non avranno in mente questi spot, perché se oggi il prosciutto cotto è pienamente entrato "nelle case degli italiani" il merito è proprio loro e, ancor di più, di Marco Rosi, fondatore e proprietario di Parmacotto, l'azienda del "salume in vaschetta".

Tranquillizziamo subito il lettore; questa non è una pubblicità ma solo il racconto di un piacevole e stimolante incontro promosso dal Club della Qualità di Confindustria Ancona, presieduto da Marco Cantori, per ascoltare la testimonianza di un capitano d'azienda del settore agro-industriale italiano, oggi alla conquista anche del "palato statunitense".

Ebbene sì, proprio perché questa è una storia sui generis, iniziamo a raccontarla dalla fine, dalla storia più recente dello sviluppo di Parmacotto S.p.A. . Nel 2008 apre il primo store monomarca - "Salumeria Rosi Parmacotto" - a New York City, in Amsterdam Avenue, e si propone con una formula innovativa composta da due anime: una parte dedicata all'asporto di una ricca offerta di salumi, formaggi e prodotti di gastronomia, ed un'altra parte rivolta alla degustazione in store di raffinate ricette della tradizione italiana. Una sorta di boutique alimentare, dove la New York "bene", ma non solo, adora transitare per assaporare la qualità del food made in Italy o, come meglio precisa Rosi nel corso della serata, "perché Parma, il nome della mia città, è la parte del marchio che trascina il prodotto ovunque nel mondo, anche a New York" Poi nel 2009 Parmacotto abbina il proprio nome ad una storica osteria parmigiana, che diventa il secondo store monomarca



Marco Rosi con Marco Cantori

di Parmacotto e nel 2010 viene inaugurata la nuova sede produttiva e direzionale dell'azienda: un complesso direzionale di 2700 mq, un complesso produttivo, quasi completamente robotizzato, e logistico di 22000 mq. Un sito con standard qualitativi elevatissimi, assicurati da oltre 150.000 controlli annui sulle materie prime e prodotti finiti. Grazie al nuovo processo produttivo e logistico, l'azienda risparmia circa 220mila kg di plastica.

Il presente è poi già futuro, perché tra le prossime sfide di Marco Rosi ci sono altre due store da aprire a Manhattan (N.Y. - USA). Insomma, a raccontarla sembrerebbe una storia "tutta in discesa" ma è doveroso avvisare il lettore che alle spalle ci sono più di trent'anni di lavoro di Marco Rosi e della sua famiglia.

L'idea di Parmacotto nasce infatti nel 1977 e sin dal suo nascere il brand esprime la sintesi tra identità di territorio e caratteristiche del prodotto.

Ma perché il prosciutto cotto e non il crudo, interroga la sala? "L'idea di produrre cotto e non prosciutto crudo a Parma, a dire il vero, mi venne occasionalmente in quegli anni, durante un viaggio all'estero. Forse fu la prima volta che percepivo come il mondo stesse andando dall'artigianalizzazione all'industrializzazione" e così la scelta ricadde su una produzione che, seppur realizzata con assoluta qualità, permetteva di ricercare maggior standardizzazione. Il prosciutto cotto poi è il primo insaccato

consumato dalle famiglie italiane; il prosciutto crudo è il secondo, spiega Rosi nel corso del suo intervento. "Il mercato italiano, però, è troppo affollato; per questo abbiamo compiuto la scelta di misurarci nei mercati esteri a noi più confacenti e continueremo a farlo; siamo convinti che solo in questo modo riusciremo a crescere come volumi e come fatturato" Il tipo di prodotto certamente non aiuta, stante la deperibilità che lo contraddistingue, ma "l'internazionalizzazione è una scelta obbligata anche per noi, a patto però che quando si va all'estero per prima cosa si vada e si osservi, per capire la domanda del potenziale cliente, per analizzare la catena distributiva dei prodotti, chi la gestisce e come distribuisce". Nel 2007 l'azienda dà avvio ad una nuova strategia di sviluppo sui mercati esteri, che prevede l'implementazione di filiali commerciali o l'adozione di strutture di vendita dedicate in loco e nel 2010 il fatturato export ha rappresentato per l'azienda il 16% del totale (+ 25% verso il 2009)

I numeri danno ragione alla strategia aziendale: grazie alle filiali commerciali di Francia, Germania e Stati Uniti, il fatturato estero è cresciuto complessivamente di circa il 25% con un peso relativo sul fatturato totale del 16%. "Ma l'obiettivo, se tutto andrà come speriamo - ammette Rosi - è di arrivare al 50% di fatturato derivante dall'estero". Per questo, Parmacotto sta guardando anche a Parigi per aprire un altro store e al con-

tempo si sta guardando con sempre più attenzione al settore retail, nella logica di aiutare anche altri marchi italiani nella filiera eno-gastronomica all'estero.

“Vedete, – commenta Rosi – il nostro settore è atipico per molti aspetti. Innanzitutto lo possiamo definire anticiclico, nel senso che mai si fanno exploit di fatturato da un anno all'altro ma siamo caratterizzati da trend lenti e, fortunatamente nel nostro caso, positivi.

Paghiamo, però, a caro prezzo la marginalità, anche perché la grande distribuzione ha stressato fortemente i prezzi, in alcuni casi rinunciando a standard qualitativi elevati e ciò a discapito del cliente finale. Oggi sembra rallentare questa pressione ma è ovvio che l'altalenanza dei costi delle materie prime e la compressione che subiamo nel settore da parte della distribuzione penalizza non poco le nostre performance.

Considerate, poi, che nell'alimentare non serve innovare ma è decisivo rassicurare il cliente, rassicurarlo in termini di

qualità di prodotto. È stato questa una delle leve che nel 1980 ha fatto decidere all'azienda di affrontare due grandi sfide: produrre un prosciutto cotto di alta qualità senza polifosfati e il lancio della vaschetta salva freschezza”.

Un ruolo determinante anche l'ha giocato la strategia di comunicazione che ha permesso a Parmacotto di “fare marchio”. Erano però anni più facili quelli, ripensa Rosi, “fu determinante la partnership con le televisioni commerciali che, all'epoca, ci permisero anche operazioni a rischio. Si riusciva ad investire in comunicazione, in pubblicità sui network nazionali in una logica di condivisione del rischio – ti pago se traggo benefici dalla pubblicità – cosa oggi sicuramente non più percorribile”.

E a chi gli chiede quale sia stata la ricetta del successo, con grande cordialità Rosi risponde: “nessuna ricetta; ho iniziato a lavorare a 19 anni; ero ragioniere e commerciavo in prosciutti e formaggi, attività che molti altri facevano in zona. Di fatto, non ho mai approcciato, nemmeno

per 1 ora, il mio mestiere da dipendente; credo di aver sempre avuto in me il gene dell'imprenditore, la sola molla che mi ha fatto avventurare in questo mondo”. E oggi Parmacotto S.p.A. significa 400 dipendenti, 180 agenti di vendita sul territorio nazionale, 160 prodotti in assortimento, 50 milioni di confezioni all'anno, 1.125.000 prosciutti cotti all'anno e 168 milioni di euro come fatturato 2010. Ma l'avventura non è finita, fa intendere Rosi: “Nel largo consumo Parmacotto è il solo marchio del settore insaccati tra le migliori 40 marche (su 2429 marchi oggetto dell'indagine di Young & Rubicam Brands, Bav – febbraio 2009) secondo gli Italiani. Siamo in crescita ma se vogliamo avvicinare Nutella (primo di questi marchi) la strada è ancora lunga.”

Marco Rosi non è solo, però: i figli, Alessandro e Stefania, lavorano in azienda; il passaggio generazionale è in corso, ma conoscendo il Cavaliere, il timone di comando è ancora pienamente nelle sue mani.



Le buone idee prendono forma, crescono e fanno crescere



tecnoprint
E D I T R I C E

presenta

La cucina di Raul saporì perduti

L'entusiasmante vita dell'estroso chef Raul Ballarini e le sue ricette, sulle erbe commestibili ma "dimenticate" che usa da sempre nei suoi piatti. Nel contesto territoriale della Rossa egli usa le risorse di un ricco territorio collinare che fornisce gli ingredienti naturali per una cucina di qualità e di vera tradizione.

Formato 23x30 • 168 pag. (cartonato) / Euro 40,00
autore: Terenzio Montesi



PER ORDINARE: info@tecnoprint.it • **www.tecno**print.it

60131 ANCONA • Via Caduti del Lavoro 12 • Telefono 071 2861423 • Fax 071 2861424

CERTIFICATA
ISO 9001:2008



La voce dell'industria in Europa

L'Europa ritorna in Confindustria Ancona dopo la presenza al ciclo di incontri "Nulla più come prima" del Vicepresidente della Commissione UE, On. Antonio Tajani. L'occasione è stata un'interessante serata che il Gruppo Giovani Imprenditori presieduti da Beatrice Garofoli hanno voluto organizzare al termine di una giornata di lavoro, per incontrare il Direttore della Delegazione di Confindustria presso l'Unione Europea, il Dott. Gianfranco Dell'Alba ed i suoi collaboratori Matteo Borsani e Carlo Pirrone.

Un utile momento di confronto, nel corso della quale i Giovani Imprenditori hanno potuto approfondire la conoscenza della Delegazione e, soprattutto, conoscere l'Unione Europea da un'altra angolatura, dopo la missione organizzata a fine novembre.

"Questo incontro - ha sottolineato ad inizio lavori Beatrice Garofoli, Presidente del Gruppo e promotrice del progetto - è la naturale prosecuzione del viaggio che abbiamo organizzato a Bruxelles, quando abbiamo avuto modo di incontrare una serie di interlocutori, tra i quali alcuni esponenti del Parlamento EU e lo staff di Gabinetto del Vicepresidente Antonio Tajani. La visita a Bruxelles ci ha permesso di iniziare a comprendere le logiche e le strategie delle Istituzioni comunitarie, che viste dall'Italia non sempre appaiono chiare e lineari.

Oggi abbiamo invece modo di capire meglio come Confindustria è organizzata a Bruxelles e quale delicato ruolo svolga a sostegno dell'industria italiana.

Questo incontro, tra l'altro, ci consentirà di ragionare se e in quale modo può effet-

tivamente arrivare la voce dell'industria anconetana a Bruxelles, dove viene definita gran parte della normativa di diretto interesse delle PMI". Una preziosa occasione, pertanto, per capire quale ruolo debba svolgere l'Unione Europea in questa delicata e complessa fase economico-sociale, dal momento che troppo spesso e da troppo tempo viene percepita non solo distante e difficilmente tangibile, ma anche timida nelle sue decisioni, per l'imprenditoria tipica del comprensorio.

E Dell'Alba, insieme ai suoi, non ha certo sprecato l'occasione per rimarcare il delicato ruolo di "catena di trasmissione che la Confindustria svolge a Bruxelles attraverso i propri uffici: "Confindustria è a Bruxelles dagli anni '50 e da allora ha sempre lavorato come facilitatore dei rapporti tra l'industria italiana e le istituzioni comunitarie.

Oggi, ovviamente, ha evoluto la propria funzione concentrandosi al momento su tre linee strategiche: rappresentanza e lobby, informazione e formazione. Tutte e tre le linee sono pensate nella logica di facilitare il dialogo tra le industrie italiane con la totalità delle istituzioni ma non solo. Lo sforzo che compiamo è rivolto sia agli italiani che a diverso titolo operano nelle organizzazioni comunitarie, sia verso tutte le altre rappresentanze presenti a Bruxelles, anche al di fuori delle Istituzioni comunitarie". Il tutto nella logica di diffondere i messaggi e le istanze dell'industria italiana e, contestualmente, ricercare sintonia di posizione con gli altri attori del palcoscenico europeo.

Al centro dell'azione di rappresentanza e lobby sono il Parlamento Europeo, la Com-

missione europea, Consiglio della UE e Consiglio europeo.

Azione ampia e complessa quella che la Delegazione sta portando avanti, stante le molte priorità su cui destinare le proprie energie: economia, crescita e lavoro; Mercato Unico, PMI e Innovazione; industria, energia e cambiamento climatico, oltre ai trasporti; relazioni internazionali e diplomazia economica ma anche riforma della politica agricola comune (PAC), riforma della politica di coesione, revisione del bilancio UE.

"Sono molti i dossier da tenere sotto controllo - ha commentato Dell'Alba - e da verificare nella coerenza con gli orientamenti nazionali. Per questo diventa basilare e spesso essenziale il confronto con tutto il Sistema. Il contributo tecnico che ci arriva dalle varie realtà associative è determinante per costruire le nostre posizioni in sede europea. In questa logica è altrettanto importante il Comitato Tecnico Europa, costituito a Roma, composto da imprenditori associati, ed ancor più è determinante la Vicepresidenza con delega all'Unione Europea, assegnata al dott. Giorgio Squinzi che, ricordo, è anche Presidente del Cefic (European Chemical Industry Council), l'associazione europea della chimica, riconoscimento questo di estremo valore che testimonia la grande capacità e conoscenza della UE della persona e del ruolo che il nostro Sistema associativo svolge a Bruxelles." L'incontro ha visto anche un ampio spazio dedicato al confronto su molti temi ma l'ora è tarda e non c'è più tempo per soddisfare la curiosità dei presenti. La speranza è che l'incontro sia una nuova tappa dei rapporti tra Confindustria Ancona e la Delegazione; il Consiglio Direttivo dell'associazione, infatti, sta valutando se organizzare una nuova missione a Bruxelles finalizzata sia a prendere diretta coscienza del mondo comunitario, magari anche con l'intento successivo di strutturare servizi specifici per le aziende associate. L'obiettivo? Avvicinare Bruxelles alle loro necessità.



amate giocare con l'acqua ?

tranquilli, dal 1980 l'acqualità®



Più di 100 impianti di trattamento acque primarie, reflue e piscine su www.gramaglia.it

 **blue pool piscine**®
by **GRAMAGLIA**



GRAMAGLIA srl - Via d'Ancona, 67 - 60027 Osimo (An) Tel. 071.7108700 • info@gramaglia.it

La civiltà Maya: una lezione di vita

HALACK WINICK
The Authentic People

Innovativo progetto di orientamento ideato da Confindustria Ancona in collaborazione con l'Amministrazione Provinciale di Ancona e le tre confederazioni sindacali, CGIL, CSL e UIL.

"La nostra storia parte da un angolo del pianeta nascosto, la foresta Lacandona, nella regione messicana del Chiapas. Una foresta pluviale, lussureggiante e impenetrabile, un luogo caratterizzato da una biodiversità unica al mondo". Comincia così il racconto di Luca Pagliari, un racconto affascinante incentrato sulla figura di una donna, Agnese Sartori.

Agnese è un'antropologa, cresciuta nella disciplina dello studio ma con un rapporto molto profondo con la natura. Si laurea in lettere e filosofia e nel 1985 parte per il Messico: visitando il Museo di antropologia scopre che nel cuore della foresta esistono alcune tribù, ultimi discendenti dei Maya, che vivono isolati dalla società civile. Agnese ne è affascinata e tornata in Italia studia, si

documenta, impara la loro lingua, perché vuole andare là, a toccare con mano quello di cui ha solo sentito parlare. Con grande tenacia supera tutte le difficoltà burocratiche che incontra sul suo cammino e finalmente, dopo 3 anni, riesce a partire.

E quando entra in contatto con la tribù dei Lacandoni ne rimane affascinata: un rapporto con la natura basato su un profondo equilibrio, una intensa spiritualità, un innato rispetto delle regole. I Lacandoni sorridono sempre, si muovono con un'armonia totale rispetto al mondo che li circonda, ognuno di loro sviluppa il proprio talento: nel mondo della foresta i valori primari dell'essere umano sono gli unici che contano. Quel mondo però, purtroppo, oggi è irrimediabilmente scomparso assieme alla sua giungla. Il progresso e lo sfruttamento economico di quella parte del Messico hanno in pochi anni distrutto la foresta e di conseguenza le popolazioni che in essa e grazie ad essa vivevano.

Una bella storia. Interessante, commovente, ben raccontata. Ma a che scopo? Suonerà strano, ma la storia dei Lacandoni, altrimenti detti "Halack Winick", che significa "persone autentiche" è un vero e proprio progetto di orientamento ideato da Confindustria Ancona e por-

tato avanti in collaborazione con l'Amministrazione Provinciale di Ancona – Assessorato al Sistema formativo – e le tre confederazioni sindacali, CGIL, CSL e UIL.

Luca Pagliari e Agnese Sartori hanno infatti raccontato questa storia ai ragazzi del nostro mondo, quello civile, quello che vive di tecnologia, quello che vive di "tutto e subito". Hanno portato la storia degli Halack Winick all'interno delle loro scuole, girando per 10 giorni su tutto il territorio della provincia, tra Ancona, Senigallia, Osimo, Jesi e Fabriano. L'idea di proporre un progetto di orientamento così innovativo e fuori dagli schemi tradizionali è nata dalla consapevolezza che servono nuovi percorsi ed esperienze che permettano di incontrare ragazzi e ragazze e con loro confrontarsi su temi fondamentali per la loro crescita umana, sociale e professionale. E il confronto è stato un elemento essenziale di questi incontri perché dopo il racconto di Luca Pagliari c'è stato il momento del dibattito aperto insieme ad Agnese Sartori: in questa seconda parte dell'incontro è emerso il parallelo tra le due realtà: la giungla dei Maya e la "giungla" dei nostri tempi, fatta di ostacoli materiali e immateriali.

Gli obiettivi che gli organizzatori di questo format si erano dati erano tanti e ambiziosi.

- Stimolare negli studenti la ricerca delle proprie aspirazioni
- Favorire la scoperta e l'applicazione quotidiana di valori autentici quali la perseveranza, la tenacia, la previdenza, il coraggio, l'autenticità nelle relazioni umane, il rispetto e l'accoglienza
- Invitare a sprigionare il talento dando spazio al proprio istinto
- Evidenziare l'importanza delle regole nella vita comunitaria
- Favorire la riflessione sul valore del lavoro: ogni attività svolta con consapevolezza, impegno e passione assicura dignità e risulta arricchente
- Porre dialetticamente in rapporto crescita economica e crescita interiore
- Sviluppare adeguate conoscenze, abilità e competenze per avere sempre con sé l'occupabilità, utilizzando una continua formazione
- Evidenziare il rispetto dell'ambiente ed il rapporto con la natura, quali elementi indispensabili per il nostro equilibrio ed il nostro futuro
- Favorire il dialogo intergenerazionale: l'esperienza degli anziani è un tesoro spesso dimenticato che va invece considerato una risorsa

Ci sono riusciti? Forse la risposta migliore si trova nelle frasi scritte dagli studenti, dai loro docenti e anche dagli imprenditori che hanno partecipato agli incontri. Ne sono arrivate tante, tantissime, e avremmo voluto riportare tutte, perché in ognuna di esse c'era qualco-



sa di importante. Per motivi di spazio abbiamo dovuto fare una selezione che riportiamo senza commenti, perché le frasi parlano da sé.

Gli studenti

Questi incontri sono più formativi di un intero anno scolastico. Ho paura dell'ignoranza, ho paura di rimanere intrappolata nel solo studio. Per questo, spero da grande di poter far coincidere lavoro e passione, ma nella società di oggi so che questo sarà difficile.

Gilda 17 anni - Liceo Classico V. Emanuele Jesi

Tutto ciò che ho visto e sentito mi è entrato dentro, il punto fondamentale è che dobbiamo vivere i nostri sogni con umiltà, senza fermarci mai.

Giada 20 anni - IIS Podesti Chiaravalle

Questo tipo d'incontro è sicuramente il migliore dei modi per parlare con i giovani. Un video molto interessante che fa capire a tutti quali sono le cose veramente importanti. I sogni da seguire sempre e co-

munque con impegno, costanza e studio.

Romina 18 anni - ITAS Galilei Jesi

Il talento che abbiamo dentro di noi, a volte è difficile "tirarlo fuori", ma vedendo delle persone che hanno avuto il coraggio di crederci, in qualche modo c'incoraggia ad agire.

Xiaoou Ye 18 anni - Liceo Scientifico Da Vinci Jesi

Finalmente un orientamento diverso, ci viene detto qualcosa di non banale su cosa vuol dire diventare adulti.

Laura 18 anni - Liceo scientifico Galilei Ancona

In parecchi anni di scuola, questa è stata probabilmente l'unica conferenza interessante, profonda e più che utile a cui ho partecipato. Un grande progetto, una boccata d'aria fresca dal pessimismo e dalla superficialità di tutti i giorni.

Silvia 18 anni - Liceo scientifico Savoia Ancona

Ho reputato ciò che ho visto molto interessante, la direzione del mio pensiero è stata deviata da questa esperienza.

Michele 18 anni - Liceo scientifico Galilei Ancona

Fossero tutti così i giorni di scuola! Queste sono tematiche su cui parlare.

Lorenzo 18 anni - IIS Volterra Ancona

Sono fermamente convinta che quando una persona ha un sogno, lo debba portare avanti nonostante tutti gli intralci che potrà trovare durante il percorso. Il fatto è che questa società non ci dà niente per far sì che i nostri sogni possano essere realizzati. La cosa che mi è più piaciuta è il fatto di ricordare a tutti di sorridere





sempre, perché gente che non ha niente lo fa in ogni circostanza, gente che ha tutto, si scorda persino di farlo.

Giulia 18 anni – ITC Serrani Ancona

Tante volte ho pensato di mollare, di lasciar correre, di non proseguire, ma grazie a questa giornata speciale, posso affermare con sicurezza che non smetterò mai di sognare.

Elena 19 anni – ITCG Morea Fabriano

Vi ringrazio perché in un momento come questo che sta vivendo Fabriano, e con tutte le difficoltà connesse, è difficile non perdere la fiducia, e voi oggi avete risvegliato in me l'importanza dei sogni.

Maria Rosa 19 anni - ITCG Morea Fabriano

Questo incontro mi farà pensare. Noi giovani abbiamo bisogno di queste parole.

Silvia 19 anni - ITCG Morea Fabriano
Esperienza formativa da ricordare. L'umiltà e la passione fanno arrivare molto lontano.

Alessio 19 anni – IPSIA Osimo

Incontro davvero importante, uno stimolo ad accrescere la propria cultura non solo nell'ambito del lavoro, ma per conoscere il mondo circostante con le sue problematiche. Il concetto del "tutto e subito" è da escludere come presupposto per ogni cosa.

Luca 17 anni – Ist. Corridoni Campana Osimo

I docenti

Un esempio di comunicazione autentica, basata non tanto sulla trasmissione di concetti, ma su una testimonianza profonda, vissuta, capace di "andare" direttamente al vissuto dei ragazzi "costringendoli" a pensare.

Letizia – Liceo Classico Stelluti Fabriano

Importante incontrare testimoni di valori. Occasione per riflettere su strategie di comunicazione autentiche ed emozionanti. Vivere il sapere è la frontiera con cui deve confrontarsi la scuola. Ottima iniziativa per ripensare l'orientamento.

Mirella – Ist. Comprensivo Lotto Jesi

Il progetto è molto costruttivo e va assolutamente continuato. Mi ha colpito molto la frase "hai aspettato tre anni, vuol dire che vuoi conoscere"

Daniela – ITCG Corinaldesi Senigallia

Non è mai troppo il tempo passato per dire ai giovani che ogni cosa va conquistata giorno per giorno, con tenacia e impegno, sognando di raggiungere un obiettivo sempre più grande, nel rispetto degli altri e del luogo dove viviamo.

Alessandro – ITIS Marconi Jesi

Molto interessante. Stimola importanti riflessioni. È un progetto che merita di essere sviluppato.

Floriano – IIS Perialisi Jesi

Parole "piene" che vengono dai fatti e a cui conseguono i fatti. Il coraggio di dirle

prima di tutto a se stessi, e poi con tenacia realizzarle, affrontando le difficoltà e imparando dagli errori.

Federico - Liceo Scientifico Da Vinci Jesi

Il filmato, come rappresentato, origina spunti di riflessione molto profondi, incisivi. Trovo molto originale il modo di fare orientamento, attraverso la profondità delle parole e il loro significato.

Mirella – Ist. Savoia Benincasa – Ancona

Molto interessante. Incisivo il messaggio relativo alla scoperta dei talenti e delle passioni, ritengo che il messaggio sia arrivato molto chiaramente e senza retorica.

Un docente – Osimo

Il filmato ricco d'immagini e l'ambiente, con Agnese Sartori, offrono spunti di riflessione su argomenti che possono essere approfonditi con la classe, attraverso un confronto aperto. Originale e quindi efficace il modo di affrontare il tema dell'orientamento, attraverso un incontro che va al di là della pura e semplice lezione cattedratica, fatta di tante parole vuote.

Teresita - Ist. Savoia Benincasa – Ancona

Gli imprenditori

Un incontro che trasmette i valori che sono alla base della ricerca, del raggiungimento e dei sacrifici per conseguire i propri obiettivi. È bellissimo, in quanto trasmette ai ragazzi la forza per essere "imprenditori di se stessi".

Diego imprenditore

Un evento molto interessante, che costituisce un aiuto per i ragazzi a centrare più l'attenzione su se stessi come sviluppo personale.

Daniele – Gruppo INDESIT

Complimenti, è la prima volta dopo anni che assisto e partecipo ad un serio incontro di "orientamento". Se fossi stato minimamente utile, consideratemi a vostra disposizione.

Riccardo – imprenditore

Il sogno è uno scopo della vita. Il lavoro il baricentro vitale.

Genuino – imprenditore

Molto emozionante. Di sicura penetrazione alternativa ed efficace. Importante per ripensare le nostre attività.

Sandro – imprenditore

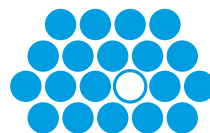
Si ringrazia Renzo Arbore, Aldo Biasi Comunicazione, Maxus, la fotografia di Claudio Porcarelli e gli editori che pubblicano gratuitamente questo annuncio.

Sono nello spettacolo da una vita.
Eppure, il pubblico che amo di più
non mi ha mai visto né sentito.

Il pubblico che amo di più, sono i sordociechi. Loro non vedranno mai questa pubblicità e nessuno potrà mai leggergliela. Tu però lo stai facendo. Dai il tuo contributo alla Lega del Filo d'Oro che li aiuta e se ne fa carico, spesso per tutta la vita. Senza applausi e senza clamori, i sordociechi ti ringraziano. Per ricevere documentazione e contribuire:

Numero Verde
800.904450

c/c postale 358606 www.legadelfilodoro.it



lega del filo d'oro
ONLUS



GRUPPO LOCCIONI

Il Leaf Meter tra i simboli dei 150 anni dell'Unità d'Italia

Il 1° aprile 2011 si è svolta l'inaugurazione, a Roma (Valle Giulia), della mostra per la celebrazione dei 150 anni dell'Unità d'Italia, un'esposizione che raccoglie le Regioni italiane e le testimonianze che hanno reso importante questo periodo.

La Regione Marche tra i personaggi e le caratteristiche che ne definiscono la personalità ha scelto anche il Leaf Meter. Prima Regione italiana a misurare la sostenibilità, la Regione Marche ci ha tenuto a racchiudere in uno stesso spazio passato e futuro (Largo Simone Bolivar). Il Leaf Meter ha suscitato la curiosità di tutti i visitatori ed in particolare di Giuliano Amato, Presidente del Comitato dei Garanti, e di Bruno Vespa, che proprio in questo periodo conduce un programma dedicato al centocinquantesimo.

Numerose le testimonianze industriali, istituzionali e private presenti: da Fiat, Ferrovie dello Stato, Eni, Finmeccanica, Telecom, Electrolux, Snaidero alle Forze Armate alla Famiglia De Gasperi. Ogni Regione inizia il suo racconto con un personaggio conosciuto che racconta anima e aneddoti del territorio; per le Marche c'è Neri Marcorè.

La mostra sarà aperta fino a luglio: Sclea Bruno Zevi, Accademia di Romania, Piazza Jose' di San Martin, Largo Simone Bolivar.



DOPPIO VARO PER CRN:

In acqua il m/y navetta 43 metri" e il m/y Crn 130 60 metri

Due vari in meno di una settimana sono qualcosa di non comune per un cantiere specializzato in navi da diporto: ma è esattamente quanto ha realizzato CRN, cantiere navale e brand del Gruppo Ferretti, a conferma della qualità della sua produzione industriale e della solidità del suo modello di business. CRN - tra i principali produttori mondiali di navi da diporto completamente custom superiori ai 40 metri - vara quindi due nuovi megayacht:

Il 22 marzo è stata varata la Navetta 43 "Lady Trudy", un megayacht di 43 metri in composito, mentre il 26 marzo, nella marina del cantiere anconetano è sceso in acqua il M/Y "CRN 130", sesta nave da diporto di 60 metri in acciaio e alluminio, varata dal cantiere dal 2005 ad oggi. Lamberto Tacoli, Presidente CRN S.p.A. e Chief Sales & Marketing Officer del Gruppo Ferretti "Questi vari sono un ulteriore esempio di qualità e di continuità del Cantiere CRN nel contesto di un panorama nautico mondiale purtroppo ridimensionato negli ultimi anni. Questo grazie al grande lavoro di tutte le maestranze del Cantiere e della spinta di tutto il Gruppo Ferretti. Entrambe le Navi rappresentano lo spirito innovativo del Cantiere che si caratterizza per creatività e duttilità. Questi sono i nostri punti di forza: la capacità di essere attenti e disponibili, in grado e con la volontà di interpretare e soddisfare i bisogni di un Cliente esigente che vuole realizzare un progetto importante insieme a noi. Continueremo a mantenere sempre al centro del nostro lavoro il prodotto ed il cliente".



MARAVIGLIA TRAVELLER'S COMPANY

Il romanticismo viaggia in mongolfiera

Una suggestiva proposta per le coppie: una due giorni nell'entroterra marchigiano all'insegna del relax e di una panoramica davvero insolita. Dopo 200 anni dalla sua nascita, la mongolfiera conserva intatto il suo fascino, continuando a rapire con i suoi colori e con il mistero della sua leggerezza. Simbolo per eccellenza del romanticismo e del sentimento libero di esprimersi, questo mezzo offre a tutte le coppie un'indimenticabile esperienza da vivere insieme, per conservarla tra i ricordi più cari. Un'emozione che Maraviglia Travellers' Company, tour operator marchigiano di grande prestigio, ha saputo catturare ed incorniciare nello splendido panorama dei Monti Sibillini, offrendo un sorprendente viaggio sopra gli antichi borghi e le dolci colline coltivate del maceratese. Il pacchetto proposto, disponibile da maggio a settembre, prevede il pernottamento e la prima colazione in un elegante relais immerso nel verde di Castelraimondo, con Spa interna. La seconda giornata è dedicata all'emozionante volo in mongolfiera, con partenza direttamente dal relais e con la guida di un pilota professionista.



NOSTRO LUNEDÌ

Un numero dedicato a Lorenzo Lotto

Dopo un anno torna, accolto con tutti gli onori che si devono alle grandi star, nostro lunedì, il periodico culturale ideato e diretto da Francesco Scarabicchi con la progettazione grafica e il coordinamento di Francesca Di Giorgio dei Lirici Greci. A nove anni dal primo numero, nostro lunedì ritorna con un nuovo editore: dal Comune di Ancona il testimone passa alle Edizioni Anniballi di Ancona e al nuovo Direttore Responsabile Maria Cristina Benedetti. Il nuovo numero è un "quaderno" di 48 pagine sulla figure di Lorenzo Lotto, dedicato alla memoria di Francesco Zampetti, illustre critico d'arte. "Affrontare una figura come quella di Lorenzo Lotto in concomitanza con la mostra romana alle Scuderie del Quirinale - ha affermato Scarabicchi nella conferenza stampa di presentazione - è come toccare l'alta tensione, come navigare in un mare difficile. Non potevamo competere con il catalogo della mostra! Ecco perché abbiamo affrontato l'argomento, com'è nello stile del nostro periodico, in un'ottica pluralista, coinvolgendo tutti i comuni lotteschi, le istituzioni, gli appassionati, che ci aiutassero a valorizzare la presenza di un tale artista nel cuore del patrimonio pittorico, e non solo, nella nostra regione". Tanti sono coloro che hanno creduto nel progetto, a partire dalla Regione Marche, la Provincia e il Comune di Ancona e UBI Banca Popolare di Ancona, che, come dichiarato dal Direttore Goffi, ha nella sua missione qualificare le eccellenze della Regione come uno dei motori dello sviluppo del territorio. Alla presentazione del nuovo numero presso la Sala Congressi di UBI a Jesi, hanno preso parte Stefania Benatti, consulente regionale alla Cultura della Regione Marche, Rodolfo Giampieri, consigliere d'amministrazione della UBI Banca Popolare di Ancona e presidente della Camera di Commercio di Ancona e Fabio Badiali, consigliere regionale delle Marche.



CREARETE

A Jesi stipulato un contratto di rete tra aziende marchigiane

Si chiama Crearete ed è il primo contratto di rete che coinvolge imprese marchigiane. Sono MPA (consulenza legale), Nautes (web agency), PressCom (comunicazione) e Tradefin (finanziamenti e progetti europei). Lo scopo di Crearete è quello di promuovere la cultura delle aggregazioni per realizzare concentrazioni d'impresa. I partner del contratto di rete sono in grado di fornire servizi sia dal punto di vista della consulenza societaria e legale anche internazionale sia delle campagne di comunicazione anche su web, fino ai servizi di e-commerce e di supporto alle imprese per l'accesso al credito ed alla finanza agevolata anche mediante l'utilizzo di fondi europei. Per Laura Marinelli di PressCom e Marco Gialletti di Nautes la competitività delle nostre aziende si giocherà sul web. "Anche ai piccoli si aprono numerose opportunità, basti pensare che con investimenti anche contenuti si possono cogliere possibilità su mercati internazionali. Sempre più aziende chiedono soluzioni e-commerce e di digital pr. Proprio sull'e-commerce, ad esempio, ci sono casi di integrazione di servizi tra comunicazione, soluzioni web e logistica per la circolazione delle merci e sono proprio questi i settori in cui le piccole e medie imprese delle Marche possono e devono mettersi insieme".



FILENI

Acquisito il 50% delle quote della Società Agricola MGM Srl di Predappio (FC),

L'investimento per l'acquisto del 50% delle quote di MGM, che nel 2010 ha fatturato 13 milioni euro, per un totale di 80 addetti, si inserisce nella strategia di sviluppo del Gruppo Fileni, che punta nel 2011 a incrementare del 17% il proprio fatturato continuando ad investire in asset strategici per l'integrazione completa della filiera.

A seguito dell'acquisizione sono state rinnovate le cariche aziendali. Massimo Fileni, 42 anni, attualmente consigliere del cda di Fileni Simar e assistente alla direzione generale della stessa è stato infatti eletto presidente del cda di MGM. Timothy Mengozzi, precedentemente direttore generale di MGM, assume la carica di amministratore delegato.

Il conflitto nel Nord Africa

Occhi aperti sulla Libia

Confindustria accanto alle imprese che operavano nel Paese oggi in rivolta: filo diretto con Roma per monitorare le problematiche. Il presidente Pagliano: "Auspicio una transizione rapida e controllata"



Claudio Pagliano

Lavori e cantieri aperti, necessità di far arrivare gli stipendi ai dipendenti locali, tutelare le proprie strutture in loco, operazioni bancarie particolarmente difficili: sono queste le principali problematiche che le aziende pesaresi stanno affrontando per via della crisi in Libia. “Una situazione grave - spiega oggi il presidente di Confindustria Pesaro Urbino, Claudio Pagliano -, che stiamo cercando di affrontare attraverso un filo diretto: da un lato le nostre imprese associate e dall’altro la Confindustria nazionale, che si è tempestivamente attivata con il nostro governo”. L’associazione degli industriali pesaresi ha avviato una ricognizione tra le aziende che operano in Libia e - fa notare Pagliano - “le altre che operano nel Nordafrica, dove continuano le situazioni di tensioni e di crisi che mettono a repentaglio la produttività in diversi stabilimenti”.

“La prima emergenza - sottolinea il presidente di Confindustria Pesaro Urbino - era quella di rimpatriare il personale italiano e mettere al sicuro la manodopera locale. Ora dobbiamo affrontare le problematiche legate alla sicurezza di tutto ciò che è rimasto ‘sul terreno’. Senza contare che la risoluzione 1973 dell’Onu e l’embargo sempre più stringente nei confronti del governo di Gheddafi aprono ulteriori interrogativi ed appesantiscono la situazione delle nostre imprese che, in quell’area, hanno significativi commesse”. Nel corso del 2010, l’export pesarese ha sfiorato solo in Libia i 31 milioni di euro, con un incremento superiore al 60% rispetto all’anno precedente. La meccanica è il settore leader nell’export. Diversi i gruppi importanti che operano stabilmente in quel Paese: Saipem, Renco, Pascucci & Vannucci, Biesse. Proprio dal gruppo produttore di macchine per la lavorazione del legno arriva una buona notizia: una commessa andata a buon fine grazie alla presenza di lettere di credito confermate ed onorate dalle banche italiane. “Dai colleghi pesaresi che operano in Libia - rileva il presidente Pagliano - è emersa la sollecitazione, condivisa anche da altri imprenditori italiani, a fare di tutto per mantenere in vita il patrimonio di relazioni umane e di amicizia create negli anni con gli operatori libici. Sono convinto che è solo da qui che si potrà ripartire per le future relazioni economiche”.

Nell’incontro presso la Confindustria nazionale, l’associazione pesarese ha sollevato altre due tematiche: quella relativa ai rapporti con le banche italiane, soprattutto in relazione ai piani di rientro per le attività in Libia, e alla necessità di avere sostegni istituzionali per far fronte alla situazione di crisi che si va a sommare ad una congiuntura negativa. “Aspettiamo di vedere cosa succede - conclude Pagliano -. E’ inutile nascondersi che la situazione è delicata e confusa. Certo, gli affari possono attendere, ma auspicio una transizione rapida e controllata per avere speranze di tornare ad operare con successo in un Paese stabile e sicuro”.

Credito: una priorità per le nostre Pmi

Factoring, un'opportunità

Un seminario per promuovere i molteplici utilizzi di questo nuovo "strumento giuridico": Il presidente della Piccola Industria Arturo Romani: "Aiuta ad abbattere le procedure di recupero dei crediti" e il leader dei costruttori, Alberto Roscini: "E' di grande utilità per le imprese edili"

Cos'è il contratto di factoring

Con il contratto di factoring, un imprenditore trasferisce a titolo oneroso al factor la totalità o parte dei crediti, anche futuri, derivanti dall'esercizio dell'impresa. In linea generale, il factor anticipa in tutto o in parte l'importo dei crediti ceduti.

La cessione dei crediti può avvenire pro soluto o pro solvendo: nel primo caso il soggetto cedente non garantisce il buon fine del credito ceduto, mentre nel secondo caso, il factor potrà rivalersi nei confronti del cedente nel caso di insolvenza del debitore ceduto.

Si è svolto presso la nostra sede di Palazzo Ciacchi un incontro sul tema del factoring organizzato dal Comitato Piccola Industria di Pesaro Urbino insieme ad Ance provinciale.

L'incontro è stato dedicato ad un confronto con i rappresentanti della Società Centro Factoring del Gruppo Intesa San Paolo sulla disciplina del factoring e sulle potenzialità di tale strumento giuridico - economico nella gestione e tutela dei crediti aziendali, con particolare riferimento a quelli delle PMI.

Come è emerso dalle relazioni e dal dibattito con le aziende presenti, il factoring non è un semplice strumento di cessione dei crediti, in quanto la cessione è solo uno dei servizi che una società di factoring evoluta può fornire ad una impresa. Tali servizi, infatti, che sono modulati a seconda delle esigenze specifiche, spaziano dall'ambito delle informazioni commerciali e della valutazione del rating della clientela, alla gestione e all'assicurazione del portafoglio crediti, con conseguente miglioramento del rating bancario. Come evidenziato da Arturo Romani, Presidente del Comitato Piccola Industria, "il tema della cessione dei crediti assume sempre maggiore rilevanza in un contesto quale quello italiano in cui la tutela giudiziaria delle sofferenze creditorie è sempre più ostacolato dai tempi e dalle incertezze delle procedure di recupero". "Il tema della cessione del credito - ha sottolineato Alberto Roscini, Presidente di Ance Pesaro Urbino - ha assunto ormai una notevole rilevanza anche per le imprese, come quelle edili, che vantano crediti, spesso ingenti, nei confronti delle pubbliche amministrazioni". Nel corso della riunione è inoltre emersa con forza l'opportunità che l'approccio al factoring da parte delle PMI avvenga, per quanto possibile, in forma aggregata, anche tramite l'Associazione, per ottimizzare le condizioni a fronte di un aumento della mole del credito ceduto.



Partecipanti all'incontro sul 'factoring' organizzato dal Comitato Piccola Industria

Gli incontri nel territorio

Ascoltando i soci...

Il presidente Pagliano e il direttore generale Giordano hanno incontrato gli imprenditori della Val Metauro, Val Cesano, di Fano e del Medio e Alto Montefeltro. Diversi i temi trattati: dai servizi dell'Associazione alle infrastrutture, dal contratto di rete ai nuovi rapporti sindacali

Proseguito nella tradizionale attività di ascolto delle imprese, il Presidente Claudio Pagliano, insieme al Direttore generale Salvatore Giordano, ha voluto incontrare le aziende associate a Confindustria Pesaro Urbino in due partecipate riunioni territoriali a S.Ippolito ed Urbania.

Gli incontri sono stati una proficua occasione per fare il punto sulle ultime iniziative intraprese dall'Associazione a tutela delle aziende locali e nell'ottica dello sviluppo del territorio: in particolare, il presidente Pagliano ha illustrato i punti strategici condivisi dagli organi dell'Associazione, che guideranno le attività del suo mandato: il rapporto con le banche, monitorato da una cabina di regia che registrerà le criticità nel rapporto tra Istituti di credito ed aziende per proporre concreti correttivi; le infrastrutture del territorio (dal completamento del porto di Pesaro, alla progettazione dell'Ospedale unico Marche nord, dall'impulso al completamento della Fano-Grosseto e della terza corsia A14, alla quotidiana sollecitazione di interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria della viabilità locale); il rapporto con la scuola e l'università,



Da sinistra Arturo Romani, presidente del Comitato Piccola Industria, Claudio Pagliano, presidente, e Salvatore Giordano, direttore generale di Confindustria Pesaro Urbino

per creare e rafforzare quelle sinergie che sono ormai imprescindibili per colmare il gap tra percorsi formativi ed esigenze del mercato del lavoro.

Il direttore generale Giordano ha invece ricordato i principali servizi che Confindustria Pesaro Urbino offre ai propri associati per assisterli nella gestione dell'impresa, ma anche per aiutarli a creare opportunità di sviluppo e di business, individualmente o nella forma aggregata, che la recente introduzione del contratto di rete d'impresa sta sempre più stimolando.

In entrambe le riunioni si sono registrati numerosi interventi da parte degli imprenditori presenti che hanno esposto le principali criticità che riscontrano quotidianamente nella loro attività: da temi annosi come i collegamenti tra l'entroterra e la costa o tra la dorsale adriatica e quella tirrenica, alla difficoltà dei collegamenti telefonici Adsl, a temi legati all'attualità del momento come la necessità di nuovi rapporti sindacali in azienda che consentano il superamento delle rigidità e

degli automatismi della contrattazione nazionale e permettano di far emergere e premiare il merito dei lavoratori e collaboratori delle imprese.

Una proposta operativa formulata all'Associazione è stata quella di attivarsi presso la Provincia di Pesaro Urbino per prevedere spazi per depositi comuni di attrezzature e mezzi edili che evitino l'utilizzo a volte non regolamentato di spazi agricoli non vocati a tale utilizzo.

Prendendo spunto dal recente protocollo d'intesa sottoscritto tra Confindustria Pesaro Urbino e le Associazioni artigiane in materia di promozione e coordinamento delle iniziative per l'aggregazione e l'internazionalizzazione delle imprese, ci si è soffermati anche sul tema della tutela dei distretti e delle filiere che stanno alla base della nostra realtà manifatturiera: è necessaria una sempre maggiore collaborazione tra industriali ed artigiani in tema di ricerca, accesso al credito, formazione per evitare un declino del mondo produttivo che il nostro territorio non si può permettere.

Le imprese presenti

Ecco le imprese socie che hanno partecipato ai due incontri territoriali svoltisi a S.Ippolito e ad Urbania

Adar Spa - Saltara, Autolinee Baldelli Boezio Srl - Fossombrone, Berloni Bagno Srl - Fossombrone, Biefbi Srl - Fossombrone, BVB Srl - San Lorenzo in Campo, Cariaggi Lanificio Spa - Cagli, Colorificio Adriatico Srl - Cartoceto, Dago Elettronica Srl - Fano, DI.BI. Porte Blindate Srl - Fano, Domo Spa - Saltara, F.Ili Tomassoni Srl - Fano, La Palazzina Srl - S.Ippolito, LC Spa - Isola del Piano, NE.GAS Cave Srl - Fossombrone, Oikos Spa - S.Ippolito, P.A.S. Srl - Fano, Piquadro Srl - Cagli, Scatolificio Vec Srl - Fossombrone, SEME di Pierleoni & C. Snc - Fano, Superleggera Srl - Fano, Techfem Srl - Fano, Transmarche Srl - Pesaro, Vallarelli M. & C. Srl - Cantiano, Vetreria del Monte Srl - Piagge, Vigilar Srl - Fano.
Benelli Armi Spa - Urbino, Cartex Italia Srl - Fermignano, Centraltubi Spa - Lunano, Idrofoglia Srl - Lunano, Incom Spa - Urbania, Industrie Allegrezza Spa - Urbania, M.D. International Srl - Fermignano, Moretti Compact Spa - Lunano, Paiardini Tino Costruzioni Meccaniche di Precisione Srl - Urbania, Unika Consorzio a r.l. - Urbino, iT Consult - Fermignano.

Scuola: l'alternanza scuola-lavoro

Una strategia vincente



Studenti della classe III del Liceo 'Raffaello' di Urbino

Sono insegnante di economia aziendale in una classe III^A del Liceo Classico "Raffaello" di Urbino, indirizzo di ragioneria, ed ho iniziato a frequentare nell'anno scolastico 2009/2010 il corso di formazione, programmato dall'Ufficio Scolastico Regionale, su "Le competenze nei percorsi di alternanza scuola-lavoro". Il corso, organizzato dall'I.I.S. Volterra-Elia di Ancona e condotto dal prof. Dario Nicoli, docente dell'Università degli Studi di Brescia di Brescia, rispondeva all'esigenza di aggiornamento e formazione molto sentita da noi docenti perché nasce dal fatto che ogni istituto, in virtù dell'autonomia scolastica, è chiamato a costruire percorsi formativi flessibili, tesi a valorizzare le capacità degli alunni e rispondere alle attese del territorio. L'alternanza, quindi, è uno strumento a disposizione dei corsi del II° ciclo dell'istruzione "per assicurare ai giovani, oltre alle conoscenze di base, l'acquisizione di competenze spendibili nel mercato del lavoro" (Decreto legislativo

15/04/2005, n. 77).

Combinando la mia esperienza con le nuove competenze acquisite grazie al corso, ho delineato un percorso di formazione insieme a Confindustria di Pesaro-Urbino.

Alla base di questo progetto vi è l'intenzione di formare non un semplice tecnico esperto in contabilità, ma un diplomato che, grazie allo studio di tre lingue e delle discipline giuridico-economiche, può inserirsi in contesti lavorativi con un "bagaglio" culturale ampio e aperto alla concretezza dell'agire.

In ragione di ciò si è puntato a:

- favorire una visione della reciprocità e della complementarità tra cultura e mondo del lavoro,
- promuovere il rapporto tra conoscenze, esperienze e conseguimento di abilità attraverso il coinvolgimento diretto,
- sviluppare una diversa metodologia dell'apprendimento,
- attivare processi di orientamento in uscita,

L'esperienza diretta di un'insegnante del Liceo 'Raffaello' di Urbino e della sua classe, che si sono confrontati con le imprese su un percorso "ampio e aperto". Anche le famiglie sono entusiaste

ORIENTAGIOVANI 2011 IL 31 MAGGIO LA CERIMONIA DI PREMIAZIONE

È in programma il prossimo 31 maggio a Pesaro la cerimonia conclusiva di Orientagiovani 2010-2011, la manifestazione di Confindustria che permette agli studenti di conoscere più da vicino il mondo dell'impresa e del lavoro e di avere indicazioni utili per scelte formative che possano favorire il successivo inserimento professionale.

"Dal gruppo alla squadra" è stato il tema portante di quest'anno, che è stato approfondito sia attraverso incontri presso le sedi aziendali di alcuni imprenditori con gli studenti delle scuole medie superiori sia con un concorso dal titolo "Dal valore del singolo alla squadra di valore", che ha impegnato i ragazzi nella elaborazione di un loro progetto (o di una sua campagna di comunicazione) che mettesse in evidenza il valore trasversale del lavoro di squadra per lo sviluppo e la valorizzazione dell'individuo in tutti gli ambiti di riferimento.

Nell'edizione di quest'anno sono stati coinvolti circa 1.000 studenti.

- rendere consapevoli gli alunni delle realtà aziendali del territorio.

Il primo incontro formativo si è svolto presso la sede di Confindustria il 10 dicembre dello scorso anno: i 'miei' studenti hanno avuto l'opportunità di ascoltare, per la prima volta, la storia di un imprenditore sul tema del valore della squadra e sono stati coinvolti da un formatore nel delineare gli elementi che identificano una squadra imprenditoriale.

Il progetto, esposto in sede di programmazione annuale e condiviso dagli insegnanti del consiglio di classe, è stato proposto agli studenti per valutare il loro grado di accoglimento e nel corso dei colloqui tenutisi nel mese di dicembre è stato portato all'attenzione delle famiglie, alle quali è stata anche richiesta la disponibilità all'autorizzazione di stages formativi di 80 ore nel periodo giugno-settembre 2011 presso aziende, studi commerciali, associazioni di categoria nel comune di residenza dello studente. La risposta è stata positiva tanto che, in alcuni casi, saranno le stesse famiglie che aiuteranno il docente ad individuare enti/aziende tutor.

Le imprese, gli studi professionali e le associazioni di categoria del territorio si sono mostrate, in questi anni, disponibili ad accogliere gli studenti di questo

istituto per visite aziendali e stages formativi.

Il progetto si è snodato in 4 incontri, della durata di 2 ore ciascuno, tenuti dalla dott.ssa Serfilippi che ha parlato non solo di comprensione dell'evoluzione degli scenari economici; di impresa nella sua accezione giuridico-economica; di organizzazione (risorse umane, mansionario, organigramma, sistemi operativi), ma anche di elaborazione del business plan dell'impresa con attività in un settore scelto dagli studenti divisi in gruppi, della relazione del progetto imprenditoriale e della presentazione del lavoro agli altri gruppi.

Interessanti sono state le dinamiche di gruppo e i comportamenti dei singoli nell'approcciarsi al lavoro: scrupolosità e rigore, fantasia e intuizione, timore e affidamento sui compagni. Il lavoro è terminato con lo svolgimento di un gioco a 2 squadre, il cui obiettivo era la massimizzazione del risultato e gli studenti hanno scoperto man mano che l'unico modo per raggiungere il traguardo era collaborare per impostare una strategia comune vincente.

La prossima tappa del percorso sarà la visita alla M.D. International S.r.l. di Fermignano, azienda produttrice di detergenti per la casa e la persona.

La valutazione di questo percorso for-

mativo, a maggio, si baserà sulla verifica del comportamento dello studente nelle varie attività. La docente riferirà al consiglio di classe in merito alla valutazione e alle competenze trasversali acquisite dall'alunno, che riguarderanno, in particolare:

- relazione con i formatori e le altre figure adulte,
- comunicazione e socializzazione di esperienze e conoscenze,
- uso del linguaggio tecnico,
- capacità di trasferire le conoscenze acquisite,
- capacità di cogliere i processi culturali, tecnici sottostanti al lavoro svolto,
- curiosità.

Questo tipo di iniziativa, come lo testimoniano le esperienze finora fatte, offre il vantaggio di trasferire agli studenti non solo un'insieme di conoscenze direttamente ricavate dal mondo del lavoro, ma anche il carico di passione che caratterizza l'attività di molti imprenditori. La valorizzazione delle risorse umane, obiettivo sempre più frequentemente fissato dalle aziende, non può prescindere da una fattiva collaborazione tra scuola e impresa nel periodo che precede l'inserimento effettivo nel mondo del lavoro.

** Insegnante di economia aziendale del Liceo Classico 'Raffaello'*



una presenza amica

Direzione Generale: Via Solari, 21 - 60025 Loreto (AN) - tel. +39 071 97481

| | | |
|-----------------|--------------------------------|--|
| Filiali: | Loreto | - Via Solari, 21 - Piazza Kennedy, Villa Musone |
| | Castelfidardo | - Via XVIII Settembre, 12 - Via XXV Aprile, 67/69 |
| | Aspio Terme di Camerano | - Via Aspio, 201 |
| | Civitanova Marche | - Via Vela, 59 |
| | Ancona | - Corso Garibaldi 44/46 - Via Ruggeri 3/O |
| | Porto Recanati | - Via Valentini, 8 |
| | Osimo | - Piazza Boccolino |
| | Recanati | - Via Aldo Moro, 18/B |
| | Numana | - Via Flaminia, 58/58A |
| | Agugliano | - Via Nazario Sauro, 17 |
| | Campocavallo di Osimo | - Via Bachelet, 13 |
| | Nereto | - Viale Europa |

www.carilo.it

Università: accordo con la Texas University

Dagli States ad Urbino

Un centinaio di studenti americani ospiti da settembre dell'ateneo feltresco, grazie ad un accordo stimolato dall'imprenditore fanese Mirko Marinelli. E' il primo di una serie di possibili accordi internazionali



Il vice presidente della Texas University Julius M. Gribou e il rettore dell'ateneo di Urbino Stefano Pivato firmano l'accordo (foto di Lara Ottaviani)

L'imprenditore fanese Mirko Marinelli di Oikos spa, azienda produttrice di mobili per cucina di S. Ippolito, è stato il promotore, con Eugenia Esposito, architetto italo-americana che ha fondato a Fano la società "Creation Studio", dell'accordo siglato tra l'Università degli Studi "Carlo Bo" di Urbino e la Texas University di San Antonio. L'accordo è nato dai rapporti intrattenuti in questi anni da Marinelli con l'università americana, presso la quale si era laureato, e dalla sua volontà di far conoscere le Marche ai docenti americani e di portare nel nostro territorio la presenza stabile del prestigioso ateneo statunitense.

L'Università di San Antonio, con 30.000 iscritti, fa parte dell'University of Texas System, un ateneo pubblico a struttura federale, comprendente anche Arlington, Austin, Brownsville, Dallas, El Paso, Tyler, Pan-American e Permian Basin, per complessivi 190.000 iscritti. Grazie all'interesse ed alla collaborazione trovati da Marinelli dapprima presso Regione Marche e Pesaro Studi, all'appoggio del sindaco di Pesaro e, successivamente, all'ottimo lavoro svolto con l'Ersu e con i dirigenti dell'Università di Urbino, è stato firmato ad Urbino il "Memorandum of Understanding", che apre le porte ad interessanti sviluppi in molte direzioni: istituzioni, scuola, ricerca e turismo.

Saranno un centinaio gli studenti americani che si alterneranno nel corso dell'anno ad Urbino a gruppi di una

trentina per volta: il primo gruppo a partire dal prossimo mese di settembre per studiare innanzitutto storia dell'arte rinascimentale e le discipline umanistiche. Attraverso l'apertura di un front office dedicato e di una postazione stabile al Collegio del Colle e la disponibilità delle strutture dell'Ersu, con il presidio permanente di un docente americano assistito da personale italiano, i giovani americani potranno trovare supporto ed assistenza stabile presso la sede della università urbinata.

Tra il vice presidente dell'University of Texas Julius M. Gribou ed il rettore dell'ateneo di Urbino Stefano Pivato, che hanno firmato l'accordo, è nata anche l'intesa per istituire, a breve anche

"lauree parallele". D'altre parte, Giuseppe Giliberti delegato rettorale alle relazioni internazionali dell'università feltresca ha manifestato l'interesse a futuri contatti anche con altre università americane.

Gribou ha scelto Urbino come unica sede italiana ad arricchire i 57 rapporti attivi con 57 altri atenei in tutto il mondo. Per l'università statunitense questo è il primo accordo di questo genere in Italia: la sede di Urbino, infatti, consente di vivere contemporaneamente a contatto con le istituzioni, la cultura, gli studenti italiani e di altre università.

Una interessante opportunità di formazione internazionale che sarà di arricchimento per tutto il territorio.

Moda: abolito il corso di laurea ad Urbino

L'Università degli Studi di Urbino non presenterà più, nella sua offerta formativa, il corso di laurea in Design e discipline della Moda, abolito a partire dal 2012 in seguito agli interventi di razionalizzazione finanziaria adottati dal Governo. La richiesta di deroga richiesta dal Rettore Stefano Pivato al Ministero della Pubblica Istruzione per attivare comunque il corso di laurea anche senza il numero minimo di docenti, non è stata accolta. Forti contrarietà sono state espresse sia dai docenti perché l'attività formativa ha sempre risposto alle esigenze del mercato del lavoro, sia nel nostro territorio, dove in alcune zone il settore di punta è proprio quello del tessile e dell'abbigliamento, che a livello nazionale. A sostegno della sopravvivenza del corso è intervenuta anche Corinna Sperandini, vice presidente di Confindustria Pesaro Urbino e presidente del Gruppo merceologico Tessile Abbigliamento, sottolineando la necessità sempre più impellente di professionisti preparati lamentata dalle aziende più innovative del settore.

D'intesa con il Rettore, gli studenti stanno cercando di individuare una soluzione del problema, non avendo accolto la proposta del senato accademico di creazione di un Master.



STILEMA INDUSTRIE SRL

Mobili di qualità anche in TV

Stilema, leader nel settore del mobile classico, ha arredato il set della fiction televisiva di grande successo "Un medico in famiglia", che ha ripreso la programmazione a marzo. Per le diverse soluzioni scenografiche sono stati scelti mobili delle collezioni Margot, My Classic Dream e Fourseasons. Il legno che l'azienda utilizza per le sue produzioni deriva al 100% solo da una attenta selezione delle piante coltivate nelle sue piantagioni a conferma dell'attenzione riservata ai materiali, dai quali è bandita la formaldeide. Ogni prodotto Stilema può contare sulla cura diligente del metodo di lavorazione e sulla ricerca della perfezione nel dettaglio proprie dei maestri ebanisti.



SCAVOLINI SPA

Protagonista all'IDS di Toronto

Scavolini ha partecipato a Toronto alla 13a edizione di Interior Design Show (IDS), la più grande manifestazione fieristica canadese di design contemporaneo, che vanta oltre mezzo milione di visitatori e la partecipazione ogni anno di 300 espositori da tutto il mondo. Nello suo stand ha presentato al pubblico e agli operatori anche l'innovativa cucina Tetrax, disegnata da Michael Young, designer britannico di fama internazionale. In quell'occasione Scavolini è stata protagonista come main sponsor, insieme al suo rivenditore Dekla e al quotidiano The Globe and Mail, di "All you need is love", la serata inaugurale 2011 di IDS, che ha visto come ospite d'eccezione proprio Michael Young.



PERSHING SPA

Il maxi yacht "92" "premiato in Cina

Hurun Report, importante magazine cinese di alta finanza e lifestyle, ha premiato il Pershing 92', ultimo nato della flotta Pershing, brand del Gruppo Ferretti tra i principali produttori mondiali di high performance open motor yacht dai 15 ai 35 metri, nell'ambito dei "Best of the Best 2011 Awards", un'interessante ricerca che dal 2005 premia le eccellenze e i brand più rappresentativi a livello internazionale, sulla base di un sondaggio che coinvolge ogni anno oltre 400 milionari cinesi. Il Pershing 92' è un maxi yacht di quasi 28 metri con 4 cabine, arredato da due storiche firme del Made in Italy: Poltrone Frau ed Ernestomeda. Il colore dello scafo è 'white pearl', tratto distintivo della nuova gamma Pershing.



EMMEDUE SPA

Il pannello modulare per l'edilizia

L'elemento che sta alla base del sistema costruttivo EMMEDUE® è un pannello modulare costituito da due reti d'acciaio galvanizzato elettrosaldate, collegate tra di loro da connettori, con interposta una lastra di polistirene espanso opportunamente sagomata. Prodotto industrialmente il pannello va poi assemblato e gettato in opera mediante calcestruzzo proiettato. Disponendo di una gamma completa di elementi costruttivi (pareti portanti, solai, coperture, scale, divisori e tamponamenti), gli edifici sono integralmente realizzabili con il medesimo sistema costruttivo, permettendo di ottimizzare le fasi di fornitura, le tempistiche e le maestranze.



MORFEUS SPA

Una collezione di materassi per i giovani

Morfeus produce la collezione Morfeus Young, coordinata e disegnata dall'arch. Roberto Semprini. L'anima dei materassi è in Aquacell® Green, lo speciale materiale di imbottitura a cellula aperta, che nasce dall'unione di acqua ed aria con polimeri di nuova generazione miscelati con estratti di oli essenziali naturali.

Per la cover di rivestimento vengono utilizzati tessuti Silversave® in filato trattato con ioni di puro argento: tessuti "naturalmente" (senza trattamenti chimici) anallergici ed antibatterici in modo permanente, termoregolatore, antistatico, inodore. I materassi ed i guanciali sono antisofofo, anallergici, antibatterici, pratici, richiedono poca manutenzione.



OSMO SISTEMI SRL

Realizza impianti per il trattamento delle acque

Osmo Sistemi dal 1985 realizza impianti per il trattamento (depurazione) delle acque per uso potabile e industriale. La principale attività consiste nella progettazione, costruzione, commercializzazione e assistenza post-vendita di impianti di filtrazione e di desalinizzazione con tecnologia dell'osmosi inversa per il trattamento di acque di mare, salmastre, di pozzo, nonché di rete e di superficie. Gli impianti trovano applicazione in campo industriale, in quello agricolo e domestico. L'azienda è impegnata in attività di ricerca e sviluppo per proporre soluzioni innovative, utilizzando la tecnologia dell'osmosi inversa e della filtrazione (nanofiltrazione, ultrafiltrazione e microfiltrazione).



GAMBA SRL

Sbarca in America a bordo di Silversea

La prestigiosa Silversea Cruise line con base a Fort Lauderdale, che conta ben 6 navi nella sua flotta, ha inaugurato di recente una nuova nave da crociera extralusso 'Silver Spirit' e ha scelto Gamba quale partner tessile per la fornitura del tovagliato per gli 8 ristoranti a tema e per il corredo letto delle sontuose suite. Altro fiore all'occhiello dell'azienda pesarese è la fornitura di tovagliato di puro cotone jacquard personalizzato (custom made) su specifiche del cliente al famoso ristorante "San Pietro" di New York premiato nel 2010 quale miglior ristorante italiano all'estero nel mondo.



IMAB GROUP SPA

Nuovo impianto fotovoltaico

Imab Group ha inaugurato il nuovo impianto fotovoltaico a Fermignano: 888kWp di potenza, 3.860 pannelli, 15.200 mq di superficie, 535 tonnellate di CO2 all'anno evitate con la produzione di energia pulita. L'impegno dell'azienda in questa direzione è rafforzato anche dalla collaborazione con il Gruppo Loccioni, leader nell'efficientamento energetico di prodotti, processi e building e realizzatore del Leaf Meter, firmato dal designer Giorgio Di Tullio, misuratore reale di un valore immateriale: la sostenibilità. Per questo motivo all'ingresso della sede principale dell'azienda è stato sistemato il Leaf Meter Imab per misurare in tempo reale l'energia prodotta dall'impianto, la percentuale di CO2 non emessa e di conseguenza il conto energia.

Confindustria Macerata forma i Giovani per l'internazionalizzazione

**Corsi con viaggio di Studio
a Bruxelles, presso la Fiera
a Dusseldorf e Stage**

L'entusiasmo degli allievi del corso "Operatore Commercio Estero" è stato fondamentale per la riuscita del percorso formativo. Bertini Riccardo, Brasca Gloria, Copparo Erika, Corigliano Francesca, De Marco Tamara, De Pietro Federica, Graziani Alberto, Manna Rosaria, Marconi Francesca, Mataloni Giulia, Paolucci Sabrina, Qadiry Behrose, Ramadù Mariani Stefano, Ruggeri Rossella, Sampaolo Gionata, Santinelli Francesco, Scattolini Martina, Sorbellini Marcella: ecco i 18 ragazzi che su 120 candidati hanno partecipato al corso che si è appena concluso con il viaggio di studio all'estero e lo stage aziendale. Il corso promosso e organizzato da Confindustria Macerata - voluto in particolare da Luca Guzzini, Vicepresidente delegato all'internazionalizzazione - è finanziato dalla Provincia di Macerata e dalla Camera di Commercio di Macerata e si avvale della collaborazione dell'ICE - istituto per il commercio estero e dell'Università di Macerata.

Le aziende del nostro territorio hanno la necessità di sostenere una competitività sempre più agguerrita e qualificata; ciò ha convinto Confindustria Macerata ad avviare la terza edizione del corso "Operatore Commercio Estero" il cui obiettivo è quello di formare specialisti



nel campo del commercio estero, in grado di definire e supportare strategie di approccio ai mercati internazionali. I ragazzi che hanno terminato il corso sono in grado di coniugare capacità commerciali e visione strategica, di individuare le evoluzioni sociali e distributive dei mercati; inoltre, possono operare nell'ufficio marketing e commerciale di aziende internazionalizzate, in aziende che vogliono aprirsi al mercato internazionale, e possono presidiare lo sviluppo di canali commerciali, gestendo rapporti con la clientela, rilevandone le esigenze e collaborando per individuare i prodotti e i servizi più adeguati. Gli allievi hanno terminato da pochi giorni una settimana di esperienza all'estero, in Belgio e in Germania. A Bruxelles, gli stagisti - accompagnati dalla tutor Marta Cognigni e da Carlo Cipriani direttore del corso e responsabile del Servizio internazionalizzazione di Confindustria Macerata - sono stati ospitati nella sede

locale dell'Istituto per il Commercio Estero di Bruxelles, nella sede della Regione Marche; inoltre, nella locale sede belga di Confindustria, i ragazzi hanno potuto conoscere come la rappresentanza delle imprese italiane lavora presso l'UE per sostenere le politiche di internazionalizzazione e tutelare i prodotti italiani nel mercato europeo. Gli stagisti hanno avuto modo di partecipare anche ad alcuni seminari organizzati appositamente per loro presso la Commissione ed il Parlamento Europeo; esperti nel commercio estero hanno offerto loro un quadro dettagliato sulle problematiche relative all'import/export, al sostegno delle politiche di ricerca e innovazione ed alle varie opportunità a favore delle imprese.

A Dusseldorf, gli allievi hanno visitato la GDS Fiera Internazionale delle calzature e gli stands di diverse aziende marchigiane e maceratesi, confrontandosi con gli imprenditori presenti;



successivamente sono stati ricevuti dai responsabili della Fiera Tedesca e dalla responsabile del locale ufficio ICE. Lo stage, avviato a conclusione del viaggio di studio e coordinato da Alessandra Potenza del Servizio Formazione di Confindustria e da Laura Sopranzetti progettista del corso, si sta svolgendo presso importanti aziende della provincia di Macerata, ove ogni allievo, in accordo con l'azienda ospitante, è stato chiamato a realizzare un project work al fine di applicare alla realtà aziendale le competenze acquisite nel percorso formativo. Una preziosa opportunità quindi, che sicuramente le Aziende del territorio non si faranno sfuggire.



La SASP eroica: un secolo di successi

Una bella festa ma anche un momento di riflessione sull'industria del trasporto pubblico

Le strade cambiano, la tradizione resta. Compie cent'anni l'azienda di trasporti Sasp (società anonima santangiolese pennese) diretta da Stefano Gregori e fondata il 18 marzo 1911, 50 anni dopo l'Unità d'Italia. Allora la corriera impiegava più di 3 ore nel tragitto Macerata-Amandola, in un percorso tortuoso tra strade non asfaltate, fuochi di due guerre mondiali, il boom economico, le prime autovetture Fiat e i cambiamenti sociali che hanno caratterizzato il secolo breve. Sasp oggi è cambiata nella mobilità, non nella vocazione al servizio. All'inizio fu una vera e propria rivoluzione: fino al primo decennio del secolo scorso, infatti, i collegamenti tra i centri erano garantiti, laddove non poteva arrivare la tratta ferroviaria, attiva dalla fine del 1800, dai carri trainati dai cavalli. La notevole riduzione di tempo favorì la sparizione di questo mezzo di trasporto e il boom degli spostamenti su gomma. Nel giro di pochi anni, la Sasp avviò una seria e significativa politica di espansione, che portò a coprire numerosi tratti della zona montana della provincia di Macerata fino al capoluogo (che fino ad allora non avevano altro mezzo se non il carro trainato da cavalli) e diversi comuni della provincia di Ascoli Piceno. Gli ottimi ed incoraggianti risultati ottenuti fino agli inizi degli anni Quaranta furono però spazzati via dai disastrosi eventi della seconda guerra mondiale: autobus requisiti dalle forze di occupazione tedesche e andati distrutti, infrastrutture e viabilità seriamente compromesse per via dei bombardamenti misero letteralmente in ginocchio la Sasp. Ma anche questa volta, il coraggio e l'abnegazione



permisero di risollevarsi e di proseguire nell'attività a servizio dei cittadini. La prima decisiva svolta per le sorti dell'impresa di autotrasporti avvenne a metà degli anni Cinquanta, quando Sasp assorbì un'altra piccola azienda della zona. Il nuovo gruppo dirigente portò nuove idee e allargò il raggio d'azione arrivando a toccare altri comuni del Maceratese e del Fermano. Di pari passo con l'ampliamento delle linee di collegamento, l'azienda ha curato il rinnovo e il ricambio dei mezzi di trasporto. Attualmente la Sasp gestisce le linee di collegamento di una rilevante parte della zona interna della provincia di Macerata, della fascia della provincia di Fermo a confine con la provincia di Macerata e di una linea di collegamento con il capoluogo di Regione, Ancona. Per festeggiare il centenario della ricorrenza in tanti si sono ritrovati a a Macerata, presso l'aula magna dell'Università, stretti attorno al direttore Gregori. Il quale ha detto: "Mi sento un uomo fortunato, di aziende che compiono 100 anni non ce ne sono tante in giro". La prima "corriera" termine che ancora oggi viene utilizzato, trasportava solo 12 persone, 52 chilometri da Macerata a Sarnano e 18 fermate a 5 lire a passeggero. Furono sette imprenditori lungimiranti, con 100 azioni da 500 lire ciascuna, a costituire la società che ha saputo innovare e adeguarsi ai tempi, con un occhio prospettato al futuro. Con questa prospettiva tutte le aziende di trasporti maceratesi si sono unite in un unico consorzio, la Contram mobilità che vuole continuare ad unire i viaggiatori. Una rivoluzione, se pensiamo che solo rag-



giungere la costa dalla montagna equivaleva ad affrontare un viaggio vero e proprio. "Continuiamo la nostra missione -ha sottolineato Gregori- con la speranza di essere elemento di aggregazione e integrazione e di pubblico servizio". Presenti anche il vescovo di Macerata Mons. Claudio Giuliodori, il presidente della Regione Marche Gian Mario Spacca, il sindaco di Macerata Romano Carancini e una delegazione di sindaci e assessori da tutta la provincia, il prefetto Piscitelli e una vasta schiera di imprenditori, da Fiorella Tombolini a Nando Ottavi e Germano Ercoli. Dopo i saluti introduttivi Evio Hermas Ercoli ha tenuto una lezione conferenza sulla storia della mobilità nella provincia, piccola storia inserita nella grande Storia dei cambiamenti sociali. Per l'occasione è stato anche pubblicato un libro dal titolo "Centoanni", a cura di Sauro Ciarapica, che raccoglie immagini storiche e testimonianze di quel secolo. Dopo il convegno tutti gli ospiti hanno partecipato ad una cena di gala nei locali della Società Filarmonico Drammatica di via Gramsci; nel corso della serata si è esibito il comico Jimmy Fontana che ha fatto cantare anche il pubblico (compreso l'Inno di Mameli) e ha manifestato il desiderio di tenere un concerto nella sua Macerata, ricevendo risposta positiva da parte del sindaco Carancini.

La Piccola Industria con Banca dell'Adriatico

Un'ulteriore possibilità per le piccole imprese poiché una delle soluzioni per uscire dalla crisi è proprio quella di cercare e trovare un'alleanza forte con gli Istituti di Credito, partner in un percorso per superare l'attuale difficoltà della carenza di liquidità.

Sottoscritto nelle scorse settimane un importante accordo— attuativo di quello del 2009 Nazionale siglato dal Presidente Piccola Industria Boccia — tra la Piccola Industria di Confindustria Macerata presieduta da Sandro Bertini e Banca dell'Adriatico, che mette a disposizione finanziamenti per 50 milioni di euro per assistere al meglio le piccole e medie imprese industriali maceratesi nell'attuale fase congiunturale ancora difficile, ma certamente più orientata alla crescita e allo sviluppo. L'accordo conferma e prolunga gli strumenti attuati da quello nazionale e disegnati per fronteggiare le principali emergenze della crisi, come la linea di credito aggiuntiva per la gestione degli insoluti, i programmi di ricapitalizzazione per il rafforzamento patrimoniale, l'allungamento fino a 270 giorni delle scadenze a breve termine e il rinvio rate su mutui e leasing. Attraverso questi strumenti si è potuto dare, in 12 mesi, un riscontro positivo a oltre 1.300 richieste a livello locale. L'accordo permetterà inoltre di valorizzare nuovi strumenti diagnostici e di simulazione studiati per agevolare il dialogo tra clienti e banca e facilitare la bancabilità di aziende e progetti anche alla luce dei requisiti di Basilea, con la possibilità di migliorare il rating e quindi la capacità di credito delle imprese. Banca dell'Adriatico mette a disposizione per le imprese del territorio di Macerata 50 milioni di euro di plafond specificamente destinati a interventi e investimenti nei tre ambiti strategici individuati insieme a Piccola Industria per rilanciare la competitività delle aziende italiane: crescita dell'impresa con lo sviluppo di iniziative volte a migliorare i parametri patrimoniali e la cultura creditizia delle imprese, promozione delle reti d'impresa e delle sinergie territoriali internazionalizzazione, aiutando le imprese a sviluppare nuove strategie sui mercati esteri attraverso il supporto operativo in 40 paesi nel mondo e le consulenze specialistiche del polo per l'internazionalizzazione del Gruppo. innovazione con il finanziamento e sviluppo di programmi di ricerca, acquisizione di

nuove tecnologie, raccordo tra banca, impresa e università.

L'intesa maceratese recepisce a livello locale l'accordo nazionale del 23 settembre tra Confindustria Piccola Industria Nazionale ed Intesa Sanpaolo, che prevede un plafond di 10 miliardi di euro, segnando ancora una volta la forte collaborazione sui singoli territori tra il sistema confindustriale e il gruppo Intesa Sanpaolo che affida oggi il "sistema Italia" per quasi 500 miliardi di euro, dei quali circa i due terzi sono destinati al mondo delle imprese. Un'ulteriore possibilità per le piccole imprese poiché una delle soluzioni per uscire dalla crisi è proprio quella di cercare e trovare un'alleanza forte con gli Istituti di Credito, partner in un percorso per superare l'attuale difficoltà della carenza di liquidità.



Nuovo centro di Eko: acquistata Montarbo

La storica azienda italiana nel panorama mondiale dell'amplificazione professionale

Un'operazione da un milione e mezzo di euro ha permesso alla Eko Music Group SpA di Recanati, che produce e distribuisce chitarre, di acquisire la Montarbo, storica azienda italiana nel panorama mondiale dell'amplificazione professionale. "Abbiamo deciso di acquistare Montarbo dopo un'approfondita riflessione e dopo aver attentamente pesato le richieste della famiglia Montanari - ha dichiarato Stelvio Lorenzetti, Amministratore Delegato di Eko Music Group e adesso Presidente di Elettronica Montarbo Srl- della quale conoscevamo da tempo il desiderio di vendere la società". Due i punti fermi della trattativa: il mantenimento della location produttiva a Bologna e la garanzia di non modificare le maestranze. Lorenzetti ha assicurato che aumenteranno gli investimenti soprattutto in campo tecnologico per far sì che l'eccellenza rimanga totalmente made in Italy. Il marchio infatti rischiava di essere acquistato da un gruppo cinese, con una possibile delocalizzazione del lavoro. Il marchio di fabbrica Montarbo vide la luce nel 1962: a quei tempi, buona parte del successo era dovuto principalmente ad un apparecchio particolare e innovativo: il mixer amplificato in una valigetta portatile, i cui coperchi fungevano da supporto, che conteneva appunto un mixer a sei canali, un amplificatore da 100 Watt e un'unità eco unica nel suo genere che fu brevettata in tutto il mondo. Quel primo successo era già fondato sulla filosofia di produzione che ancora oggi contraddistingue il marchio Montarbo: semplicità d'uso, versatilità, cura dei materiali, innovazione tecnologica e, soprattutto, affidabilità. Da parte sua la Eko con sede a Montelupone ha visto il suo marchio affermarsi nel mondo negli anni '60 grazie alle chitarre ed alla lungimiranza del suo fondatore, Oliviero Pignini. Un'azienda in crescita dopo gli anni bui grazie alla grande capacità imprenditoriale di un gruppo di persone - in primis il presidente don Lamberto Pignini e poi l'amministratore delegato Stelvio Lorenzetti. Oggi, la EKO si può considerare una delle più importanti e dinamiche aziende nel panorama degli strumenti musicali, sia in Italia che nel mondo. L'acquisizione di Montarbo renderà il gruppo ancora più forte soprattutto nel settore audio: "L'amplificazione è fondamentale - ha detto infatti Lorenzetti - specialmente per le chitarre e tutto il settore degli strumenti musicali e per questo, quando si è prospettata la possibilità di entrare in possesso della ditta più antica del settore non ci siamo tirati indietro". Le novità per Eko non si fermano qui: nei mesi scorsi infatti ha annunciato il deposito di un brevetto che sta rivoluzionando il mercato mondiale delle chitarre. Si tratta di un sistema, chiamato "FastLOK System" che permette di modificare la distanza tra le corde e la tastiera della chitarra con una semplice rotazione di una vite e senza la necessità di smontare le corde. Una soluzione che stanno apprezzando moltissimi chitarristi, che già al Namm di Los Angeles - la prima fiera al mondo nel settore degli strumenti musicali - hanno avuto modo a gennaio di sperimentare il sistema in anteprima e che ad oggi hanno acquistato migliaia di strumenti equipaggiati di questa tecnologia.

Eko FASTLOK+NECK
PATENT PENDING





LE ORME DELLA VITA

Il nuovo libro di Manuela Berardinelli

Torna in libreria Manuela Berardinelli con il nuovo libro "Le orme della vita": un testo che sembra un film, secondo l'editore, in cui racconta la vita di 5 donne che, pur completamente diverse, scopriremo essere legate tra loro visceralmente. Le vicende delle 5 eroine, le loro vite e i loro amori sono inserite in differenti contesti grazie a dei flash che ricordano eventi storici importanti che si inseriscono nel racconto e ne diventano parte integrante. Parte del ricavato dalle vendite del libro sarà devoluta all' Afam (Associazione Familiari Alzheimer Macerata) di cui Manuela Berardinelli è presidente.



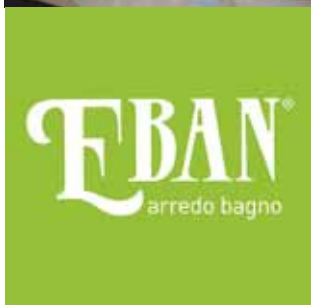
EBAN

Valore ai valori

EBAN si racconta, non solo attraverso un catalogo e la concretezza dei suoi prodotti. EBAN non è semplicemente "produzione" ma è una filosofia di lavoro, profonda, sentita. Radici, ispirazioni, valori. Legno massello, una scelta senza tempo. Tutto parte da qui, questo è il nostro elemento distintivo per eccellenza. Oggi siamo nell'era dei materiali innovativi, frutto della ricerca, di soluzioni studiate e create in laboratorio, ma noi non abbandoniamo la nostra tradizione. Il nostro sguardo è sempre rivolto al futuro e ne interpretiamo i trend, siamo protagonisti del nostro tempo ma la nostra scelta resta coerente e saldamente radicata: la qualità, il valore, l'unicità del legno massello. Solido, versatile e affidabile... irrinunciabile.

La sostenibilità non è per noi una moda del momento. La nostra identità etica ci spinge ad operare ed impegnarci per dare un contributo fattivo a favore dell'ambiente, per la sua buona salute, il suo benessere: da anni ormai, produciamo solo con legno di foreste certificate; per il riscaldamento utilizziamo trucioli di legno vergine proveniente dalla lavorazione; e ancora, il nostro impianto fotovoltaico ci fornisce l'energia e impieghiamo esclusivamente vernici all'acqua, non nocive per chi lavora, per l'utilizzatore finale e per l'ambiente.

Custom-made è la parola chiave. Il cliente, la sua individualità, le sue esigenze sono al centro della nostra visione che mira ad offrire soluzioni su misura "cucite addosso" agli spazi del cliente. Partendo dall'idea iniziale e da un disegno si arriva alla realizzazione di qualsiasi mobile, grazie al lavoro dei nostri collaboratori, ad altissimo tasso di artigianalità. La tecnologia ha un ruolo importante nella creazione di un mobile, ma solo la sapiente mano artigiana è capace di dargli un'anima.



NETWORKSICUREZZA

La sicurezza è un risultato organizzativo

Dalla fine dello scorso anno, lo Studio Botta & Associati S.r.l. e la M.M. S.r.l., due storiche società di consulenza associate a Confindustria Macerata hanno unito forze, esperienze e competenze per reinventare l'approccio alla sicurezza, dando luogo ad un Progetto di Rete denominato NETWORKSICUREZZA, che si pone l'obiettivo di rendere la sicurezza un elemento centrale del fare quotidiano delle imprese, ovvero parte integrante del proprio sistema organizzativo. Tra le iniziative più recenti, segnaliamo quella del 25 Marzo scorso, nella quale Confindustria Macerata, NETWORK SICUREZZA e Studio Legale Formica & Associati, nell'ambito del Piano Formativo 2011 di Fondimpresa, hanno organizzato un corso di natura pratica, con docenti impegnati in "campo" e con imprese attive nell'ambito di Confindustria Macerata. Il corso, che si è tenuto presso la sede di Confindustria Macerata e che ha visto la partecipazione di oltre 30 imprese, ha fornito un quadro chiaro e completo riguardo ai contenuti di base del decreto, con un approfondimento relativo alle interazioni dello stesso con le norme sulla salute e sicurezza sui luoghi di lavoro e con i relativi reati presupposti.



“Innovazione e internazionalizzazione: fattori di sviluppo”

Il Comitato Piccola Industria di Confindustria Ascoli Piceno ha ideato e organizzato – con il supporto operativo di Confindustria Servizi Srl – dal 7 al 10 aprile 2011 la prima edizione di EXPO PICENO 2011, una manifestazione, articolata in incontri tecnici, momenti di formazione - informazione per le aziende, iniziative per le scuole, ospitata nel Forum, innovativa struttura di San Benedetto del Tronto.

Saggiamente il presidente di Confindustria Ascoli Piceno Bruno Bucciarelli ha rilevato “lo scopo è stato quello di far conoscere e apprezzare maggiormente le nostre grandi ricchezze imprenditoriali” e non solo. «Abbiamo ideato questa “mostra” per far conoscere le effettive competenze del Piceno – ha ricordato Bucciarelli – siamo fieri di presentare articoli innovativi ideati in questo territorio bistrattato per la mancanza d’infrastrutture che facilitino il lavoro delle aziende». Un concreto messaggio” dobbiamo proporre un nuovo modello di sviluppo economico locale per tirare fuori il Piceno dalla crisi, le nostre parole d’ordine devono essere aggregare e internazionalizzare”.

Così gli imprenditori del Piceno si sono messi in mostra: al taglio del nastro ha provveduto il prefetto di Ascoli Pasquale Minunni alla presenza anche del vice ambasciatore ucraino Vadim Sabluk a conferma di una particolare attenzione della manifestazione ai mercati esteri. «Una vera dimostrazione di vivacità e



vitalità che induce all’ottimismo – ha sottolineato il Prefetto Minunni in visita agli stand espositivi – in un momento non facile per l’imprenditoria a causa della crisi economica persistente. Scopro cose molto interessanti e di qualità in cui si vede l’apporto delle giovani menti del territorio».

«Si sente il bisogno di ingegnarsi in questo momento particolare di crisi economica, – precisa il presidente piccola industria Dario Santori - c’è bisogno di conoscenza e di confronto per imporsi sul mercato, le aziende del Piceno ce la mettono davvero tutta e il nostro ruolo è di poter dar loro la giusta visibilità che meritano». “Il prossimo passo è far sì che Expo Piceno - ricorda Santori - diventi la piattaforma commerciale del territorio verso i mercati internazionali; nella prossima edizione è nostro intento ospitare delegazioni provenienti dall’est Europa, dalla Cina e da altre aree paese interessanti e interessate a queste produzioni”.

Nello spazio espositivo, all’ingresso, un’area è stata riservata ai partner commerciali di Confindustria nazionale, aziende leader coinvolte da Retindustria per un momento di contatto con le associazioni imprenditoriali del Italia centrale e direttamente con le imprese .

Qualificanti i momenti di dibattito che si sono succeduti nelle tre giornate : l’avvio l’ha dato la tavola rotonda su “piccole e medie imprese in tempo di crisi: risposte concrete”. Ferdinando Castellano, autore de “L’organizzazione a quattro dimensioni” ha introdotto il tema di cui hanno discusso i presidenti di Confindustria Ascoli Piceno e della Piccola Industria, Bucciarelli e Santori, l’assessore Filippo Olivieri in rappresentanza del presidente della Provincia, Alessandro Cipriani direttore Generale di Cassa di Risparmio di Ascoli Piceno .

Gli operatori del turismo – nelle diverse declinazioni – sono stati invitati a un colloquio formativo e ludico su “PERSONE, COMPETENZE, SVI-

LUPPO” in cui Monica Bergamaschi di Schema ha messo in luce”i profondi mutamenti nelle professioni, nel modo di lavorare e di comunicare”, attivando il gioco “i viaggi di Ulisse” di cui sono stati parte attiva anche allievi dell’Istituto professionale alberghiero di S. Benedetto del Tronto. Notevole l’attualità del dibattito su”CHINA DESK” in cui Pierpaolo Peirone ha portato esempi concreti per meglio operare in un mercato difficile e lontano come quello cinese; l’ha fatto alla presenza di imprenditori ed aziende significativamente protese all’internazionalizzazione .

Expo si è chiuso con il Forum “Scuola e impresa, un percorso di sviluppo” per dibattere un tema di e attualità, come far dialogare mondo del lavoro e istituzioni scolastiche . Ne hanno dibattuto Luciano Vizioli, Direttore Confindustria Ascoli Piceno, Luigi Contisciani Presidente BIM Tronto, Antonio Cutolo Dirigente Ufficio Orientamento – Racordo Scuola - Università – Impresa del Ministero dell’Istruzione, dell’Università e della Ricerca, Vincenzo Silvestrelli responsabile Network scuola – impresa del progetto Elis, Simona Flammini responsabile servizi per l’autonomia della scuola. Rilevante la premiazione degli elaborati presentati dalle scuole medie superiori del Piceno sul tema”le mani, il fare, il fare impresa”: materiale informativo è stato offerto dal BIM Tronto alla quarta classe dell’Ipsia di Comunanza, a Chiara Citeroni e Gregorio Galieni del Liceo Scientifico e ad Alessio Pagliacci e Giordano Benvenga del Liceo della Comunicazione di Ascoli Piceno.

AZIENDE, IDEE, SOLUZIONI!

Presenti nell’area prettamente espositiva rilevanti aziende del territorio: Troiani e Ciarrocchi, i centri ricerche Asteria e Tecnomarche, Fifa security che ha curato la sicurezza della manifestazione, HP composities che ha esposto la scocca della Lotus di F1. Attenzione notevole quella suscitata dalle soluzioni proposte da Realtime leader nei sistemi di controllo accessi e informazioni al pubblico, da Fainplast e Gaspert che valorizza nuove tecniche nella sanificazione degli ambienti.

Interesse per i prodotti e i servizi proposti da Servizi Italia mentre Planiplastic si è confermata protagonista a livello internazionale nei sistemi modulari di depurazione delle acque. Notevole l’attenzione per le soluzioni proposte nei prodotti di Tronto Imballo che realizza imballaggi in legno per le più disparate applicazioni e da Safe Way, leader nelle scarpe da lavoro antinfortunistiche di ultima generazione. Le vetrine frigorifero di SAGI hanno suscitato interesse negli operatori della ristorazione per tecnica, eleganza stilistica e contenuto industriale .

Entusiasmo per la calzatura gioiello proposta dallo stilista Marco Massetti che ha esposto – in una teca di cristallo – un sandalo in stile “stella marina”.

Il Piceno è terra di ricchezze imprenditoriali ma anche di gustose tipicità: così anche in questa manifestazione i prodotti caseari Sabelli, le olive Dop Migliori, i vini di Angela Velenosi, l’Anisetta Meletti, le miscele caffè di Pancaffè e l’etichetta vinicola La Fonturisia di Gianmarco Vecchia. Notevoli i consensi per le proposte culinarie di Goodas, dinamica azienda di S. Benedetto del Tronto che ha messo in campo prodotti identificati da un accattivante “lo chef sei tu”!

Eco Services ha arricchito il padiglione espositivo di verde e colore con creazioni floreali e addobbi, Madebus – Eurobus ha suggerito le soluzioni giuste per viaggiare in pullman e raggiungere Roma da tutte le principali località delle Marche. Un’area ben definita per le sezioni organizzative più importanti di Confindustria: così il settore edilizia si è presentato con informazioni sulle grandi realizzazioni delle imprese e delle maestranze del Piceno, analogamente la sezione Metalmeccanica e quella degli impianti industriali e termoidraulici. Attenzione certa quella suscitata dalla sezione energia con soluzioni particolari per il fotovoltaico e l’eolico mentre nell’ambito della sezione Turismo sono state proposte le strutture del Piceno mare – collina – monti .



150 anni di storia dell'Imprenditoria Picena

Nella storica cornice di Palazzo Alvitreti si è sviluppata per oltre un mese la mostra "150 anni di Storia dell'Imprenditoria Picena", evento che la Confindustria Ascoli Piceno ha organizzato sulla scia dei festeggiamenti del 150° Anniversario dell'Unità d'Italia, con la partecipazione della Cassa di Risparmio di Ascoli Piceno.

"La mostra" nelle parole del Presidente di Confindustria Ascoli Piceno Bruno Bucciarelli, "è stata voluta dalla giunta per premiare le ditte che da oltre un secolo sono sul territorio con spirito d'avventura non comune".

Le storiche aziende locali espongono i loro tesori, ripercorrendo allo stesso tempo la storia dell'azienda e quella del territorio.

Il Museo della Bacologia di Colli del Tronto, l'anisetta Meletti, le bibite Paoletti, le ceramiche della manifattura Matricardi, le reti, le funi, i maestri d'ascia, l'ortofrutta e le tante attività nel settore della pesca, sono i protagonisti dell'esposizione, patrocinata tra l'altro dalla Provincia e dal Comune di Ascoli Piceno, dalle amministrazioni locali di Colli del Tronto e San Benedetto del Tronto.

"Esponenti illuminati della borghesia cittadina, seppero unire artigianato tradizionale con la modernità industriale, portando Ascoli ad essere conosciuta anche fuori dal nostro territorio" ha ricordato Stefano Papetti, responsabile dei musei comunali, sottolineando come queste aziende siano un esempio quanto mai contemporaneo anche nell'attuale mondo del lavoro.

Il sindaco di Ascoli Piceno, Guido Castelli, ha sottolineato nell'iniziativa di Confindustria "uno spirito comunitario un pò diverso da quello originario ri-



sorgimentale, che fu epopea delle minoranze. Questo del cento cinquantenario invece è un Risorgimento di tutti".

Le celebrazioni del 150° anniversario dell'Unità nazionale hanno rappresentato una felice occasione per tutti: Confindustria Ascoli Piceno per completare il percorso di ricordi Confindustria ha anche promosso due incontri aperti al pubblico sui "150 anni di storia dell'impreditoria Picena" che ospitati nella Sala degli Specchi della sede di Corso Mazzini 151 ad Ascoli Piceno, hanno

riscosso consensi notevoli. Il primo incontro ha visto protagonisti "Le imprese e la bachicoltura: Interventi e presentazione dell'archivio aziendale della ditta bacologica Sbraccia & Ascenzi di Colli del Tronto" cui sono seguite le considerazioni sulle "imprese della tradizione Sanbenedettese" con interventi degli storici Giuseppe Merlini e Gabriele Cavezzi; il secondo incontro si invece articolato su "le storie imprenditoriali delle aziende Meletti e Paoletti nelle parole degli attuali imprenditori", con un



successivo dibattito su "Le imprese e la cultura del territorio" con i contributi del prof. Stefano Papetti, direttore del sistema museale Piceno e della famiglia Matricardi. Il presidente di Confindustria Ascoli Piceno Bucciarelli ha sottolineato "nostro intento è stato quello di rievocare un passato, rivolgendolo a tutti, specialmente ai più giovani, l'invito a credere nei valori che hanno fatto grande il nostro paese: con questi due momenti di conversazione intendiamo riaffermare che solennizzare i 150 anni deve essere lo spunto per guardare al futuro". Forte la convinzione che "in molte occasioni è stata proprio la lungimiranza degli imprenditori a creare occasioni di sviluppo e occupazione: con la mostra e le conversazioni intendiamo far meglio conoscere e apprezzare alcuni esempi di fare impresa, intesi anche come stimolo a impegnarsi a costruire un futuro di ripresa e di valorizzazione delle potenzialità del Piceno".

Il 150° anniversario dell'Unità d'Italia rappresenta una data importante della nostra storia, Una data che la Fontursia di Ripatransone ha messo in produzione una bottiglia celebrativa dell'evento che, in tiratura limitata a mille esemplari. Giustamente Gianmarco Veccia sottolinea che "i vini selezionati per l'occasione sono il Rosso Piceno Doc 2007 e l'Offida Pecorino doc 2008/2009, due vitigni tipici delle Marche che la Fontursia seleziona da più di cinquant'anni con metodo esclusivamente biologico".

L'etichetta riporta le immagini dei quattro grandi del Risorgimento, Garibaldi, Mazzini, Vittorio Emanuele II, Cavour, con in primo piano l'effigie di Luigi Mercantini, il patriota - poeta, autore della Spigolatrice di Sapri e dell'Inno di Garibaldi. La bottiglia reca

inoltre un segnalibro commemorativo, anch'esso a ricordo della data del 17 marzo. Anche la scatola che la contiene è stata studiata nei minimi particolari, e riporta una rara stampa ottocentesca sempre sul tema dell'unità italiana.

Questi limitati e preziosi pezzi, sia nelle rifiniture che nel contenuto vero e proprio, possono risultare un dono speciale da utilizzare nel 2011 sottolineando l'importanza dell'anniversario e l'attaccamento alla nostra Italia e alle nostre terre marchigiane.



errebi
GRAFICHE RIPESI

PROGETTAZIONE GRAFICA > PRESTAMPA

STAMPA OFF-SET > STAMPA DIGITALE > PACKAGING

POSTSTAMPA > EDITORIA > MAILING

qualità e innovazione
nei servizi di stampa

Via del Lavoro, 23 > 60015 Falconara M. (AN)

Tel. 071 918400 > Fax 071 918511

www.graficheripesi.it > info@graficheripesi.it

Da un'idea un servizio vincente



Cargo Direct Line è la nuova “Borsa Carichi e mezzi online”, nata nel Settembre del 2010 grazie alla volontà e all’esperienza pluriennale di un gruppo di giovani pronti a mettere a frutto l’esperienza acquisita in tanti anni di lavoro nella logistica.

È questo un portale che si sta sviluppando in modo dinamico in ambito nazionale e internazionale: merito di un Team di collaboratori in grado di fornire un’assistenza continua ed efficace.

“L’obiettivo di Cargo Direct Line – sottolinea Alessia Partemi responsabile operativa - è mettere in contatto diretto il Produttore con il Trasportatore finale, per ridurre la filiera del trasporto fornendo sia al produttore sia al trasportatore migliori condizioni commerciali e operative creando quindi un risparmio per il produttore e generando un prezzo più adeguato per il trasportatore”.

I promotori hanno reso gratuito per tutto il 2011 l’uso del portale allo scopo di far meglio comprendere il funzionamento e l’utilità senza alcun impegno.

Cargo Direct Line non richiede installazione: il potenziale cliente ha solo bisogno di una connessione internet, un pc con un browser e un personale account di identificazione.

Le Aziende di Produzione potranno postare le loro offerte di carico sia complete che parziali e ricercare veicoli sia in ambito nazionale che internazionale mentre le Aziende di Trasporto e Logistica potranno inserire i loro veicoli disponibili e ricercare carichi.

Seguirà tra loro il contatto diretto per terminare la trattativa.

Cargo Direct Line consente inoltre anche alle Aziende di Logistica e di Trasporto di inserire offerte di carico e ricercare veicoli, questa soluzione è particolarmente utile per far fronte ad eventi imprevisti che non permettono ai propri mezzi di raggiungere nel tempo stabilito il luogo di carico.

Cargo Direct Line assicura al cliente la certezza di poter lavorare in totale sicurezza, infatti, ogni richiesta di adesione prima di essere accettata è attentamente valutata perché l’accesso è ammesso solo alle aziende che operano da almeno 8 mesi e che rispettano determinate credenziali. A oggi, circa il 18% delle richieste non ha superato il processo di verifica.

La centrale operativa è a S. Benedetto del Tronto, in via Danubio 6, (0039 0735 757447 - Fax: 0039 0735 659057 - info@cargodirectline.com), l’accesso al sito www.cargodirectline.com sarà utile per ogni ulteriore approfondimento.

“Nuovo porto” per il futuro



Il Presidente di Confindustria Ascoli Piceno Bruno Bucciarelli ha accolto con soddisfazione la costituzione del consorzio “NUOVO PORTO” tra imprese di S. Benedetto del Tronto: “è un fatto importante che imprenditori della nostra realtà territoriale abbiamo deciso di mettere insieme capacità, idee, risorse per creare ,nel porto di San Benedetto del Tronto, un polo d'eccellenza”. Ha proseguito “ finalmente gli imprenditori del Piceno si rendono conto che solo aggregati e collaborando, si conseguono migliori risultati di reale crescita e sicura visibilità, mi congratulo con le aziende Cantiere Navale Ascolani, Elettromeccanica Battoccoli, Fortek Srl, Gem Elettronica Srl, Metamarine, Navaltecnica, Ondamarina, Pennile Srl , perché da tutti questi imprenditori riceviamo l'impegno a ricreare nello scalo sanbenedettese il prestigio che, negli anni, ha reso importante questo territorio. Un impegno che sicuramente coincide con la possibilità di allargare la base consortile”.

Nelle parole dell'esponente di Confindustria Ascoli Piceno la certezza che “ tutti i componenti del Consorzio hanno dimostrato con la costituzione la volontà di dare risposte concrete alle istanze formulate dalle Istituzioni, in primis dal comandante di Porto Di Guardo, ed anche interpretare concretamente le esigenze delle imprese”. “Condivido in pieno le parole del presidente Fiscaletti che, prende spunto dall'attuale andamento economico per confermare la volontà degli imprenditori che hanno messo da parte l'individualismo del passato, attivando un raccordo operativo finalizzato ad assicurare lo sviluppo di un'infrastruttura che per tutto il Piceno è una , autentica grande opportunità”.

Vinitaly 2011: molte presenze estere

***L'unica soluzione
plausibile
per un'aspettativa
di futuro
è l'aggregazione***

Verona, 11 aprile 2011 – Il 45° Vinitaly chiude: quasi 156.000 visitatori, dei quali oltre 48.000 esteri. Nelle giornate business l'afflusso di operatori ha registrato un incremento del 10%. La top ten delle provenienze vede la Germania in testa, seguita da Stati Uniti e Canada, Regno Unito, Svizzera, Francia, Austria, una forte presenza della Russia e Cina.

Un giudizio di Paolo Petracci, Presidente dei produttori vinicoli che aderiscono a Sezione Agroalimentare di

Confindustria Fermo. Le nostre aziende lasciano Vinitaly senza dubbio con una maggiore consapevolezza del mercato internazionale del prodotto vinicolo. Tralascio di proposito il risultato attinente agli ordinativi raccolti, in primo luogo perché come produttori fermani non rappresentiamo certo un campione statisticamente significativo; in secondo luogo perché la partecipazione a questo evento fieristico, da parte dei nostri produttori, è ancora in una fase sostanzialmente di approccio conoscitivo. In



altre parole il valore più importante è stato quello di incontrare, conoscere da vicino, confrontarsi con le realtà produttive delle altre realtà italiane, ancorchè, rendersi conto che la tipologia del visitatore estero appartiene ad una scala dimensionalmente ben diversa dal nostro cliente tradizionale: catene alberghiere, importatori (di Paesi quali Russia, Cina, India, Stati Uniti), grandi compagnie multinazionali, oppure realtà di dimensioni più ridotte rispetto a quelle appena citate, ma pur sempre di una certa grandezza.

Un breve commento va rivolto anche a Vinitaly, che, senza nulla togliere ai meriti che si è guadagnati sul campo (è la prima fiera italiana del settore), peraltro largamente premiati dai risultati ottenuti, ritengo sia rimasta troppo ancorata alla sua mission di partenza.

A mio avviso cioè, Vinitaly non ha tenuto conto che, vuoi per l'evoluzione dei tempi, vuoi per il buon riscontro di visitatori esteri, vuoi per la variegata gamma di tipologie di espositori aggregata, avrebbe dovuto rivedere, rinnovare il progetto complessivo. L'ortodossia fieristica a cui si è attenuta, nello specifico del prodotto e dei produttori, tende paradossalmente ad evidenziare i limiti piuttosto che esaltare le espressioni qualitative.

È proprio a questo proposito che all'inizio ridimensionavo i risultati della nostra partecipazione ad esperienza di approccio conoscitivo. Gran parte delle aziende vinicole marchigiane, e in particolare fermane, solo da qualche decennio hanno affinato il proprio processo di vinificazione; ognuno con la propria esperienza aziendale, tutti al prezzo di notevoli sacrifici, investimenti e grande passione. I risultati sono stati qualitativamente entusiasmanti. D'altronde la morfologia collinare delle Marche è ideale per una materia prima di grande qualità (anche se sulla nostra viticoltura ci sarebbe molto da dire, ma il discorso ci porterebbe troppo lontano).

Ma osservando Vinitaly con attenzione analitica non può sfuggire che produrre per il mercato internazionale implica concetti di lavorazione, di distribuzione e di marketing, che da singole aziende



non siamo in grado di affrontare. Però senza acquisire queste attività siamo destinati a un mercato occasionale e di piccolo cabotaggio, e niente garantisce quanto questo durerà.

L'unica soluzione plausibile per un'aspettativa di futuro è l'aggregazione; per la produzione vinicola è un obiettivo possibile a condizione definire un buon progetto e un piano di realizzazione altrettanto buono. Intendo dire che da bravi marchigiani, il mantenimento

della propria individualità, delle redini della propria impresa, sono fattori inderogabili e determinanti; la bontà del progetto significa tener conto di questo. Ritengo che da quanto detto si evinca facilmente quale sia l'orientamento, il programma di lavoro che la Sezione di Confindustria cui facciamo capo dovrà portare avanti con urgenza e chiarezza di intenti. Senza questi obiettivi, ogni fiera va iscritta nel calendario delle occasioni perse.

www.carifermo.it



Fermo - Sede Centrale



Storia
Solidità
Autonomia
Sicurezza del risparmio
Sostegno al territorio



carifermo
cassa di risparmio di fermo s.p.a.

Il punto dopo gli ultimi impegni fieristici degli Agroalimentari



Vinitaly, Agrifood club, Tipicità, Area promozionale al Micam, un periodo di attività intensa per la Sezione Agroalimentare di Confindustria. Un'occasione per Andrea Maroni di fare un bilancio della sua presidenza di sezione

Insieme ad altre manifestazioni, anche estere, sono ormai appuntamenti programmati nell'agenda della nostra sezione. Ognuna ha una sua dimensione, una sua peculiarità e rappresenta un ambito di mercato; ognuna richiede un suo lavoro di preparazione e di approccio, che vanno concepiti raccordando la presentazione delle singole aziende e del gruppo. Il lavoro che poi viene svolto nel momento della manifestazione è una conseguenza logica, che va da sé.

Uno degli obiettivi primari su cui ho puntato insieme ai colleghi della sezione è stato proprio quello di creare una mentalità di collettività. Presentarsi come appartenenti a una filiera, non come elementi avulsi da un contesto produttivo territoriale. In particolare per noi, essere soli non è premiante. Occorre rendersi conto che il prodotto agroalimentare, come pure l'azienda, sono indissolubilmente legati al territorio, alle sue tradizioni, alla sua storia, alle peculiarità con cui esso viene recepito, e soprattutto riconosciuto.

Questi fattori, ove siano stati correttamente comunicati e recepiti, possono giustificare perfino un prezzo superiore allo standard di mercato.

Quest'ultima considerazione introdu-

ce peraltro ad un altro fattore importantissimo: l'etica produttiva. Qualche furbetto senza scrupoli può provocare danni incalcolabili, rovinando anni di investimenti per la promozione di un territorio e mettendo in dubbio anche la reputazione di altre aziende che invece garantiscono un rigore di qualità, a prezzo di grandi sacrifici. La Sezione quindi la stessa Associazione confindustriale, devono farsi garanti del comportamento etico degli associati.

I fattori che ho appena citato sono basilari a sostenere e dare sostanza al cammino verso la qualità totale che abbiamo intrapreso e su cui la Sezione Agroalimentare ha svolto un'attività intensa sia in termini di informazione che di formazione.

In tutto questo contiamo molto, per la sua vocazione istituzionale, sulla Camera di Commercio. Soprattutto ora che l'abbiamo in casa. Va dato merito al presidente Di Battista di esser partito con molta voglia di fare. È un giudizio basato su poche circostanze di collaborazione; comunque positive. L'ente camerale fermano è appena nato, per cui sarebbe pretenzioso esprimere critiche; diciamo anzi che abbiamo molte aspettative. Ritengo inoltre, a questo proposito, che la no-

stra Sezione abbia dato prova di essere un ottimo biglietto da visita per la promozione del fermano.

Presidente, nelle sue considerazioni si coglie un tono da presidente uscente. Con la valigia in mano? Di cosa l'ha riempita?

È vero, ho terminato due mandati e, a termine di statuto, non sono rinnovabile; ma è giusto che sia così. Comunque non ho nessuna valigia pronta e nemmeno da preparare. Rimango con i miei colleghi e continuerò a portare avanti i progetti ancora in corso d'opera e a lavorare insieme a loro. Sarò al fianco di chi mi sostituirà con la consapevolezza, per diretta esperienza vissuta, di quanto il ruolo di presidente di sezione sia impegnativo e talvolta anche scomodo. Rimane sempre un'azienda da portare avanti e una famiglia in cui svolgere il ruolo presente di marito e di padre. Il risultato più tangibile è che si diventa cleptomani del tempo. Il furto dell'oretta qua e là diventa un'attività quasi inconsapevole. L'ipotetica valigia la potrei riempire di tante soddisfazioni, di stima e di amicizia. Sono un gran bel compenso, per ogni attimo dedicato al lavoro di associazione.



**LA SEZIONE ALBERGHI E TURISMO DI CONFINDUSTRIA:
NO ALLA TASSA DI SOGGIORNO.**

La Sezione Turismo di Confindustria Fermo, l'Ataf -Vacanze Fermane e l'Unione Camping dicono no alla tassa di soggiorno nei Comuni del Fermano. Fabiano Alessandrini, Gianluca Vecchi e Felice Chiesa sono stati chiari: questa tassa, uno dei prodotti del federalismo fiscale municipale, sarà solo un altro balzello che andrà a ricadere sugli imprenditori del settore turistico del nostro territorio. Una tassa iniqua che i rappresentanti delle maggiori associazioni del settore si augurano che la Provincia decida di non adottare. L'importo può variare da un minimo di 50 centesimi a un massimo di 5 euro e si calcola su ogni presenza di pernottamento nel Comune che la applica.

"Confindustria Fermo -spiega Fabiano Alessandrini, presidente della Sezione Alberghi e Turismo- si trova ancora una volta a dover difendere i propri operatori che, ora per una ragione ora per un'altra si vedono gravati da una tassazione che diventa sempre più soffocante. Gli imprenditori del turismo investono le proprie risorse per la promozione del nostro territorio e l'Amministrazione Pubblica tassa i risultati. Come se già l'affluenza turistica di per se non portasse denaro. Il fatto è che i risultati fiscali di questa ricchezza vengono trattenuti dall'erario centrale e i Comuni, se vogliono far cassa devono avvalersi di un sistema di tassazione locale. Questa tassa ne rappresenta un risultato. A questo punto, il Governo Centrale ha ridotto gli Assessorati allo sviluppo economico o gli Assessorati al turismo solo ad elementi locali di facciata. Considerando che il Fermano ha fatto registrare per l'anno 2010 oltre 2 milioni di presenze non c'è dubbio che la tassa darebbe un bel contributo alle casse pubbliche, ma è un sistema vessatorio inaccettabile". "La crisi economica ha colpito anche il nostro settore - spiega Vecchi, presidente dell'Ataf - i soggiorni sono più brevi, gli operatori sono costretti ad abbassare i prezzi, i fatturati scendono rovinosamente. In queste condizioni la tassa ricadrebbe solo sull'impresa. Invitiamo la Provincia ad aprire un tavolo di concertazione con i Comuni per riconsiderare la questione".



**CRISTIANO FERRACUTI, PRESIDENTE DEI GI AL SEMINARIO
"I PRODUTTORI E L'EVOLUZIONE DELLE STRATEGIE DISTRIBUTIVE"**

Si è tenuto presso l'Hotel Royal di Fermo il seminario formativo "I produttori e l'evoluzione delle strategie distributive" organizzato dal centro di formazione Nemetria, presieduto dal Dr Giuseppe De Rita, in collaborazione con la Cassa di Risparmio di Fermo Spa. Dopo i saluti di Leonello Radi, Segretario Generale di Nemetria e di Alberto Palma, Presidente di Carifermo Spa, si terranno le relazioni di Giuseppe Roma, Direttore Generale del Censis, di Sergio Cruciani, Consulente direzione aziendale, di Cristiano Ferracuti, Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria di Fermo, di Gigliola Simonetta Varnelli, imprenditrice e di Renato Mazzocconi, Amministratore Delegato Imac Spa.

Per Cristiano Ferracuti: «Negli ultimi anni il sistema moda ha dovuto affrontare molte sfide competitive in risposta ai cambiamenti che hanno coinvolto sia la struttura interna sia gli aspetti esterni ad essa collegati. La dinamica delle relazioni tra industria e distribuzione, l'evoluzione dei comportamenti di acquisto dei consumatori e la crescente importanza del fattore tempo come variabile competitiva sono soltanto alcuni degli aspetti che hanno condizionato la razionalizzazione e la modernizzazione del settore moda, quindi calzaturiero (che coinvolge più direttamente il nostro distretto). In particolare, risultano evidenti due fenomeni: lo spostamento del baricentro strategico verso la distribuzione e la visione internazionale delle dinamiche di sviluppo. Sono due tematiche che ritengo centrali nell'attività di cultura d'impresa che il nostro gruppo Giovani ha il compito di approfondire all'interno della Territoriale confindustriale fermana e che necessariamente andranno approfonditi e adattati alle nostre realtà. Con l'iniziativa di oggi è stato dato l'avvio alla prima di queste. Con i prestigiosi ospiti che abbiamo avuto occasione di incontrare e ascoltare sono stati messi a fuoco aspetti molto interessanti e soprattutto molto attinenti alla nostra realtà; si sono cioè create le migliori premesse per l'attività su cui intendo incentrare alcuni incontri dibattito dei Giovani Imprenditori fermani.»



HOTEL FEDERICO II

CENTRO CONGRESSI



- RISTORANTE SPECIALITÀ
- SALE BANCHETTI
da 10, 100, 150, 300, 400 persone
- AMERICAN BAR
- PISCINA COPERTA riscaldata
- PISCINA ALL'APERTO

• NUOVO CENTRO BENESSERE

- PARCO GIARDINO
- PARCHEGGIO PRIVATO
- GARAGE CHIUSO
- NUOVO ELIPORTO
- SALE CONGRESSI
e CONVEGNI
da 10 a 500 persone
per oltre 1000 posti complessivi
- 130 CAMERE con 21 SUITES
- NUOVA SALA
MULTIFUNZIONALE
di 600mq modulabile in 2/3 sale e foyer.

CASA COLONICA

- Appartamenti con angolo cottura
- ingresso indipendente
- parcheggio privato



B+C - giobelli@virgilio.it



HOTEL FEDERICO II - CENTRO CONGRESSI - JESI - Via Ancona, 100
Tel. 0731 211079 Telefax 0731 57221 <http://www.wellnessfederico2.it>
E-Mail: info@hotelfederico2.it

DACCI
MEZZ'ORA
per il **FUTURO**
DEI TUOI
RISPARMI



**VIENI IN FILIALE E FAI IL CHECK-UP FINANZIARIO
GRATUITO, TI SENTIRAI SUBITO MEGLIO.**

Portaci i tuoi titoli e i tuoi risparmi, ti offriamo il nostro programma di consulenza e tassi e condizioni tutti da scoprire.

UBI  **Banca Popolare
di Ancona**

Fare banca per bene.