

Sabato 23 settembre 2023

mondo ... business

Il magazine per le imprese del territorio

Cremona - Crema - Casalmaggiore

146
2023



LE CHIAVI DEL SUCCESSO

*I sogni, le sfide e i progetti futuri:
il racconto degli imprenditori che ce l'hanno fatta*

LA NOSTRA IDEA DI OLIO. SOSTENIBILE, TRACCIATO, UNICO.

Ci sono tanti modi di pensare l'olio. Il nostro è solo nostro. Per noi è qualcosa di più di una semplice passione. È un vero punto di vista.

Che sia extra vergine di oliva o di semi, per noi conta solo che la qualità di ogni prodotto che porta il nostro nome sia sempre eccellente.

Una qualità che ricerchiamo in ogni momento.

Quando selezioniamo le materie prime e non ci accontentiamo. Perché vogliamo assicurare la **sostenibilità di tutta la filiera** nel rispetto dell'ambiente e dei diritti di tutti.

Quando garantiamo la qualità dei nostri oli di oliva e di semi e ne **tracciamo la provenienza**, dal terreno alla coltivazione, dai sistemi di raccolta alla produzione. Perché ci teniamo, dall'inizio alla fine.

Quando sperimentiamo, perfezioniamo, e affidiamo ai nostri **blendmaster** la ricerca di combinazioni di gusto uniche per i nostri extra vergine. Perché fare olio può essere un'arte.

Oppure quando arriviamo in cucina, con una **gamma** così ampia di prodotti che permette a ognuno di esprimere la propria **creatività**.

Siamo fatti così.

La qualità è la nostra idea. Una qualità che nasce **dalla ricerca, dall'esperienza e dalla consapevolezza** che da sempre vogliamo condividere con i nostri clienti.

**DA OLTRE 210 ANNI,
QUESTA È LA NOSTRA IDEA DI OLIO.**

ZUCCHI
1810

zucchi.com



di Luca Puerari

Fare impresa una missione per cuori forti



La verità è che fare impresa a tutti i livelli è difficile e il successo è il frutto della combinazione di tanti elementi - qualcuno le chiama congiunture - che si devono intrecciare in modo quasi perfetto. Arrivare al successo vuol dire conquistare una fetta del mercato di riferimento, vincere sui concorrenti, arrivare prima degli altri, superare le difficoltà che inevitabilmente si presentano. Le ricette facili e valide per tutti non esistono ma questo numero di Mondo Business chiarisce molto in tal senso. Abbiamo dato la parola a loro - agli imprenditori, agli artigiani, agli agricoltori e agli allevatori - assoluti protagonisti del panorama economico e anche di questo magazine che da sempre vuole raccontare le vicende di chi tutti i giorni è in prima linea per produrre, creare, innovare, vendere i prodotti e dare lavoro a migliaia di persone. Dettaglio, quest'ultimo, che spesso passa colpevolmente in secondo piano.

La cover story di Mondo Business di settembre - alla ripresa della pausa estiva - racconta le storie di chi ce l'ha fatta, di chi ha raggiunto con la sua attività traguardi importanti. Sedici le aziende di cui parliamo. Nella nostra provincia le realtà che meritano un approfondimento e una vetrina sono ovviamente molte di più e non mancherà l'occasione per raccontarle, magari facendo diventare questo numero di MB un appuntamento fisso.

Il filo conduttore dei racconti che abbiamo raccolto e abbiamo il piacere di farvi leggere è la passione (spesso maturata in un contesto familiare che si tramanda fra tradizione e innovazione), il coraggio, l'impegno e il sacrificio. Imprenditori, artigiani e agricoltori ci spiegano anche che alcuni 'atteggiamenti' possono aiutare il cammino, sempre ricco

- ahimè - di salite. Ecco dunque che individuare con chiarezza un mercato (o una 'nicchia' di mercato), studiare la concorrenza, aprirsi all'innovazione, alla tecnologia e alla ricerca, alzare lo sguardo per cercare di vedere oltre, essere coraggiosi e ambiziosi, avere fiducia in se stessi e nella squadra che gioca ogni giorno al tuo fianco e pianificare sono tutte 'regolette' importanti. Ma la cosa che conta di più - spiegano i protagonisti - resta la soddisfazione del cliente che è la persona più importante per chi offre un prodotto o garantisce un servizio: il cliente sceglie quel marchio, quell'azienda, quel prodotto e in quel contesto spende i suoi soldi. Merita attenzione e considerazione. «Il cliente ha sempre ragione» è una frase che tutti conosciamo e abbiamo sentito mille volte ma è una verità. Scontata finché si vuole... «Il rapporto con il cliente viene prima di tutto e quando c'è bisogno l'orario non conta. Siamo gente casa e bottega», spiegano i fratelli Angelo e Cristiano Fusar Poli titolari dell'officina Fusar Poli a Salvirola. Un esempio che vale per tutti.

Nei giorni scorsi la Libera Associazione Artigiani di Crema ha celebrato con una grande festa i 70 anni di attività. Un traguardo importante che riempie d'orgoglio non solo la comunità artigiana ma tutto il sistema produttivo provinciale. L'evento è stato presentato con un claim molto significativo che suona come un'aperta dichiarazione di intenti: «Dal 1953 al fianco di chi non si ferma mai». Un elogio alla laboriosità di una comunità sempre in movimento e attenta ai cambiamenti, che racchiude il senso di un impegno senza sosta profuso per raggiungere obiettivi e vincere sfide. Un claim che vale per tutte le aziende e le imprese che ogni giorno 'scendono in campo' per creare lavoro e benessere e che costituiscono il tessuto solido e fertile dell'economia della nostra provincia.

L'EDITORIALE



3 *Fare impresa una missione per cuori forti*

Luca Puerari

COVER STORY

6 *INDUSTRIALI* di B. Sudati *Visione e forte innovazione Steritek conta 500 clienti*

8 *INDUSTRIALI* di D. Bazzani *La forza di pensare in grande Autotecnica Motori decolla*

13 *INDUSTRIALI* di D. Bazzani *Dall'arte alla cosmetica Pennelli Faro, il fare italiano*

16 *INDUSTRIALI* di D. Dolci *Coffee Technology da record Vince il coraggio di cambiare*

18 *LAA* di S. Sagrestano *Metalnord, scommessa vinta grazie alla forza degli 'under'*

20 *LAA* di D. Dolci *Imbalpallets e Legnoedilizia Paggi raddoppia il successo*

25 *LAA* di L. Ugaglia *Famiglia in plancia e conti ok Marplast è una grande realtà*

28 *LAA* di S. Sagrestano *Per l'autofficina Fusar Poli il successo è di padre in figlio*

30 *CNA* *Il sogno che diventa impresa Ecco la falegnameria Ruggeri*

32 *CNA* di D. Dolci *Cambiare e alzare l'asticella La Spurghi Bressan fa scuola*

37 *CNA* *Innovazione parola d'ordine Verniciatura Bianchi è al top*

40 *CNA* *Passione, svolte e nuovi soci L'avventura di Acid Studio*

42 *LIBERA AGRICOLTORI* A. Gandolfi *Voglia di crescere sempre La ricetta di Cascina Cristella*

44 *LIBERA AGRICOLTORI* di A. Arco *Vallari e l'amore per l'orto «Il mio posto nel mondo»*

49 *LIBERA AGRICOLTORI* di A. Arco *L'Agricoltura 4.0 è in vetrina Samarani è l'innovazione*

52 *LIBERA AGRICOLTORI* di N. Artoni *«Andare verso la modernità» La vision di Lupo Stanghellini*

GLI EVENTI

54 *MASTERPLAN* di S. Sagrestano *Tutti i cantieri dell'Ats La 'road map' di fine anno*



TECNOLOGIA

56 **NUOVE FRONTIERE** di G. Cavallo
*Solo i dati dicono la verità
Una bussola utile per le Pmi*

LA PAROLA ALLE ASSOCIAZIONI

58 **LAA** di S. Sagrestano
*Coraggio, passione, tenacia
Auguri Libera Artigiani!*

62 **CNA**
*Il violino 'Occhi Azzurri'
strumento unico al mondo*

65 **CNA**
*'Format Communication'
L'orgoglio di Stefania Milo*

66 **INDUSTRIALI**
*Bonomi: «Più investimenti
e taglio del cuneo fiscale»*

69 **INDUSTRIALI**
*Ecco come si può finanziare
la 'Formazione continua'*

70 **LIBERA AGRICOLTORI** di A. Arco
*Latte, formaggi e allevamenti
sono esempio di sostenibilità*

73 **LIBERA AGRICOLTORI** di A. Arco
*Rinaturazione, coro di no
Mette a rischio le filiere*



146
2023
Sabato 23 settembre 2023

IL BAROMETRO

74 **IL METEO DI MONDO BUSINESS**
*Sole pieno, nuvole e pioggia
Ecco i 4 protagonisti del mese*



Associazione Industriali
Cremona



Confederazione Nazionale
dell'Artigianato e della Piccola
e Media Impresa
CNA Cremona



libera
associazione
artigiani



**LIBERA ASSOCIAZIONE
AGRICOLTORI CREMONESI**

di Bibiana Sudati

Visione e forte innovazione Steritek conta 500 clienti

I SEGRETI DI UN SUCCESSO

**Competenza, identità e aggiornamento
E poi la capacità di scegliere il momento
ideale per raccogliere una nuova sfida**

Visione, coraggio e capacità di trovare il momento giusto per entrare in gioco. Sono gli ingredienti che spesso accomunano i natali di ogni impresa di successo. E la Steritek SpA, azienda di servizi e consulenza specializzata nella convalida e nel controllo dei processi di sterilizzazione, lavaggio e disinfezione con sede a Malagnino, conferma questa ricetta. Fondata nel 1999 dai tre soci **Fabio Bonetti, Fulvio Toresani** e **Massimo Toresani** - con il sostegno attivo della famiglia Noli, titolari della ditta Italcoppie Srl - convinti di potere offrire servizi ad alta tecnologia per il controllo e l'efficacia dei processi produttivi in condizioni 'estreme' e in particolare ad alta temperatura e pressione, la Steritek SpA conta oggi 500 clienti, realizzando una media di più di 5.000 convalide all'anno.

«L'aspirazione è stata, fin dall'inizio, quella di non limitarsi al mero controllo, ma di supportare i propri clienti nella definizione e ottimizzazione dei processi in conformità alle più recenti normative europee ed internazionali - spiega Massimo Toresani -. Ciò che ci ha sempre contraddistinto è stata la competenza tecnica e il costante aggiornamento, aspetti che hanno portato a i grandi soddisfazioni: siamo riusciti a fare di una piccola realtà locale, un punto di riferimento in grado di supportare le grandi strutture sanitarie quanto le principali industrie alimentari nazionali ed internazionali».

Dal 2017 Steritek SpA è entrata a far parte del Gruppo Servizi Italia SpA, player di riferimento nazionale e internazionale nelle forniture di Lavanolo, Gestione Strumentario e Tessuti tecnici nell'ambito sanitario, con sede a Castellina di Soragna. Ma come in tutte le storie imprenditoriali di successo, accanto alla competenza e alla dedizione degli stakeholders, non deve mai mancare una buona dose di fortuna, che per Steritek si è materializzata nel



La nuova sede della Steritek a Malagnino
A fianco Massimo Toresani, uno dei titolari

L'orgoglio di Toresani: «Siamo riusciti a fare di una piccola realtà locale un punto di riferimento per le grandi strutture sanitarie e per le industrie alimentari conosciute in tutto il mondo»





L'azienda di servizi e consulenza è specializzata nella convalida e nel controllo dei processi di sterilizzazione e disinfezione e ha la sede a Malagnino



cogliere il momento ideale.

La scommessa imprenditoriale dei tre soci ha trovato un terreno fertile negli anni a cavallo del XXI secolo. Il tempismo è quello che ha fatto la differenza: «Proprio in quegli anni è si è assistito al proliferare di nuove pubblicazioni tecniche che hanno ridefinito il sistema e i metodi di controllo dei processi produttivi, con particolare attenzione per quelli critici – continua Toresani -. Ed è grazie alla partecipazione diretta e attiva ai gruppi di lavoro di normazione nazionali e internazionali, che Steritek si è posizionata quale azienda leader nel settore dei controlli di processi di trattamento ad alta temperatura».

Un settore specifico e di nicchia in cui l'azienda di Malagnino ha trovato il suo spazio grazie al costante aggiornamento tecnico che le ha permesso di proporsi sul mercato quale fornitore qualificato per tutte quelle aziende pubbliche e private che ambivano a certificare i propri processi produttivi secondo direttive, leggi e normative tecniche in costante evoluzione e aggiornamento.

«In particolare Steritek si è specializzata in controlli per l'efficacia dei processi di sterilizzazione dei dispositivi me-

dici nel settore Ospedaliero pubblico e privato così come nei controlli processi di pastorizzazione, cottura e sterilizzazione nell'industria alimentare».

Una cavalcata di successo che, dopo 24 anni, vede 300 strutture sanitarie nazionali tra pubblico e privato tra le più importanti e prestigiose nel portafoglio clienti di Steritek SpA: «Forniamo servizi di convalide dei processi di sterilizzazione di strumentario chirurgico e nel controllo delle infezioni ospedaliere presso gran parte delle principali aziende sanitarie pubbliche e private operanti sul territorio nazionale» – dice con soddisfazione Toresani – Ma non dimentichiamo il settore alimentare. Altrettanto eccellenti e numerosi sono i clienti in questo comparto, tra cui spiccano i grandi marchi di produzione nazionali ed internazionali».

A questo quadro d'eccellenza, nel 2005 si è aggiunta l'esclusiva per l'Italia di sistemi di registrazione e misura o datalogger per il monitoraggio di alte temperature, pressioni e dell'umidità relativa in tutti i trattamenti critici tra cui spiccano i prodotti d'eccellenza quali i sistemi Data-Trace® prodotti dalla Americana MesaLabs e la linea di datalogger Tedeschi Tempmate®.

In un periodo di grande incertezza economica, le direttrici sulle quali Steritek SpA si muove sono due: stabilità e innovazione continua. Elementi che possono apparire in contraddizione tra di loro ma che in realtà sono i volti di una stessa medaglia.

«La scelta strategica è risultata fondamentale per mantenere la propria leadership di settore in un periodo di grande incertezza e difficoltà tanto per il settore sanitario quanto per quello industriale. Si pensi solamente al periodo pandemico e alle tensioni internazionali ed economiche ancora attuali – afferma Toresani – Abbiamo cercato di mantenere forte la nostra identità locale, ma anche di rilanciare lo sviluppo aziendale. Tra le novità in arrivo c'è un progetto di start-up per l'avvio di un laboratorio chimico, al momento unico in Europa, per analisi nell'ambito della Certificazione di Prodotto e Marcatura CE degli MDr (Medical Device Reusable), con accreditamento previsto entro il 2024. Il tutto nel rispetto del filo conduttore che ancora oggi a 24 anni di distanza spinge Steritek SpA a crescere, a innovare perché ogni cliente deve sentirsi in buone mani». Ma le novità non sono finite: a breve sarà inaugurata la nuova sede a Malagnino per far fronte alle crescenti esigenze di struttura e di welfare aziendale: «Oggi, Steritek SpA, conta oltre 30 addetti e un fatturato prossimo ai 4 milioni di euro in continua crescita nonostante le forti tensioni micro e macroeconomiche – conclude Toresani -. Ma è soprattutto grazie alla solidità patrimoniale raggiunta, che Steritek può guardare alle sfide per il futuro, con ragionevole fiducia e soprattutto con immutato entusiasmo».

di Davide Bazzani



La sede di Autotecnica Motori di Casalmaggiore
Nelle foto a fianco gli uffici e i laboratori meccanici



La forza di pensare in grande Autotecnica Motori decolla

DA CASALMAGGIORE NEL MONDO
Delfino: «Svolta nel 2008 quando oltre alla collaborazione con Fiat abbiamo iniziato a lavorare con i team privati»

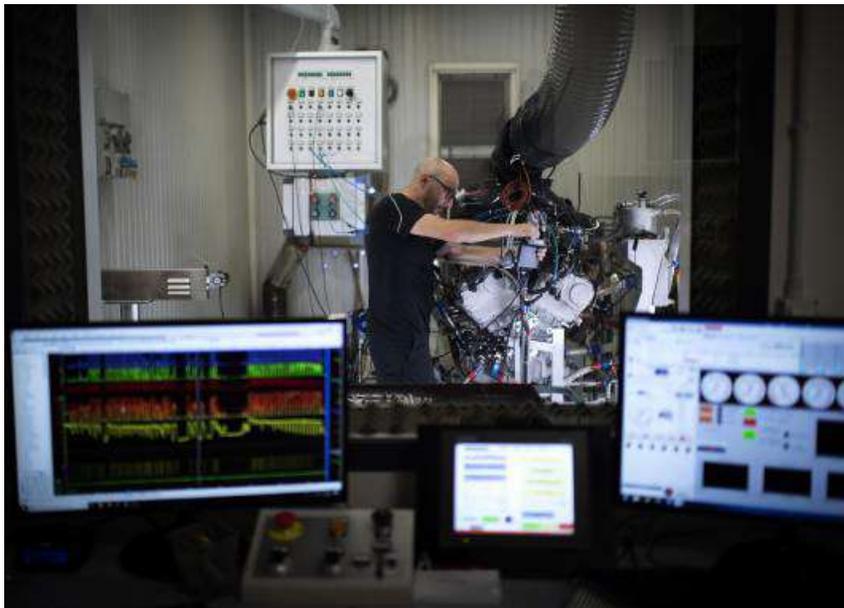
Una realtà dinamica, all'avanguardia e in costante crescita. Autotecnica Motori - specializzata nella progettazione, produzione e sviluppo di motori da competizione - riassume in sé le peculiarità di un'azienda consapevole dei propri mezzi e delle proprie potenzialità, costantemente proiettata verso il futuro.

«L'azienda è nata nel 1977 per volontà di due imprenditori casalasci appassionati di motori da corsa, Edo Riboldi e Roberto Federici», racconta **Giovanni Delfino**, Chief Executive Officer. «Inizialmente - prosegue - l'attività consisteva nella trasformazione di motori stradali in motori da competizione, servendo piloti e proprietari cremonesi, ma

non solo». Un passaggio importante nell'evoluzione dell'impresa casalasca è stato «a cavallo tra gli anni Novanta e i Duemila, quando ha avuto inizio il rapporto di collaborazione tra Autotecnica e Alfa Romeo, con la preparazione da parte dell'azienda casalasca dei motori che prendevano parte ai campionati Turismo a livello nazionale, europeo e mondiale. In quel periodo io ero ingegnere motorista ad Arese, proprio nella sede di Alfa Romeo, con il compito, tra gli altri, di curare i rapporti e la collaborazione con Autotecnica».

Era già evidente che l'azienda di Casalmaggiore effettuava lavori a regola d'arte. «Per quattro o cinque anni ho collaborato strettamente con la proprietà di Autotecnica», continua Delfino.

L'anno della svolta è stato il 2008: «In quegli anni si presentò l'occasione di investire nell'azienda, all'epoca ancora una realtà artigianale, e insieme a Renzo Federici, figlio di Roberto, rilevai l'attività. L'azienda operava sui motori di serie e li trasformava in motori da competizione. La mia scelta personale fu di uscire dal mondo Fiat, che in quegli anni diminuiva gradualmente la propria presenza nel mondo delle competizioni. Iniziammo a lavorare per i team privati, incrementando al contempo le attività con Fiat. Il



Giovanni Delfino, Chief Executive Officer di Autotecnica Motori di Casalmaggiore

L'azienda quindici anni fa aveva solo 5 dipendenti e ora sono 50. Si occupa della progettazione della produzione e dello sviluppo di motori da competizione

cambio di passo arrivò nel 2014 quando Tatuus (l'azienda italiana fondata nel 1980, costruttrice di monoposto per corse automobilistiche, ndr) chiese a noi di sviluppare motori per Formula 4 tramite Abarth. Cominciammo a sviluppare e a produrre questi motori e fu una vera fortuna». I risultati in ambito internazionale accesero i riflettori su Autotecnica e i clienti iniziarono ad arrivare numerosi. «Fu necessario assumere personale, a partire dagli ingegneri», ricorda l'amministratore delegato. «Nel 2017 eravamo in 15, ma la sede era ormai stretta. Così decidemmo di realizzarne un ampliamento importante. Fu l'occasione per dare vita a una sede che non fosse solo funzionale ma anche bella, perché presentarsi bene ai clienti conta, eccome. Questo tipo di approccio cambiò la stessa tipologia di clienti. Dal 2018 non solo proseguirono le collaborazioni con Abarth per la Formula 4, ma si aggiunsero progetti Honda per le vetture Turismo, Lamborghini per lo sviluppo dei motori Gran Turismo, Glickenhaus per le competizioni endurance e Alfa Romeo per lo sviluppo dei motori Formula Regional».

La sede - dall'aspetto assai moderno - è entrata nel vivo di un progetto di ampliamento dei propri spazi. Facciata e struttura sono realizzati in acciaio e vetro per garantire solidità e isolamento a tutti gli ambienti. Autotecnica aveva 5 dipendenti nel 2008. «Oggi - afferma Delfino - siamo in 50, di cui 20 ingegneri, e 15 meccanici».

Facendo un passo indietro nel tempo, c'è da ricordare il periodo della pandemia da Covid. «Nel 2020 eravamo a un bivio: o si affrontavano le ben note difficoltà che tutte le aziende vivevano in quei mesi, con inevitabili conseguenze sul personale, oppure si investiva ulteriormente. Valutai

I SISTEMI D'ARREDO

AXON A



AXON A, capostipite di tutti i sistemi Axon. L'ultima sua evoluzione comprende: doghe di vetro colorato, piede in ox e borchie in alluminio. Sistema minimale e raffinato, ideale per l'arredo di spazi ampi ed esclusivi.

AXON C



Vetro, legno, metallo, vastissimi allestimenti, AXON C unisce lo spirito di tutto il progetto. Pareti curve, lineari, angoli interni ed esterni, gondole mono e bi-facciali, questo sistema, estremamente flessibile, valorizza e si integra in qualsiasi ambiente.

AXON L



Essenziale, lineare, leggero AXON L trova il suo habitat negli spazi moderni. Il piede, la crociera, le mensole e gli accessori in acciaio inox spazzolato danno alla struttura un design essenziale, rivestito in vetro, con cassettiere sospese o con elementi identificativi assicura eleganza.

AXON BANCO



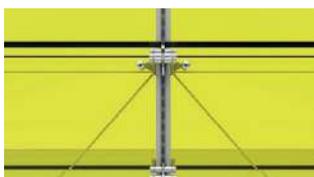
AXON BANCO progetto esclusivo per arredare molteplici punti vendita, nato per la farmacia, negli anni si è arricchito ed evoluto in diverse linee in grado di fondersi nei più svariati contesti architettonici.

AXON LX6.0



AXON LX 6.0 si inserisce con semplicità ed eleganza in tutte le situazioni architettoniche. Un palo sottile nero o alluminio, ripiani e cassettiere regolabili, particolari di pregio e dal design raffinato. Accessori dedicati, altezze a misura e versioni parete-soffitto sono parte integrante del progetto.

AXON LX 7.2



AXON LX 7.2 sistema completo per pharmacy-interiors. Leggerissimo, tutto in alluminio con struttura a crociera. L'originale struttura a X con cremagliera consente molteplici regolazioni ai ripiani in vetro, legno o acciaio.

AXON STEEL



AXON STEEL è un programma di espositori e gondole metalliche modulari e funzionali. Questo sistema, grazie alla vasta gamma di accessori disponibili, permette di personalizzare la farmacia per ogni esigenza.

AXON OPTICA



AXON OPTICA il sistema di arredo per punti vendita di ottica. Il progetto modulare di Icas prevede cassettei per contenere la varietà tipica dei prodotti ottici, ai quali si aggiungono: cassettiere, espositori, ripiani. Axon Optica è il sistema che soddisfa qualsiasi esigenza nei progetti d'arredo e di interior del settore.

LE CASSETTIERE

TAXIS 1



Il cassetto TAXIS 1 si colloca al top della produzione di cassettei per farmacia. La visualizzazione dei prodotti è stata ottimizzata inserendo un profilo trasparente nel fianco del cassetto. Grazie all'estrazione totale e telescopica garantisce la massima capacità di contenimento.

TAXIS 2



E' una variante più tradizionale del programma TAXIS. Pur mantenendo le medesime caratteristiche tecniche, il TAXIS 2 differisce sostanzialmente nelle dimensioni e soprattutto nel fianco che è stato progettato in un unico estruso di alluminio.

TAXIS PLUS



TAXIS PLUS è il primo cassetto ad avere il fianco con incorporato un portaschede in materiale plastico che facilita l'identificazione dei prodotti. Unico nel suo settore, il nuovo sistema brevettato offre una capacità di contenimento del 100% garantendo una maggiore portata. Disponibile in sei profondità.

TAXIS BANCO



TAXIS BANCO grazie alle sue quattro profondità e cinque differenti larghezze può risolvere tutti i problemi all'interno della farmacia. Questo sistema viene fornito in tre differenti versioni: autoportante, ad incasso e con guide da avvitare.

TAXIS MS



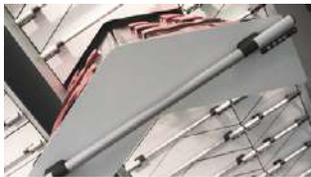
TAXIS MOBILE SCORREVOLE è un mobile studiato per organizzare e riordinare la zona magazzino posta nel retro della farmacia. Oltre al notevole guadagno di spazio nei confronti di un scaffale tradizionale, permette la suddivisione dei farmaci in modo più razionale.

ERGOS



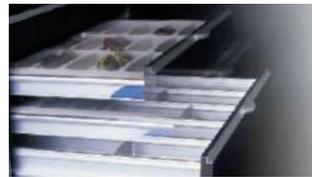
Le caratteristiche che fanno di ERGOS un cassetto unico si possono riassumere in: migliore e maggiore accessibilità ai cassettei superiori, migliore visibilità e maggiore ordine nello stoccaggio (i primi prodotti stivati sono i primi ad uscire), riduzione dei tempi di ricerca, migliore condizione di lavoro, estrazione totale del cassetto.

BOOMERANG



La cassetteria BOOMERANG ha piani inclinati. L'esigenza più sentita per gestire in modo ottimale gli stoccaggi delle moderne farmacie è quello di concentrare nel minimo spazio possibile, vicino al banco vendita, il maggiore quantitativo possibile di medicinali.

OPTICA TAXIS



OPTICA TAXIS, è stato realizzato in alluminio studiato espressamente per soddisfare tutte le esigenze del negozio di ottica; l'alluminio è stato preferito per le sue doti di eleganza, leggerezza e soprattutto per la sua riciclabilità.

ICAS

ICAS S.R.L. | Via Martiri delle Foibe 61 | 26010 Vaiano Cremasco (CR) Italy | Tel. +39 0373 278045 ra | www.icas.it



Uno dei render dei nuovi spazi della nuova sede dell'azienda di Casalmaggiore

Dal 2018, oltre alle collaborazioni con Abarth per la Formula 4 si sono aggiunti progetti Honda per le vetture Turismo, Lamborghini per il Gran Turismo e Glickenhaus per le competizioni endurance

molto bene gli scenari mondiali nell'ambito del motorsport per identificare le caratteristiche dei motori che meglio si adattavano al futuro dei campionati e delle competizioni». In quel momento Autotecnica fece un ulteriore salto, realizzando integralmente, tutto di proprietà, prima un motore 6 cilindri e poi uno a 8.

«Oggi ci è richiesto da vari costruttori di supercar e di hypercar e questo ha fatto sì che nel 2022, visto l'andamento del mercato, potessimo procedere all'investimento per ampliare ulteriormente gli spazi a nostra disposizione».

Il futuro è dietro l'angolo. «Stiamo per triplicare gli spazi attuali, a beneficio di tutte le fasi della lavorazione: l'assemblaggio, le lavorazioni meccaniche, la progettazione, il design, le sale prova dei motori. Credo che rappresenteremo, alla fine di questo processo di crescita, una realtà unica in Italia, in grado di sviluppare un prodotto di alta qualità, in sostanza partendo dal foglio bianco per arrivare al motore finito, un processo che in Europa e nel mondo può essere completato solo da pochi produttori».

Con Autotecnica lavorano progettisti, disegnatori, calco-

listi, motoristi, operatori di macchine utensili tradizionali e di macchine CNC. L'azienda di via Bernardi collabora con le migliori realtà accademiche locali e del Paese, intrattenendo al contempo un ottimo rapporto con le istituzioni e gli enti locali.

«Casalmaggiore - sottolinea Delfino - si trova in una posizione strategica. Siamo ai confini della Motor Valley». La terra dei motori, cioè, il distretto industriale e culturale con epicentro in Emilia Romagna, noto a livello mondiale per essere il luogo dove sono nate ed hanno tuttora sede alcune delle industrie automobilistiche e motociclistiche più importanti del mondo. «E non siamo lontani da Milano e da Bologna, ma nemmeno da Torino, location importante a livello di commesse. Mancherebbe giusto qualche chilometro di autostrada nelle vicinanze, ma va bene anche così».

Il Ceo di Autotecnica evidenzia poi quanto sia importante l'attenzione ai dipendenti: «Cerchiamo di curare molto questo aspetto, perché siamo convinti che un dipendente soddisfatto del suo ambiente di lavoro rappresenti un valore aggiunto. La nostra crescita nel tempo, il nostro percorso professionale, sono stati notati, anche da fondi di investimento che credono in noi. Abbiamo fatto notevoli sacrifici nel corso del tempo, ma sono stati ripagati».

Tutto parte da una filosofia di fondo. I motori Autotecnica nascono da idee condivise con i clienti. Le soluzioni sono personalizzate e su misura grazie a una struttura operativa completa, funzioni definite, procedure standardizzate, reperibilità sette giorni su sette, e una sconfinata passione per il mondo dei motori.



ZOOTECNICHE

CREMONA INTERNATIONAL EXHIBITION

30 NOVEMBRE - 02 DICEMBRE 2023



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



2023

dal 30 NOVEMBRE
al 02 DICEMBRE
Cremona Fiere

L'unica manifestazione zootecnica internazionale in Europa

La fiera come occasione di business, confronto e visione

- Il meglio delle aziende della filiera zootecnica
- Allevatori da tutta Italia e dall'estero
- Oltre 150 allevamenti da 9 paesi iscritti alla Mostra Zootecnica

Giudice e Banditore



Paul Trapp



Nici Nosbisch



Programma eventi disponibile su
www.fierezootecnichecr.it

CREMONAFIERE
DELIVERING BUSINESS OPPORTUNITIES

di Davide Bazzani



Dall'arte alla cosmetica Pennelli Faro, il fare italiano

EVOLUZIONE, EXPORT E QUALITÀ
Zanafredi: «L'idea di raggiungere i mercati esteri ha aiutato l'azienda ad allargare i propri orizzonti»



Sara Zanafredi e Gianluca Serposi

Pennelli Faro è un'azienda di produzione di pennelli e accessori per belle arti e cosmesi riconosciuta a livello internazionale dedicata alla produzione a marchio terzo. Si tratta di una realtà imprenditoriale di rilievo e dinamica nel panorama economico casalasco.

«L'azienda - spiega la titolare **Sara Zanafredi** - nasce nel 1971, fondata dai miei genitori, e si propone inizialmente sul mercato delle belle arti con pennelli specifici per le decorazioni artistiche, il restauro, liuteria e miniatura. Da subito si distingue sul territorio nazionale grazie alla sua unicità e ai prodotti di alta qualità, rigorosamente di manifattura italiana, e alla particolarità, per gli anni, di proporre sul mercato un prodotto così speciale a marchio del cliente. Negli anni '80 viene inserita la seconda divisione produttiva, pennelli e applicatori per la cosmetica, sempre a marchio terzo. Il settore, in rapida crescita, richiede una costante innovazione di processo e prodotto: Pennelli Faro è dunque in continua evoluzione e da sempre studia nuove tipologie di prodotto ed effettua ricerca e sviluppo di materie prime, inserendo sempre elementi innovativi nella propria gamma».

Zanafredi spiega che tra i principali punti di svolta o successi nell'evoluzione dell'azienda nel corso degli anni «decisamente c'è l'approccio all'export. La visione e motivazione di raggiungere i mercati esteri ha consentito all'azienda di poter al-

largare i propri orizzonti non esenti da sforzi. Esportare non significa solo vendere fuori Italia, ma piuttosto conoscere approfonditamente, studiandoli prima, i mercati di riferimento per approcciare nel giusto modo. Oggi Pennelli Faro esporta l'80% della propria produzione: da azienda locale/nazionale ora siamo locati quasi esclusivamente all'export».

L'amministratore delegato **Gianluca Serposi** aggiunge che «investimenti continui in ricerca e sviluppo ci hanno portato all'utilizzo di tecnologie di ultima generazione e ci hanno permesso di proporre soluzioni che soddisfano i più esigenti player del mercato. Uno dei valori fondamentali di Pennelli Faro, da sempre, è la sostenibilità. Sostenibilità per noi non è un semplice trend, ma un valore aziendale e uno stile di condotta. Con l'espansione e la crescita aziendale, questa consapevolezza si è rafforzata, consci del fatto che le nostre scelte influenzano non solo il nostro business, ma vanno ben oltre. Dal 2009, da pionieri nel nostro territorio, Pennelli Faro è a zero emissioni, totalmente eco-sostenibile. Impieghiamo unicamente energia da fonti rinnovabili producendo energia fo-

Zoppini

Living & Outdoor

WWW.ZOPPINIPROGETTI.IT

CHIUSURE IN VETRO INSTALLABILI SENZA PERMESSI



**RICHIEDI UN PREVENTIVO E SOPRALLUOGO GRATUITI
24 MESI A INTERESSI ZERO**

GOTTOLENGO VIA BRESCIA 55 TEL. 030 9951395
CICOGLIO VIA CARDUCCI 1 TEL. 0372 835641

MARTEDI - SABATO 9.00-12.00 / 15.00 -19.00
LUNEDI E DOMENICA POMERIGGIO 15.00 - 19.00



La sede della Pennelli Faro a Casalmaggiore



tovoltaica e geotermica per coprire i nostri fabbisogni».

Nel corso degli anni l'azienda casalasca si è adattata ai cambiamenti. «Nel settore delle belle arti - sottolinea Serposi - si è colta l'opportunità di acquisire un marchio storico presente sul mercato nazionale dal 1951. Pennelli Faro, dunque, nel 2010, acquisisce lo storico pennellificio Borciani e Bonazzi di Reggio Emilia. L'acquisizione consente di arrivare ad essere fornitori di primari centri di restauro conservativo e di fornire il mercato della vendita specializzata belle arti. La sfida ci consente di essere prossimi al consumatore e di adattare la nostra proposta prodotto in base alle tecniche pittorico/hobbistico del momento. Strategicamente l'acquisizione ha rafforzato la nostra presenza sul mercato delle belle arti».

Pennelli Faro, evidenzia Zanafredi, lavora a livello internazionale: «Serviamo più di 65 Paesi nel mondo con un fatturato che è oltre l'80% rivolto all'estero».

Tra i principali valori che ispirano l'azienda c'è il made in Italy, evidenzia la titolare. «La produzione e gli uffici di Pennelli Faro si trovano a Casalmaggiore, vicini al più importante distretto industriale italiano, storicamente riconosciuto per la manifattura di scope, spazzole e pennelli. La sede, in provincia di Cremona, ci rende anche parte del più importante distretto industriale di produzione di cosmetica a livello mondiale. Ma importante è anche l'innovazione, un approccio creativo e all'avanguardia. Il Tailor Made, ovvero il 'su misura'. C'è poi da

L'ad Serposi: «Investimenti in ricerca e sviluppo ci hanno portato all'utilizzo di tecnologie di ultima generazione Occhio attento alla sostenibilità»

ricordare la sostenibilità. Siamo consapevoli che le risorse del pianeta siano limitate e per questo ogni realtà produttiva e industriale ha il dovere etico e morale di farne buon uso attraverso scelte mirate, a basso impatto ambientale, favorendo il riuso e il riciclo». Altro 'must': «La riservatezza, la più parte dei nostri progetti sono tutelati da accordi di riservatezza».

Quali gli obiettivi a breve e lungo termine per l'azienda? Serposi spiega che «l'obiettivo è di inserire nuove linee produttive ad alta performance e tecnologia, un team 'Ricerca e sviluppo' è al lavoro per questo. Oggi la nostra sfida

più grande è ottenere queste performance tecnologiche in chiave green. Per farlo lavoriamo costantemente sull'impiego di materiali sostenibili e riciclati mantenendo la costante della funzionalità del pennello ben in evidenza. Su questa filosofia nasce la nostra gamma SOLO®, pennelli mono-materiale ricavato da plastica di bottiglie di acqua post-consumo recuperate dai rifiuti».

In Pennelli Faro è una costante innovare: «Molti dei nostri trovati vengono brevettati e coperti da segni distintivi. L'innovazione è il risultato di una grande ricerca che interessa i materiali, il design del prodotto, l'ergonomia e tecniche produttive. Nessun dettaglio è lasciato al caso, ma tutto è studiato affinché il pennello sia lo strumento per dar forma alla creatività dell'artista, sia che si tratti di farlo su un supporto pittorico o sul viso».

di Dario Dolci

Coffee Technology da record Vince il coraggio di cambiare

I FATTURATI LE DANNO RAGIONE

L'azienda di Crema è una delle quattro in Europa specializzate in un prodotto di nicchia: macine piane e coniche

Mezzo milione di euro nel 2021, un milione e due nel 2022 e una previsione di due milioni per quest'anno. Sono i numeri in costante e vertiginosa crescita del fatturato a decretare il successo di Coffee Technology Srl, l'azienda di via Rossignoli a Crema nata da un'intuizione di **Walter Visigalli**. Una scommessa vinta, da parte di un imprenditore che ha saputo riconvertirsi e che ha visto premiata un'iniziativa coraggiosa.

«Fino al 2009 – spiega il general manager Visigalli – avevo un'azienda di revisione e produzione di macchine utensili con i miei fratelli, sempre a Ombriano. In quel periodo, avevo progettato macchine per fare le macine per il caffè per alcuni dei miei clienti. Poi, nel 2011 sono entrato in questo settore di nicchia come consulente e dopo un'esperienza decennale ho aperto l'attuale azienda insieme ad altri tre soci».

I soci sono **Monica Licciardi**, **Antonino Pane** e **Claudio Toderini**, oltre al partner industriale Groupe SEB. A facilitare l'avviamento della nuova attività è stato il partner francese.

«Il gruppo SEB, che è una multinazionale – afferma Visigalli – ha assicurato un apporto di capitale fondamentale per la nostra crescita. SEB ha centinaia di marchi di proprietà e fabbriche in tutto il mondo, tra cui ad esempio la Krups, che monta le nostre macine nelle macchine da caffè da casa».

Coffee Technology è una delle quattro aziende in Europa specializzate in questo prodotto: macine piane e coniche. Nasce dalla voglia di diventare un partner qualificato per il macinino del caffè. L'esperienza maturata nelle lavorazioni meccaniche è stata applicata al caffè in tazza. L'obiettivo è di diventare leader europeo





Walter Visigalli, titolare della Coffee Technology di Crema

nella produzione di macine per caffè, attraverso la continua ricerca e innovazione di prodotto e di processo. Il tutto senza dimenticare la salvaguardia dell'ambiente in cui viviamo e il miglioramento della qualità della vita.

«In questo settore - prosegue Visigalli - c'è poca concorrenza. Il nostro prodotto non è uguale agli altri. Ci distinguiamo per ricerca e sviluppo. Facciamo un prodotto di nicchia, ma di elevata qualità e alta specializzazione. Per questo siamo al riparo dalla concorrenza cinese».

Coffee Technology è ancora una piccola azienda, con 14 dipendenti, che lavorano su tre linee produttive automatizzate.

«Abbiamo acquisito la disponibilità di un nuovo capannone - annuncia il titolare - e dal prossimo anno

raddoppieremo le linee e assumeremo nuova manodopera. Per scelta, non andiamo a sottrarre operai specializzati ad altre aziende. Prendiamo neodiplomati in meccanica ed informatica, anche alla prima esperienza, ai quali viene fatta una formazione interna. Basta la formazione scolastica. Il nostro progetto è nato con persone inoccupate. Dopo un breve periodo di prova, le assumiamo. In questo momento abbiamo tutti dipendenti a tempo indeterminato».

La scelta di non fare concorrenza ad altre aziende posizionandoci su un segmento di mercato più elevato, secondo Visigalli è stata vincente.

«Lo vediamo dal fatto che a livello internazionale riceviamo molte richieste. I nostri clienti si trovano in Francia, Svizzera, Germania, Australia, Nuova Zelanda. Se la multinazionale SEB ci ha dato un aiuto con un apporto di capitale, dal momento che in Italia è difficile ottenere finanziamenti per la crescita, i mercati ce li siamo creati noi. I nostri clienti hanno creduto nel nostro progetto e infatti, da quando abbiamo aperto, il fatturato è sempre in forte espansione».

L'azienda ha per oggetto le attività di progettazione, design, sviluppo, produzione, marketing e commercio di macchine piane e coniche, per il mercato italiano ed estero, per macchine da caffè per il settore degli elettrodomestici, per la distribuzione automatica e per macchine da caffè professionali.

«Il nostro - conclude il titolare - è un settore di nicchia, che richiede un know how elevato. Per quanto possa non sembrare, non è semplice produrre una macina per macchine da caffè. Ci vuole un'esperienza pluriennale nel ramo. Ecco perché ci sono poche aziende in questo settore. In termini tecnici e di qualità dei materiali, c'è un gap ancora molto elevato con la Cina e con i paesi asiatici».



Walter Visigalli
«Siamo in 14
Il nostro
prodotto
non è uguale
agli altri
Ci distinguiamo
per ricerca
e sviluppo»

di Stefano Sagrestrano

**Specializzata
in carpenteria
leggera in tre anni
ha portato
il fatturato
da 500mila euro
a 3,1 milioni
e triplicato
il personale
raggiungendo
15 dipendenti**



La sede della Metalnord a Pianengo e nella foto una fase della lavorazione



Metalnord, scommessa vinta grazie alla forza degli 'under'

L'AVVENTURA AL VIA NEL 2020

L'azienda di Pianengo è un esempio di giovane imprenditoria che tiene in vita un'impresa storica

Sta bruciando le tappe la Metalnord, azienda specializzata in carpenteria leggera, in particolare nella lavorazione delle lastre di alluminio: in tre anni ha portato il proprio fatturato da 500mila a 3,1 milioni di euro, e triplicato il personale, raggiungendo 15 dipendenti. La guidano due under 30: **Renato Kokri** e **Matilde Coppeta**. L'hanno rilevata dallo storico proprietario nel 2020. In barba all'incertezza causata dalla pandemia, che aveva fermato tutto, Kokri e Coppeta, il primo con già alle spalle un'esperienza lavorativa nel settore, hanno deciso di investire sul proprio futuro e su quello di una realtà sana e con forti possibilità di espansione. Ci hanno visto giusto, una scommessa vinta.

«Trattiamo solo alluminio, taglio, laser, piegatrici e saldatura, una carpenteria leggera. Partiamo da una nuova lastra e rea-

lizziamo il prodotto per conto terzi - chiarisce il primo -: abbiamo anche l'impianto per la verniciatura. Riforniamo di diverse aziende di serramenti. Poi produciamo pensiline e cassonetti per le tapparelle».

Un esempio di giovane imprenditoria che tiene in vita un'impresa storica che non è così semplice da trovare nel Cremasco e non solo. L'artigianato e la piccola media impresa, vivono una fase non semplice anche per il difficile ricambio generazionale. «Quando siamo subentrati, abbiamo mantenuto i quattro dipendenti, adesso il personale è più che triplicato - prosegue Kokri - abbiamo incrementato il lavoro e allargato la base di clientela nel nord Italia. Lavoriamo sei giorni su sette».

Di sicuro, le particolari condizioni del mercato hanno dato una mano. La ripartenza post Covid, gli incentivi per l'edilizia, in particolare il bonus 110% e le altre agevolazioni per gli interventi volti al risparmio energetico degli edifici, hanno fatto da propulsore. «Per parte nostra - aggiunge il titolare - abbiamo certificato il prodotto in modo che fosse idoneo per il mercato, che al giorno d'oggi richiede determinate caratteristiche. Siamo molto soddisfatti di quanto siamo riusciti a realizzare fino ad ora. Ci siamo un po' buttati, contando sull'esperienza nel settore che avevo fatto in un'altra azienda. L'anno in corso sta andando molto bene, un settembre con un così alto numero di ordinativi non l'avevamo mai visto. È figlio



L'azienda ha un prodotto esclusivo che la pone al vertice del mercato italiano. Si tratta della sublimazione effetto legno per i cassonetti



L'azienda di Pianengo è guidata da due under 30 Renato Kokri e Matilde Coppeta hanno rilevato l'impresa nel 2020, in piena pandemia Covid, dimostrando coraggio e voglia di investire sul proprio futuro e su quello di una realtà sana e con forti possibilità di espansione

anche della necessità che molte aziende hanno di completare cantieri edili entro fine dicembre, proprio per i vincoli legati alle agevolazioni fiscali. Sicuramente, per noi è un ottimo segnale, pur in una situazione generale che vede diversi indicatori volgere al negativo, a significare un rallentamento dell'economia. Vedremo quali saranno le prospettive per il 2024. Io sono un ottimista per natura, resto fiducioso». Metalnord ha un prodotto esclusivo e di nicchia che la pone al vertice del mercato italiano. «Diciamo che è la nostra punta di diamante – conclude il giovane manager -: si tratta della sublimazione effetto legno per i cassonetti. Riforniamo i

clienti di un prodotto che esteticamente è praticamente identico al legno, ma è fatto di alluminio. Applichiamo una pellicola speciale: lo facciamo solo noi, siamo gli unici in Italia. L'abbiamo lanciato negli anni scorsi, ottenendo subito ottimi riscontri. Nella mia precedente esperienza lavorativa mi ero reso conto di come mancasse questo genere di produzione nel nostro paese. Così ci siamo dati da fare e abbiamo sistemato un vecchio forno che serviva per i profili dei serramenti, in modo da adattarlo e avere la tecnologia necessaria per poter riprodurre le venature effetto legno, sulle superfici metalliche».

Viene realizzata qualsiasi colorazione, ottenendo così un prodotto elegante come il legno e resistente come il metallo. La sublimazione è ideale per l'esterno, vista l'ottima resistenza ai raggi UV e agli agenti atmosferici. I cassonetti per tapparelle sono prodotti su misura in alluminio con verniciatura epossidica a forno in vari colori o in tinte effetto legno. Questa tecnologia ha evidenti vantaggi: è resistente agli agenti atmosferici e dotata di tenuta termica, non arrugginisce, non favorisce la formazione di muffe e cattivi odori, non richiede manutenzione. La verniciatura è a polvere a 180 gradi, non si graffia, non si scrosta e rimane inalterata nel tempo. Infine le pensiline: sono anch'esse costruite in alluminio e assemblate con saldature a filo continuo. La copertura in policarbonato compatto da quattro millimetri di spessore garantisce la protezione dagli agenti atmosferici, mentre la grondaia permette la raccolta e il convoglio dell'acqua piovana. Le staffe ornamentali di supporto le rendono eleganti e moderne. Sono l'ideale per riparare l'ingresso di un'abitazione, di un ufficio. I supporti ad incastro permettono un montaggio facile e sicuro. Verniciate a polvere per esterno a 180° si possono scegliere decine di colori che rimangono brillanti nel tempo.

di Dario Dolci

Imbalpallets e Legnoedilizia Paggi raddoppia il successo

DUE SFIDE A CAMISANO E RICENGO
«Fidelizzare i clienti e non lavorare sottocosto sono le condizioni per guardare al futuro con fiducia»

L'avventura imprenditoriale di **Bruno Paggi** comincia a Camisano, dove nasce e dove ancora oggi ha sede la sua prima azienda. Nel febbraio 2024, Imbalpallets festeggerà i quarant'anni di attività. «Nasco imprenditore - racconta Paggi - e non per caso. Ho sempre voluto costruire una realtà in proprio e il pallet è stato il mio primo approdo concreto. Avevo colto la difficoltà di una grande ditta della bassa bergamasca di reperire adeguate forniture di pallets a perdere e dopo aver studiato per mesi i dettagli della produzione, mi sono proposto come nuovo fornitore».

Paggi racconta la sua evoluzione imprenditoriale.

«Per i primi due anni, ho continuato anche il mio lavoro precedente, dedicandomi alla produzione dei pallets nel tempo libero, ovvero alla sera e nei fine settimana, e gestendo una piccola ditta familiare. Quando i numeri mi hanno dato sicurezza, ho costituito la ditta Imbalpallets, facendomi sempre accompagnare nelle scelte da questo pensiero: non solo occorre saper fare il passo lungo come la propria gamba, ma bisogna aver ben chiara quanto è lunga la stessa. Il rischio accompagna intrinsecamente la vita dell'imprenditore, ma spesso si confonde con l'azzardo. E l'azzardo può portare a successi clamorosi, come a grandi fallimenti. Io, invece, ho scelto sempre con misura e, anche nei periodi meno propizi, ho sempre avuto la forza e le risorse per uscirne, proprio per non aver mai inseguito guadagni e successi facili».

Verso la fine degli anni '80, Paggi ha avvertito l'esigenza di diversificare.

«Poiché il mercato dei pallets è un mercato povero, dove spesso vince chi propone un ribasso di pochi centesimi rispetto alla qualità, ho iniziato a commerciare legname per l'edilizia. La trasformazione di quel segmento di



Bruno Paggi, titolare della Imbalpallets che a febbraio compie 40 anni e della Legnoedilizia che ha appena festeggiato i 20

mercato è stata molto rapida proprio in quegli anni e per essere competitivo ho dovuto dotarmi da subito di macchinari di produzione avanzati e di un team tecnico di progettazione, perché non era più sufficiente essere solo un commerciante, ma occorreva fornire anche un servizio completo dalla progettazione alla posa finale di tetti in legno».

Così è nata la seconda azienda, Legnoedilizia, che ha appena compiuto vent'anni.

«È una realtà - spiega Paggi - che ha vissuto gli anni difficili della crisi del comparto. Alcuni clienti sono falliti, anche inaspettatamente e ho sopperito a quelle difficoltà con risorse personali, perché ho sempre creduto che era giusto andare avanti, soprattutto per i miei dipendenti. Non bisogna pensare solo al proprio tornaconto personale. Credo che questa filosofia sia ciò che traccia la vera differenza tra l'imprenditore e chi vuole solo arricchirsi a discapito degli altri».

Paggi racconta con grande orgoglio il suo modo di fare il



Un capannone della Legnoedilizia di Ricengo e sotto la sede dell'azienda



mestiere dell'imprenditore.

«Le mie aziende sono solide perché ho sempre scelto di lasciare i guadagni nelle società, di patrimonializzare, investendo negli immobili sedi della produzione e nei macchinari più avanzati. Attualmente, le due aziende danno lavoro a circa trenta persone nelle rispettive unità di Ricengo e Camisano e negli ultimi due anni hanno entrambe raggiunto volumi di fatturato record».

Tutto questo, senza scendere mai a compromessi.

«Ci caratterizza il fatto, come ho già detto, di non voler mai giocare per vincere la competizione del prezzo più basso. Chi lo offre, lo ottiene sempre a discapito di qualcosa che non dovrebbe mancare: del livello qualitativo delle materie prime, del trattamento idoneo del personale, del rispetto di tutte le norme basilari, da quelle igieniche a quelle di sicurezza».

Questo non avviene nelle aziende fondate e guidate da Paggi.

«Noi offriamo un servizio su misura, dalla progettazione al prodotto finale, con la massima attenzione alla qualità in tutto il percorso e con costi adeguati. Nonostante il core business sia differente, questo accade in entrambe le aziende. Imbalpallets è specializzata in pallets personalizzati e tutti i miei clienti sono fidelizzati da anni, la maggior parte da decenni. Legnoedilizia si è da subito adattata a un mercato sempre in rapida evoluzione, anzi come tutti sappiamo il grande settore dell'edilizia dal 2008 in poi ha avuto un drastico calo continuo nei volumi».

Guardando avanti, l'imprenditore cremasco sa cosa attende il suo settore e l'economia più in generale.

«Il futuro prossimo non si presenta roseo: i due anni della pandemia per il Covid, soprattutto nel comparto industriale, non hanno causato gravi perdite, ma solo una lieve flessione nel 2020, per poi avere una grande ripresa nel 2021 e il mercato del pallet, in quanto strumento imprescindibile per trasportare qualsiasi merce, è considerato lo specchio dell'economia globale. Invece, la guerra in Ucraina sta causando una grande instabilità dei mercati e il segno meno nelle produzioni industriali,

www.

Tree4.IT

SOFTWARE & WEB DEVELOPMENT

Dal 2005 realizziamo soluzioni web e software su misura, per far crescere il vostro business, raggiungere nuovi clienti, semplificare la gestione

SVILUPPO SOFTWARE

**REALIZZAZIONE
SITI WEB E PORTALI**

SERVIZI INTERNET

**SOLUZIONI
INTERNET
PER IL VOSTRO**



BUSINESS

Via Sesto, 39/41 - **Cremona** - 0372 420050 - info@tree4.it



La sede della Imbalpallets a Camisano

«Nasco imprenditore e quando i numeri mi hanno dato sicurezza sono partito con una convinzione: un conto è il rischio di impresa altra cosa è l'azzardo»

Attualmente le due aziende danno lavoro a circa 30 persone e negli ultimi due anni hanno entrambe raggiunto volumi di fatturato record



ravvisato nei primi due trimestri dell'anno, impatterà in modo più significativo dal prossimo autunno, come già accade in Germania. L'edilizia invece ha vissuto un momento particolare negli ultimi tre anni: la ripresa del mercato nel 2020, amplificata poi dalla bolla creata dai bonus edilizi e dal vertiginoso aumento delle materie prime, quasi completamente rientrato, sta per esaurirsi e insieme al rialzo dei tassi, che renderà impossibile per

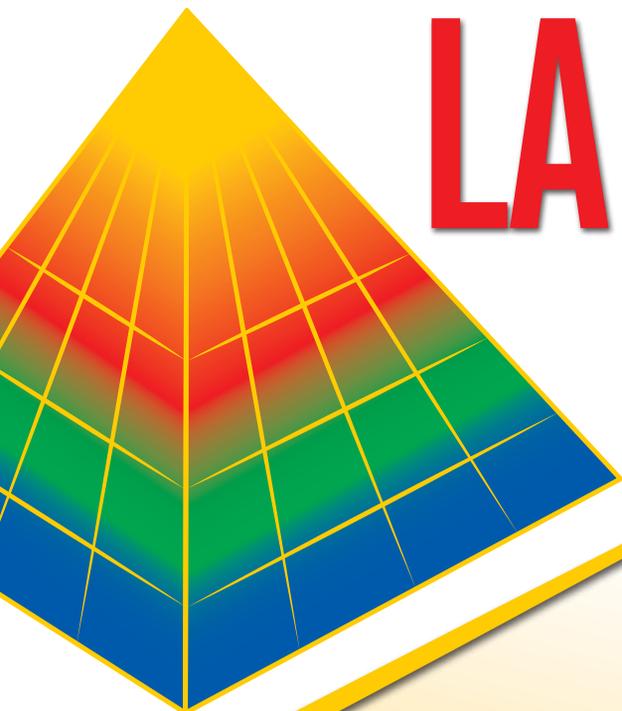
molti comprare casa, causeranno un forte stallo del settore».

Le preoccupazioni, dunque, non mancano.

«Solo gli improvvisi - afferma Paggi - possono non averne, ma ribadisco che la fidelizzazione del mio portafoglio clienti e il non lavorare sottocosto, mi permette di avere comunque uno sguardo fiducioso per il prossimo futuro. Dalla mia parte c'è il fatto che i tetti in legno a vista sono tornati ai vertici delle preferenze dei costruttori e, ovviamente, dei consumatori e che i pallets sono il fondamento della logistica, perché il 90% delle merci viaggia sui bancali in legno».

Considerata la lunga esperienza, Paggi è uno che può fare scuola ed essere un esempio per chi vuole provarci.

«Quando qualcuno mi chiede un consiglio per avviare un'attività, dico solo che bisogna essere pronti a fare sacrifici, perché nessuno ti regala niente. Chi crede di fare l'imprenditore e lavorare meno dei propri dipendenti, è destinato non solo alla delusione, ma all'insuccesso. Ancora oggi lavoro dieci ore al giorno e difficilmente passo un fine settimana intero senza dedicarne una parte a recuperare del lavoro in tranquillità, senza l'interruzione di telefonate o spostamenti. Dopo tutti questi anni non sono affatto stanco, non solo il mio lavoro è la mia più grande passione, ma sento anche forte e spronante la responsabilità verso la mia squadra di collaboratori e il rapporto di stima e fiducia con i miei clienti che posso definire storici».



LA PIRAMIDE COSTRUZIONI

di Bertoletti R. e Berna N. S.n.c.

COSTRUZIONI E RISTRUTTURAZIONI EDILI

Via Malcantone, 31 - CREMONA

Tel. 0372 459985 - Fax 0372 459881 - e-mail: r.bertoletti@fastpiu.it



Realizzazione di impianti innovativi residenziali
Gestione e conduzione impianti

Via Malcantone, 33 - CREMONA - Tel. 0372/459985
r.bertoletti@fastpiu.it

di Luca Ugaglia



La sede dell'azienda a Castelleone
Nella foto sotto Giovanni ed Enzo Maraffino

Famiglia in plancia e conti ok Marplast è una grande realtà

LA CRESCITA DI UN SUCCESSO

L'idea iniziale di Giuseppe Maraffino sviluppata dai figli, il cambio di sede da Salvirola a Castelleone, la sfida green

Conti in salute, il timone aziendale saldamente in mano alla famiglia, risultati di qualità e continua voglia di crescere. Proprio come avrebbe voluto papà Giuseppe, che purtroppo da alcuni mesi non c'è più. Benvenuti alla Marplast dei fratelli **Enzo** e **Giovanni Maraffino**, che con mamma **Carmela**, l'altro fratello **Antonio** e una quindicina di validi collaboratori, a Castelleone si occupa di soffiaggio e stampaggio di materie plastiche al servizio del mercato alimentare e soprattutto di quello cosmetico, soddisfacendo anche le esigenze dell'industria chimica. Otto impianti tra elettrici e oleodinamici e due presse dotate di robot manipolatori: sono gli 'alleati' della tecnologia per fondere e stampare la plastica producendo flaconi e una lunga serie di accessori al servizio dell'industria della bellezza.

«Siamo nati nel 2002 a Salvirola – attacca Enzo – da un'idea imprenditoriale di nostro padre, che ha sfruttato la sua esperienza e un giorno ci ha proposto di metterci in proprio: a quei tempi noi eravamo molto giovani, ma abbiamo accettato la



sfida con entusiasmo e siamo partiti come ditta individuale; due anni dopo Marplast è diventata un'impresa familiare. Un altro importante cambiamento – continua il manager – è stato nel 2010, quando ci siamo trasformati in snc, con il papà che ci seguiva sempre da fuori dandoci ottimi consigli dal punto di vista tecnico. La svolta vera, quella che ha per così dire trasformato la nostra pelle, è arrivata nel febbraio del 2023: il coronamento di un'evoluzione naturale della società in srl con una maggiore struttura e solidità. Insomma, siamo partiti mol-

Salumificio **PEZZI**

100%

CARNE SUINA ITALIANA

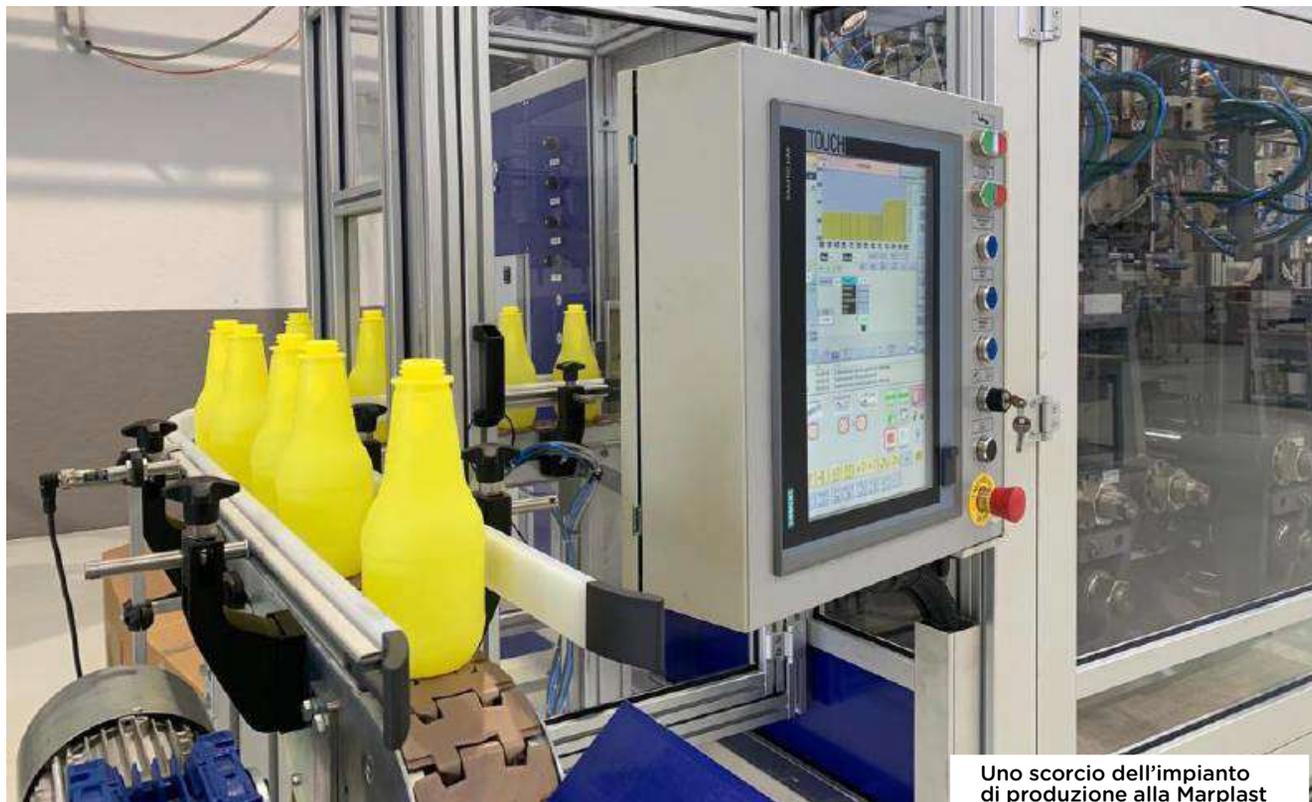


SALUMIFICIO
PEZZI
di Pezzi Luigi & C. s.n.c.

Zona Industriale Gerbolina
Via G. ROSSA, 17
VIADANA

TEL. 0375.785862

info@salumificiopezzi.it
www.salumificiopezzi.it



Uno scorcio dell'impianto di produzione alla Marplast

L'azienda di Castelleone si occupa di soffiaggio e stampaggio di materie plastiche per il mercato alimentare e soprattutto per quello cosmetico

to poveri perché eravamo anche novelli e dopo enormi sacrifici, piano piano ce l'abbiamo fatta arricchendo esperienza, capacità e patrimonio».

Tre anni fa il trasferimento a Castelleone, nuovo corso, nuove soddisfazioni... «La nuova sede ha decisamente spazi maggiori, abbiamo migliorato l'efficienza energetica e la connessione – prosegue Enzo – siamo arrivati a contare 20 dipendenti con un fatturato che nel 2022 si è attestato sui 3 milioni e 600mila euro e quest'anno è in crescita, dovremmo raggiungere i 4 milioni. Se penso che nel 2002 siamo partiti da 60mila euro...».

A chi va ascritto il merito di questo successo? Enzo non ha dubbi: «A tutti. Giovanni è dinamico – prosegue – io invece sono quello che pianifica, sono molto schematico e pragmatico, lui invece è più intraprendente. L'efficienza produttiva è comunque frutto esclusivo del dinamismo interno: la nostra fortuna è che nutriamo un grande rispetto reciproco, i miei fido di Giovanni e lui di me, mentre Antonio ha la responsabilità

dello stabilimento. Quello del rispetto e della fiducia sono valori che ci ha sempre insegnato papà e noi li portiamo avanti con orgoglio. Siamo stati e continuiamo ad essere capaci di coniugare rigore a costanza, che secondo noi è la ricetta giusta per vincere le sfide: il controllo costante dei numeri e dei margini ci ha permesso pian piano di ottenere risultati molto lusinghieri».

E poi alla Marplast c'è un valore aggiunto tutto al femminile: «Sono le nostre due mogli Ilaria e Roberta – continua Enzo – sono i nostri complementi perché ci tengono in equilibrio». Non mancano le difficoltà... «Le fatiche sono tante come in tutti i settori: non hai previsioni, non hai un andamento costante che ti permette di fare pianificazioni, però non ci spaventiamo e sul fronte delle innovazioni abbiamo ancora tanto da dire rispettando l'ambiente. Oggi la plastica è demonizzata, ma la nostra è una vera e propria 'missione verde', con il nostro impianto fotovoltaico cerchiamo di produrre una piccola parte dell'elettrica che utilizziamo e i materiali di consumo basati sul riciclaggio sono già all'interno dei nostri cataloghi».

Ai Maraffino piacciono molto le parole pronunciate dal grande Ayrton Senna e le hanno trasformate in una sorta di filosofia di vita: «Pensi di avere un limite, così provi a toccare questo limite. Accade qualcosa. E subito riesci a correre un po' più forte, grazie al potere della tua mente, alla tua determinazione, al tuo istinto. Puoi volare molto in alto».

di Stefano Sagrestano

Per l'autofficina Fusar Poli il successo è di padre in figlio

TRADIZIONE AL PASSO COI TEMPI

Negli anni l'attività dell'impresa si è specializzata in centro revisioni e meccatronica per auto e furgoni

Una storia di successo lunga 60 anni, da celebrare il prossimo anno. Prima il papà **Francesco Fusar Poli** che con la mamma **Nadia Mainardi** aprì l'officina nell'ormai lontano 1964, adesso i figli **Cristiano** e **Angelo**. Entrati in azienda sin da ragazzi, hanno imparato i segreti del mestiere dal padre, scomparso negli anni scorsi così come la mamma.

L'autofficina Fusar Poli è da sempre un punto di riferimento per una clientela affezionata, consapevole di trovare un servizio di prim'ordine, sempre aggiornato con le ultime novità in merito alla manutenzione dei veicoli, e la consueta cortesia e affidabilità della storica famiglia di artigiani. I due fratelli, uno diplomato perito tecnico all'Itis, l'altro ragioniere, si sono divisi i compiti: seguono rispettivamente l'officina, nella quale lavora un dipendente, anch'egli esperto meccanico, con 18 anni di esperienza alle spalle, e la parte amministrativa e contabile.

«Siamo ancora casa e bottega – raccontano Cristiano e Angelo – avendo le nostre abitazioni adiacenti al posto di lavoro. Una soluzione che ha vantaggi ma che ti porta poi ad essere sempre presente o quasi, anche negli orari in cui l'attività è chiusa. Se chiama il cliente e ti chiede un favore come fai a dirgli di no?». Negli anni l'attività è cresciuta e si è specializzata in centro revisioni e nella meccatronica per auto e furgoni.

«Un tempo effettuavamo riparazioni anche di camion, poi abbiamo preferito concentrarci sul resto» proseguono i due fratelli. Per quanto riguarda le moto, i Fusar Poli effettuano le revisioni, ma non le riparazioni. Chi ha qualche anno in più, ricorda che sino al 1999 oltre all'officina, la famiglia gestiva anche la stazione di servizio di carburanti. Con il nuovo millennio questa attività è stata lasciata da parte e il centro revisioni è stato aperto proprio con l'inizio del secolo. L'autofficina di via Umberti I 18, appena fuori paese lungo la provinciale in direzione di Romanengo, è aperta tutti i giorni feriali e il sabato mattina.



I fratelli Angelo e Cristiano Fusar Poli nella loro officina. Sotto l'impresa che ha sede a Salvirola

«Il rapporto con il cliente viene prima di tutto e quando c'è bisogno l'orario non conta. Siamo gente casa e bottega»





La premiazione di tutta la famiglia Fusar Poli per i 50 anni di attività avvenuta nel 2014 da parte del sindaco di Salvirola Nicola Marani

**Una storia
lunga 60 anni
da celebrare
nel 2024
Da papà
Francesco
e mamma
Nadia
ai figli Cristiano
e Angelo**

«Nel nostro piccolo non ci lamentiamo, sicuramente in questi decenni sono cambiate molte cose, le persone e le abitudini – proseguono i titolari -: una volta con una parola o una stretta di mano si andava d'accordo, non c'era bisogno di preventivi, il lavoro era meno stressante. Adesso bisogna essere più attenti nella gestione del cliente: è fondamentale la trasparenza nell'approccio, la chiarezza di prezzi e condizioni. Negli anni del Covid numeri e fatturato sono ovviamente diminuiti, anche se come categoria siamo sempre rimasti aperti. Avendo un'attività familiare e consolidata, abbiamo superato la situazione in maniera brillante. Poi è subentrato l'aumento delle materie prime e dei pezzi di ricambio e dei costi energetici. Ci siamo impegnati nell'acquistare al meglio dai fornitori, per evitare che l'inevitabile innalzamento dei prezzi che c'è stato gravasse troppo sulla clientela. I ricambi che sono aumentati di più sono

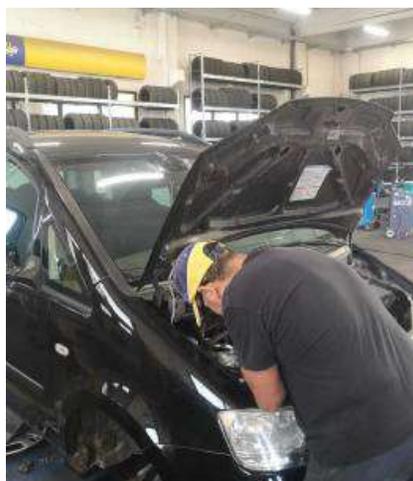
stati quelli relativi all'elettronica».

Negli ultimi mesi le cose sono migliorate. I prezzi hanno smesso di galoppare: «C'è una stabilizzazione dei prezzi: ad esempio, una tanica da 10 litri dell'Ad blue, additivo per i motori diesel, che sino al 2021 poteva costare anche 40 euro, adesso si trova alla metà del prezzo. Anche i ricambi si riescono a reperire con più facilità. I tempi di consegna sono sostanzialmente tornati quelli di prima della crisi delle materie prime. Per il cliente è sempre importante cercare di spendere il meno possibile, certo i pezzi originali costano di più. Sono scelte che uno fa in base all'auto che possiede e ad altri fattori».

A luglio dell'anno prossimo l'autofficina Fusar Poli verrà premiata come attività storica, avendo già ottenuto il riconoscimento della Regione.

«L'estate appena terminata – proseguono i titolari - è stata un'ottima stagione, con più revisioni e immatricolazioni rispetto a quella dello scorso anno. La nostra attività è comunque ciclica, ovvero si ripete nei vari periodi dell'anno. Le revisioni, ad esempio, coincidono con quelli in cui si acquistano più auto. Solitamente, i mesi meno indaffarati sono febbraio e ottobre, i periodi intermedi tra le stagioni. A fine estate, anche per il fatto che i potenziali clienti hanno speso in ferie, solitamente c'è un rallentamento. Noi ne approfittiamo per sistemare l'officina e prevedere altri interventi che sono stati a lungo rinviati, proprio per la necessità di lasciare spazio ai clienti».

L'autunno non dovrebbe più presentare problemi dal punto di vista degli approvvigionamenti. «Le forniture sono rientrate nei ranghi, rispetto ai gravi problemi di un anno fa: anche i prezzi si sono stabilizzati. Molti dicono che non sarà un periodo facile, ma ci siamo sempre ben difesi anche nei periodi più complicati».



Il sogno che diventa impresa ecco la Falegnameria Ruggeri

LA SFIDA TRA PIADENA E CREMONA
Oltre 70 anni di impegno e di scelte strategiche con la capacità di cogliere tutte le trasformazioni del mercato

L'azienda Falegnameria Ruggeri di Ruggeri Marco & C. è un'azienda che nasce da lontano e, come spesso accade nel mondo artigiano, nasce dal sogno del suo fondatore **Severino Ruggeri**. Classe 1936 inizia a lavorare come falegname nel 1950 e a metà degli anni '60, Severino fa ritorno a quella ditta che gli diede la prima occupazione. Qui si ferma parecchio, trovando l'opportunità di crescere e accumulare esperienza, fino alla grande scelta del 1978.

«Già mentre lavoravo come dipendente – ricordava Severino Ruggeri – nel tempo libero che mi rimaneva facevo mobilette per conto mio, per arrotondare lo stipendio: realizzavo sottolavelli, scolapiatti, un po' per tutto il paese. A quei tempi non c'era ancora il sistema delle cucine componibili».

Ma Severino sa che è arrivato il momento di rischiare in proprio. È così che nel centro abitato della frazione Vho di Piadena, in via Macchi, viene fondata la prima sede della Falegnameria Ruggeri. Il falegname non è un mestiere che si improvvisa, non solo per la tecnica acquisita ma anche per l'iniziale investimento necessario per acquistare i macchinari. «Non avevo soldi – affermava Severino – mi ero appena sposato e acquistai un macchinario in legno. Ma non lavorava bene, quindi passai a uno in ferro».

È il 1984 quando **Marco**, il primogenito, entra nell'azienda in questo contesto: «Anch'io, come mio padre, avevo poca voglia di studiare, e a 16 anni iniziai come apprendista, anche se già in precedenza contribuivo nelle pause estive della scuola dell'obbligo».

Nella falegnameria ora lavorano in tre, e la sede di via Macchi inizia a farsi stretta. Oltre a Marco, Severino e **Teresa** hanno un figlio più giovane, **Michele**, che entrerà in azienda più avanti. Intanto è l'ora di fare scelte strategiche. La prima, nel 1996, è l'ingresso in azienda dell'unico membro che non fa parte della famiglia. Almeno per motivi di sangue, perché da

allora è una colonna portante: **Nicolas Ruffini**. C'è un'altra scelta importante da fare: «Ad un certo punto – spiega Marco – abbiamo dovuto abbandonare la produzione diretta, perché o fai una cosa o fai l'altra».

La Falegnameria Ruggeri nel 2002 inizia il commercio del pvc, materiale che sostituisce il legno e da subito è un successo commerciale. Rientra Michele, mentre la produzione diretta viene lentamente abbandonata. C'è alle porte un nuovo trasferimento, a causa della scelta commerciale che deve privilegiare lo spazio espositivo rispetto a quello produttivo.

Nel 2007 infatti cambia la società, che da ditta individuale si trasforma in organizzazione che prevede la presenza di tre soci: Marco, Michele e Nicolas, l'apprendista diventato dipendente e che sale al livello dei due figli del fondatore.

Diversi gli accordi di esclusiva sottoscritti con importanti aziende internazionali, ad esempio Finstral per i serramenti in pvc e Dierre per le porte blindate, due partner sempre al





I titolari Marco e Michele Ruggeri con il socio Nicolas Ruffini. Nella foto sotto il fondatore dell'azienda Severino Ruggeri



**Nel 2002
inizia
il commercio
del pvc
materiale che
sostituisce
il legno
e da subito
è un successo
commerciale**



fianco dell'azienda di Piadena fino ad oggi. Altri partner si aggiungeranno, per le porte interne, le basculanti e tanti altri prodotti.

Il 12 settembre 2009 viene quindi inaugurata la nuova sede in via dei Platani, con uno spazio espositivo moltiplicato, che offre al cliente vasta scelta. Il lavoro è concentrato sul commercio e la specializzazione nella posa in opera, con un'attenzione molto speciale nell'assistenza post vendita: il cliente non è mai lasciato solo coi problemi che possono verificarsi. Chi vende serramenti si affaccia soprattutto sul mercato locale, quindi il 'buon nome' è essenziale. Lo conferma Marco: «Da dati che abbiamo riscontrato, sappiamo che la nostra clientela nasce per il 70% dal passaparola. La fiducia della gente per noi è fondamentale».

Nell'aprile 2014 un altro passo importante è stata l'apertura di una seconda sede, a Cremona nella centrale Piazza Risorgimento. «Se Maometto non va alla montagna, è la montagna ad andare da Maometto - afferma Michele -. Noi facevamo le Fiere a Cremona, area in cui avevamo già molti clienti. Il problema è che, trovandoci a Piadena, eravamo lontani fisicamente da questa clientela. L'area del Padenese è inoltre poco abitata, e Cremona è la città più vicina e per noi appetibile. Inoltre anche le aziende fornitrici ci hanno spinto per coprire meglio l'intero territorio provinciale».

Già, la parola d'ordine sembra: mai fermarsi e adagiarsi sugli allori conquistati. In fondo è la stessa filosofia messa in campo sin dal 1978.

«Si possono fare passi anche leggeri - conclude Marco - ma non bisogna mai fermarsi, si deve sempre avanzare. Abbiamo visto cosa è accaduto in passato: tanti sono partiti e noi non abbiamo mai perso tempo a guardare cosa facessero gli altri. Abbiamo sempre avanzato col nostro passo lento, e dal 1978 l'azienda ha sempre incrementato in modo costante, ogni anno, clientela e fatturato».



La sede dell'azienda a Piadena Drizzona

di Dario Dolci

Cambiare e alzare l'asticella La Spurghi Bressan fa scuola

RINNOVARSI PER MIGLIORARE

Il titolare: «Per seguire l'andamento del mercato abbiamo investito tantissimo in nuove attrezzature»

Rinnovarsi e innovare per stare al passo coi tempi e con la concorrenza. La storia della ditta Spurghi Pietro Bressan dura da mezzo secolo ed è il racconto di chi non si ferma mai alle prime difficoltà, di chi non si culla sugli allori quando le cose vanno bene e che sa guardare al futuro con spirito di adattamento e capacità di prevedere gli sviluppi del mercato.

«Ad iniziare l'attività – spiega **Daniel Bressan**, che conduce l'azienda con il padre **Cristiano** e la sorella **Silvia** – è stato nostro nonno Pietro. Agli inizi degli anni Settanta aveva una ditta di trasporti di prodotti petroliferi. Qualche anno più tardi è entrato nel mondo delle partecipate milanesi, legate all'ecologia. Col tempo, l'attività si è allargata agli autospurghi e questo settore si è via via rafforzato, acquisendo clienti privati ma anche grandi aziende del Pavese e del Milanese».

La sede storica della Spurghi Pietro Bressan è a Offanengo, in via Maddalena di Canossa. La ditta si avvale di uno staff qualificato e altamente specializzato, capace di intervenire tempestivamente ed elaborare soluzioni su misura ed efficaci, sempre in linea con il bisogno del cliente. La Spurghi Pietro Bressan è una vera e propria eccellenza nei servizi di autospurgo che, grazie a un team esperto e qualificato, è in grado di andare incontro a ogni esigenza.

«Quando il lavoro è iniziato ad aumentare – prosegue Bressan – in ditta è entrato anche mio padre e da quel momento abbiamo continuato ad ingrandirci. Adesso abbiamo 12 dipendenti e una quindicina di mezzi. Il grosso cambiamento è stato avviato dopo il 2007, quando è venuto a mancare mio nonno. In quel periodo la crisi economica avanzava e abbiamo dovuto rinnovarci. Abbiamo dismesso parte dell'attività per concentrarci sui rifiuti. Abbiamo acquisito tutte le certificazioni necessarie alzando l'asticella, introdu-



Cristiano Bressan e le ragazze del Volley Offanengo di cui Spurghi Pietro Bressan è sponsor





Silvia e Cristiano Bressan e alcuni mezzi della ditta

«Il cambiamento è stato avviato nel 2007. In quel periodo la crisi economica cominciava a farsi sentire e abbiamo dovuto rinnovarci. Abbiamo dismesso parte dell'attività per concentrarci sui rifiuti»



«...cendendo il trasporto di materiali e rifiuti pericolosi, oltre alla pulizia dei serbatoi e alle verifiche aziendali».

Oltre che nel settore degli spurghi e nel trasporto di rifiuti, la ditta offanenghese esegue l'installazione di palloni pneumatici per l'otturazione di condotte fognarie, durante lavori di riparazione o manutenzione, e la pulizia delle tubazioni.

«Per seguire l'andamento del mercato - aggiunge Bressan - abbiamo investito tantissimo in nuove attrezzature. I nostri autospurghi sono collegati al centro operativo, che fornisce informazioni e assiste l'operatore sul campo, gestendo tutti i processi».

Nel 2008 è stata aperta una seconda azienda, che si occupa dell'intermediazione dei rifiuti, la Eco DB.

«Ci serviva una parte commerciale, per trovare vie d'uscita per i rifiuti dei clienti. Molti dei nostri clienti producevano rifiuti ma avevano difficoltà a smaltirli o a piazzarli sul mercato, soprattutto gli scarti alimentari e i sottoprodotti di lavorazione. Noi abbiamo trovato per loro chi li utilizza come materia prima o il ciclo di smaltimento migliore».

Spurghi Bressan mette a disposizione una squadra specializzata nel trasporto di rifiuti speciali e pericolosi, sia solidi che liquidi. Grazie a una convenzione con molti impianti di smaltimento rifiuti, la ditta è in grado di gestire autonomamente il processo dal prelievo, trasporto e smaltimento o recupero, rispettando l'ambiente e le normative vigenti. L'azienda è autorizzata dalla Regione Lombardia e dall'albo nazionale dei gestori ambientali al trasporto di rifiuti pericolosi e non, collabora con enti pubblici e privati





Cattaneo Riccardo S.r.l.

Commercio rottame ferroso e metalli

Servizio cassoni scarrabili, smaltimento imballaggi misti (plastiche, carta, ecc.),
gomme, legna, demolizioni industriali

La nostra azienda ha radici storiche che affondano lontano nel tempo, agli inizi degli anni 60. Tutto è iniziato con il padre, **Giuseppe Cattaneo** che, nel cortile dell'attività di maniscalco del nonno, ha iniziato a raccogliere stracci e rottami, armato di bicicletta e carretto.

Nel corso degli anni, grazie alla dedizione e allo spirito imprenditoriale, l'attività si è ingrandita fino ad aprire un vero e proprio **magazzino di rottami a Crema**. Il figlio **Riccardo**, succeduto al padre, ha rinnovato il parco mezzi e introdotto nuovi macchinari per il **trattamento dei rottami**.

Nel 2011 la ditta si è trasferita a Credera Rubbiano, nel nuovo magazzino interamente ideato e progettato da Riccardo, con un capannone per lo **stoccaggio dei metalli** e un ampio piazzale cementato per lo **stoccaggio e il trattamento dei rottami ferrosi**.

La nostra azienda è specializzata nel recupero e commercio dei rottami ferrosi e metallici in tutto il Nord Italia. Con gli anni il range di rifiuti trattati si è allargato fino a includere anche **carta, plastica, legna (anche erba, rami e tronchi), fibrocemento, pneumatici, plastiche agricole e altri materiali**. Il servizio è rivolto sia ad aziende di tutti i tipi che ai privati.



Il titolare
Riccardo Cattaneo
con il figlio Matteo

www.ericattaneo.it



presenti in tutta l'Italia del Nord. Il parco mezzi - automezzi spurgo, autoarticolati e autotreni cisternati, ribaltabili e centinati - è idoneo per il trasporto di merci pericolose e speciali. Grazie a questa dotazione, la ditta è sempre in grado di far fronte a qualsiasi tipo di richiesta di trasporto e smaltimento di rifiuti solidi e liquidi. La Spurghi Pietro Bressan è anche disponibile a effettuare un servizio di videoispezione, ideale per la localizzazione delle condotte e canne fumarie, ma anche per controllarne lo stato, il grado di usura ed eventuali malfunzionamenti. Grazie a uno staff specializzato e a un'apparecchiatura altamente tecnologica, è in grado di localizzare e tracciare le tubazioni e, in caso di interventi murari, limitare al minimo l'entità dello sbancamento.

La videoispezione può riguardare anche tubature molto piccole, come quelle del lavello della cucina, ad esempio. Il controllo avviene tramite telecamere a colori che permettono di visualizzare e registrare su supporto fisso lo stato di salute delle tubature, così da decidere quali interventi rea-

La ditta ha la sede a Offanengo e si avvale di uno staff specializzato «Siamo cresciuti: adesso abbiamo 12 dipendenti e una quindicina di mezzi di vario tipo»

lizzare, compresi quelli murari.

Tra i servizi offerti rientrano la pulizia delle vasche, il lavaggio di tubazioni interne, la disotturazione di condotte, ma manutenzioni di depuratori, la pulizia di fosse settiche, di vasche, di disoleatori e di degrassatori.

Rinnovarsi e migliorare sono alla base del successo della ditta. «Per il futuro - conclude Bressan - vogliamo puntare su dei modelli che intercettino la clientela privata. Abbiamo investito molto sulla tecnologia e vorremmo implementare il sistema per la manutenzione delle reti fognarie. In questo momento lavoriamo molto per ri-

solvere le emergenze, ma vorremmo invece far passare l'idea che una manutenzione regolare possa evitare danni importanti alle famiglie. Programmando le manutenzioni, si abbatterebbero i costi rispetto a un intervento fatto in urgenza. Per quanto concerne invece il lavoro con le industrie, puntiamo alla sostenibilità e a ottenere una nuova certificazione nell'ambito del recupero dei rifiuti. Come ditta, avvertiamo la responsabilità sociale e ambientale legata al nostro lavoro».

soocar

STILL

SMART & SECURE





La sede di Verniciatura Bianchi a Montodine e nella foto a fianco Alberto e Pier Guido Bianchi



L'azienda
che ha la sede
a Montodine
viaggia verso
il mezzo
secolo
di attività

Innovazione parola d'ordine Verniciatura Bianchi è al top

TECNOLOGIA ALL'AVANGUARDIA
«Siamo stati i primi in Italia
e tra i pochi in Europa a installare
una cabina di verniciatura in 3D»

Fondata nel 1977 da Pier Guido Bianchi come ditta di verniciatura a spruzzo conto terzi, la Verniciatura Bianchi Srl, si trova da sempre nella zona artigianale di Montodine. Nata come azienda terzista per la verniciatura a liquido di manufatti caratterizzati da formati, materiali e tipologie diverse, ha successivamente ampliato l'attività fino ad introdurre un impianto di verniciatura a polvere. «Oggi trattiamo i prodotti più diversi - conferma **Alberto Bianchi**, direttore di Verniciatura Bianchi - provenienti principalmente dai settori della carpenteria pesante, della meccanica e dell'elettromeccanica dal settore arredamento. Verniciamo manufatti in acciaio al carbonio - più ra-

ramente in alluminio e acciaio inox - e trattiamo componenti le cui dimensioni variano dai formati più piccoli fino a quelli di maggiori dimensioni. Abbiamo quindi attrezzato il nostro stabilimento per rendere il flusso produttivo più rapido e flessibile possibile. Il collo di bottiglia di realtà aziendali come la nostra, è rappresentato dall'elevato numero di cambi colore richiesti e dalla varietà nella conformazione dei manufatti. È anche per questo che la Verniciatura Bianchi si è ampliata via via con il passare degli anni, adeguando la propria lavorazione alle esigenze del tempo, dell'ambiente e del mercato. «Nel corso degli anni abbiamo avuto quattro ampliamenti strutturali e un secondo magazzino logistico nella zona artigianale, dove ci siamo sviluppati, sia a livello di magazzino che a livello impiantistico. Siamo stati i primi a livello nazionale e tra i pochi in Europa ad installare, qualche anno fa, una cabina di verniciatura in 3D. Un macchinario rivoluzionario per le nostre lavorazioni che solo per il 2% sono ripetitive. Infatti il principale vantaggio di questa tecnologia è dovuto alla possibilità di gestire l'ingresso in cabina di manufatti diversi, senza l'obbligo di preimpostare il programma applicativo per l'autoapprendimento del robot. I componenti possono essere appesi in qualunque modo dato che lo scanner rileva la geometria

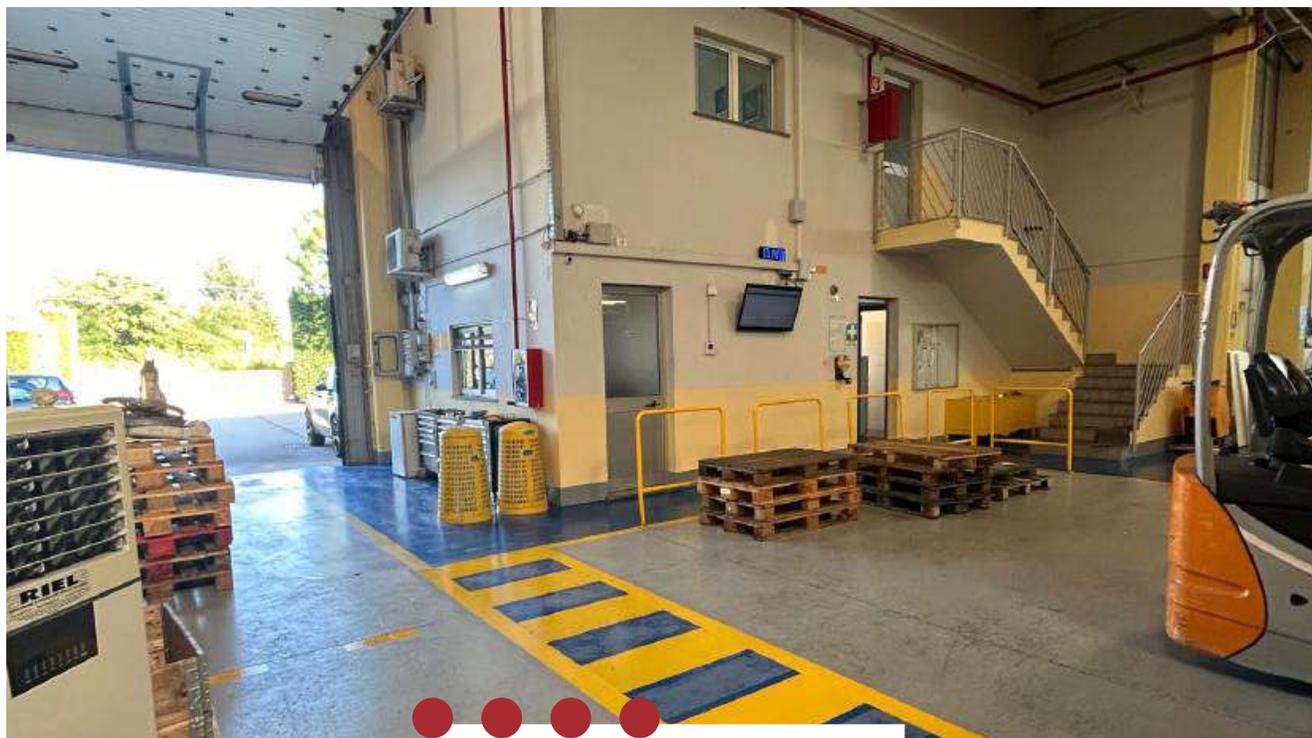


**AL RESTO
CI PENSIAMO
NOI!**

**Pulizie civili ed industriali
Facchinaggio, carico/scarico
e movimentazione merci**

Casalbuttano (CR) • Via Primo Maggio 1/3 • Tel. 0374.362422 • info@dharmacoop.it

www.cooperativadharmacr.com



del pezzo in tempo reale e il reciprocato adegua di conseguenza il proprio movimento per consentire la spruzzatura sul manufatto. Una ottimizzazione dei tempi produttivi che ci permette di essere più performanti in meno tempo e con maggiore qualità». Inserire un macchinario innovativo in una azienda storica come la vostra è stato un processo complicato? «Dopo quasi un ventennio di utilizzo del vecchio impianto di verniciatura – prosegue Bianchi – i nostri operatori erano preoccupati per l'introduzione del nuovo sistema: nonostante l'esperienza acquisita nel corso degli anni, gli addetti sollevavano dei dubbi in merito alla facilità di gestione di un processo diverso rispetto a quello a cui erano abituati. Eravamo pur sempre i primi in Italia e questa assoluta novità qualche dubbio lo ha sollevato. In realtà poi il sistema installato è di semplice utilizzo, non solo per quanto riguarda la gestione del processo di verniciatura, ma anche in riferimento alla pulizia della cabina. Con una frequenza di cambi colore che può avvenire anche ogni 30 minuti, la pulizia dell'impianto è importantissima: l'operatore la effettua seguendo ciascuna fase sul pannello di controllo. Se un passaggio non è stato eseguito in modo corretto, non è possibile passare alla fase successiva. L'elevata semplicità di gestione ha risolto i nostri dubbi iniziali e ci ha permesso di pensare ad altri ammodernamenti che ancora stiamo approntando».

«La svolta? Abbiamo attrezzato il nostro stabilimento per rendere il flusso produttivo più rapido e flessibile possibile»

Quella dell'innovazione tecnologica è una sfida continua. «Più che sfida la definirei un obiettivo costante per migliorare il lavoro dei nostri operatori, efficientando i processi. Entro ottobre di quest'anno andremo ad installare due nuovi robot di verniciatura, che andranno a togliere il lavoro manuale ai nostri operatori, senza licenziamenti ovviamente. Andiamo sostanzialmente a togliere quella che è la parte

più 'pericolosa' del lavoro, quella che è allo stretto contatto con le vernici e la facciamo fare alle macchine».

Sicurezza sempre sotto la lente di ingrandimento e una attenzione all'ambiente sempre costante sono gli altri due biglietti da visita che contraddistinguono la Verniciatura Bianchi. «Nelle nostre produzioni utilizziamo quasi totalmente vernici in polvere piuttosto che quelle solventi. Siamo sempre molto attenti a tenere basso il valore delle emissioni in aria e da anni abbiamo installato un impianto fotovoltaico che usiamo in autoproduzione».

Ma quale è stata la svolta nel successo della vostra attività? «Una vera e propria svolta non c'è stata. È stato un percorso graduale andato di pari passo con i nostri ampliamenti. La costruzione dell'ultimo plesso produttivo ci ha dato lo slancio che ancora ci mancava per permetterci di avere il giusto spazio per avere nuovi macchinari con un'attenzione all'ambiente e al benessere dei nostri operatori».

Passione, svolte e nuovi soci L'avventura di Acid Studio

LA POLITICA DEI PICCOLI PASSI

Grazie a professionalità e investimenti il gruppo di lavoro ha superato di slancio la pesante crisi del Covid

La Acid Studio Srl è un'azienda che da oltre 25 anni lavora con successo in un campo difficile come quello della musica, del service, degli eventi in generale. Ma in certi casi è bello riavvolgere il nastro. Siamo nel 1996, **Fausto Punzi** apre la ditta individuale Acid Studio, un piccolo studio di registrazione in Cremona. Piano piano cresce e si sviluppa, gradatamente prende piede anche la parte di service. Siamo intorno a primi anni 2000 e iniziano le prime svolte. Mentre la parte di service cresce in maniera importante, la parte relativa al 'primo amore' dello studio di registrazione - come ce lo racconta Fausto Punzi - subisce un lento, ma inesorabile calo. «Era il boom delle prime schede audio, del 'faccio tutto in casa da solo le mie registrazioni' e della 'crisi' dello studio di registrazione in quanto tale. Dovevamo fare una scelta perché le due attività non potevano convivere sostanzialmente per mancanza di tempo e risorse».

Nel corso degli anni la società è cresciuta, diventa Acid Studio Srl e c'è l'innesto di nuovi soci: prima **Antonio Casu**, poi **Christian Alquati** e infine, dieci anni fa circa, **Alessandro Previ**. «Abbiamo deciso di puntare sul service e, con il senno di poi, è stata una scelta vincente. Oggi possiamo dire di essere molto soddisfatti del nostro percorso, nonostante la grave battuta di arresto che abbiamo subito, gioco-forza, in periodo Covid. Il nostro settore è stato uno di quelli che più di ogni altri ha subito la pandemia. Ho pensato che non ne saremmo usciti, invece la resistenza è stata premiata ed è iniziato un periodo di ripresa che, da due anni a questa parte, non si è ancora interrotto».

Una vera e propria svolta post-covid. «Una preziosissima svolta. Nell'ultimo periodo Covid, un po' in controtendenza, abbiamo deciso di investire in materiali potenziando il nostro magazzino illuminotecnico; un campo che era leggermente carente rispetto ad altri. Questa si è rivelata una mossa vin-

cente perché siamo stati subito pronti per i clienti che via via ci stavano contattando. Oggi è ripartito tutto: dalle convention alle sfilate di moda, dal piccolo evento alle grandi kermesse. Posso dire che siamo stati bravi a farci trovare pronti al momento giusto nel posto giusto, ma sono convinto che ha pagato anche la nostra storia e la nostra professionalità».

Quanto è importante essere al passo con i tempi tecnologici nel vostro settore? «È molto importante. Il discorso è complicato perché la tecnologia è la più variabile e diversificata, ma è fuori dubbio che la parte tecnologica nell'audio, nelle luci e nel video riveste una importanza strategica. Per questo i nostri investimenti in materiali, per quantità e qualità, sono continui. Abbiamo la necessità costante di poter soddisfare i nostri clienti in modo preciso e puntuale, qualsiasi sia la loro esigenza».

Da poco avete cambiato sede, ma rimanendo sempre in città. «Avevamo la necessità di spostarci perché gli investimenti che abbiamo fatto e che continuiamo a fare per ampliare il nostro magazzino, necessitavano di maggiore spazio. Abbiamo trovato questa nuova sede accanto ad una azienda con cui collaboriamo da anni e che opera nel nostro stesso settore, seppur in ambiti differenti, che è Giochi di Luce. Siamo





Antonio Casu, Alessandro Previ, Fausto Punzi e Christian Alquati di Acid Studio di Cremona

L'azienda con sede a Cremona da oltre 25 anni lavora con successo in un campo molto complesso come quello della musica, del service e degli eventi di vario genere



molto soddisfatti di questa nuova posizione, che è stata quasi un colpo di fortuna, perché siamo vicini ad una realtà che stimiamo molto, con cui lavoriamo bene da tempo. Strategicamente è stata una bella idea ed è anche un piacere essere vicino a compagni di avventura come loro».

Parliamo di successo. Possiamo dire che il vostro è stato conquistato in due tempi: pre e post Covid? «Sì, sicuramente. Diciamo che nella prima fase è stato un successo graduale, conquistato giorno per giorno, lavoro dopo lavoro. Nella seconda fase il successo ce lo siamo riconquistato anche grazie alla nostra storia professionale. In questi mesi abbiamo seguito gli eventi più disparati. Il musicale è sempre la nostra casa primaria perché lì siamo nati e ci siamo affezionati, ma ormai da diversi anni stiamo facendo anche tanto altro con notevole soddisfazione nostra e, a quanto pare, anche dei clienti che ci rinnovano la fiducia».

C'è qualche progetto che vi sta a cuore più di altri? «Potrei fare tantissimi esempi, per grandi e piccoli nomi, che vanno dalle convention per Mediolanum Banca, alla partecipazione al tour della Michelin, dei FASK, passando per piccole aziende e agenzie di vari settori che si affidano a noi. Non da ultimi i festival musicali, cittadini e non, di ogni genere e durata, che ormai da anni ci affidano l'allestimento dei loro palchi e, sempre di più, la conduzione tecnica e logistica dei loro allestimenti più importanti. Per noi, tutti i lavori che ci vengono affidati dai nostri clienti, indipendentemente da quanto grandi o importanti siano, sono da eseguire sempre e comunque con grande attenzione e passione... e questa non è mai mancata».

di Andrea Gandolfi

Voglia di crescere sempre Ecco la ricetta vincente

PROGRESSO E QUALITÀ

«Siamo innovativi ed ecosostenibili»

**Donatella Balestreri racconta
il successo di Cascina Cristella**

Lo segreto del nostro successo? Avere sempre voglia di fare, di imparare e confrontarsi con altre realtà. Con la consapevolezza che il nostro 'mondo' - per quanto bello e confortevole - è davvero piccolo, e per crescere bisogna conoscere e studiare le esperienze degli altri, le realtà che ci sono anche oltreconfine e oltreoceano. È indispensabile essere curiosi e attenti alle novità, voler approfondire. E, quindi, non fermarsi mai». Su un muro dell'azienda agricola, il motto inserito nella meridiana voluta dal padre Franco ammonisce a fare 'tesoro di ogni istante', e forse in fondo è proprio quella la ricetta imprenditoriale della Cascina Cristella di **Donatella Balestreri**, storica impresa di famiglia che ha mosso i suoi primi passi a fine Ottocento a San Daniele Po, e da allora non ha mai smesso di svilupparsi, tenendo il passo dei tempi e delle loro sfide. Con 1.600 frisone (sono circa 750 quelle che vengono munte, da quest'anno tre volte al giorno), Cascina Cristella produce ogni giorno 320 quintali di materia prima, consegnati a Granlatte, holding del Gruppo Granarolo, e destinati a latte alimentare. Sui 500 ettari di terra in conduzione, tra proprietà ed affitto, si coltivano principalmente erba medica, frumento e mais finalizzati per intero all'autoconsumo aziendale. Innovazione, sostenibilità, benessere animale ed economia circolare sono le altre 'stelle polari' di una gestione che impiega tutto il liquame per un impianto a biogas da 300 Kw (l'energia elettrica prodotta viene venduta alla rete Enel e copre il fabbisogno di novanta appartamenti), contribuisce in modo significativo alle necessità aziendali con la 'batteria' di pannelli fotovoltaici in fase di ultimazione sui tetti delle stalle, punta sulle soluzioni tecnologicamente più avanzate per la gestione dei capi e della loro alimentazione, oltreché su una genetica di altissimo livello. Tutto questo grazie ad una storia partita



I titolari: **Tommaso Marchi, Donatella Balestreri, Vittorio e Umberto Marchi**





L'immagine di una stalla di Cascina Cristella, l'azienda agricola di Donatella Balestreri a San Daniele Po

da lontano e tramandata lungo le generazioni. Classe 1957, due figli che lavorano con lei («e ormai di fatto hanno preso in mano l'attività») insieme al marito, alla nuora e ad un gruppo di dipendenti, Donatella Balestreri ha ereditato dal padre la passione per gli animali e la genetica. «Una passione, perché questo è un lavoro molto esigente e deve piacere», sottolinea Balestreri. «Serve una sorta di vocazione, che penso di aver ricevuto e trasmesso. Mi sono diplomata perito agrario allo Stanga, poi ho studiato veterinaria». Scelte allora controcorrente. «All'istituto superiore eravamo cinque donne su un totale di 290 iscritti, ed era opinione diffusa che la facoltà di veterinaria poteva essere non pro-

priamente adatta ad una donna; così non è mancata qualche difficoltà, ma mio padre guardava lontano e mi ha lasciata libera di seguire i miei interessi», ricorda. Gli stessi del marito, veterinario libero professionista conosciuto all'Università, con il quale ha condiviso l'avventura di Cascina Cristella e la voglia di crescere, conoscere ed imparare ancora.

«Abbiamo seguito molti congressi negli Stati Uniti, dalla California al Wisconsin; stabilito contatti con nutrizionisti e docenti di fama mondiale, con le Università di riferimento negli Usa e anche in Canada, dove mio padre andava negli anni Sessanta ad acquistare bovini. Un percorso davvero fondamentale e molto stimolante, che ha accompagnato il progressivo sviluppo dell'azienda. Dobbiamo molto alla nostra 'squadra': familiari, amici, professionisti con i quali abbiamo rapporti di amicizia e lavoro; e a tutti i nostri dipendenti, cambiati negli anni ma con i quali il 'feeling' è sempre stato dei migliori. Ecco, un altro segreto è proprio il valore aggiunto frutto di questa 'famiglia aperta', basata su fiducia e stima reciproche».

Una roccaforte che ovviamente non può bastare a tenere lontani gli storici problemi del settore: da un prezzo del latte inadeguato alla burocrazia oppressiva e dilagante, dalla cronica difficoltà di fare squadra ad una prevalente lettura mediatica e social cieca davanti agli straordinari progressi e al livello raggiunto in tema di benessere animale e bilancio ambientale. «Spero che la scuola possa favorire una conoscenza più diretta e adeguata del nostro lavoro, come già avviene in Francia. Rendendo evidente anche ai meno competenti che se la vera qualità rimane ovviamente l'obiettivo numero uno, deve comunque essere raggiunta lavorando bene, sempre meglio. L'altro segreto da mandare a memoria è infatti questo: progresso nella qualità. Perché da sola, la quantità ha sempre le gambe ed il fiato corto».



**Ogni giorno
320 quintali
di latte
per gli scaffali
della grande
distribuzione,
autoconsumo
delle
coltivazioni,
biogas,
fotovoltaico
Molto studio
all'estero**

di Andrea Arco

Vallari e l'amore per l'orto «Il mio posto nel mondo»

NEL CASALASCO IL REGNO DEL BIO
La storia dell'azienda 'Il Germoglio' è un'avventura piena di coraggio (il ritorno ai campi) e trasformazione

Si chiama 'Il Germoglio' e si trova a Vicoboneghisio, frazione di Casalmaggiore. La storia dell'azienda agricola supergreen, legata a doppio filo con quella della titolare e fondatrice **Paola Vallari**, è un racconto che parla di trasformazione, di coraggio nel superare le iniziali resistenze, di sogni che si realizzano e di qualità che batte la quantità.

Vallari, col suo Germoglio, ha intrapreso un percorso straordinario di trasformazione e crescita nell'agricoltura bio. Nonostante le sfide iniziali, il suo impegno e la passione per la terra l'hanno portata a diventare un punto di riferimento del territorio. E, per quei clienti che andavano al grande magazzino, il 'paradiso di fiducia' per frutta e verdura.

«Tutto è cominciato quando ho deciso di aprire e cominciare questa avventura, nel 2016 – racconta la padrona di casa e dell'orto – ma non sono partita da zero. La maggior parte di quel che si vede ora erano terreni dei miei nonni e dei miei genitori che però, oltre a curare i campi, facevano tutt'altro. Come me d'altronde, fino a poco tempo fa».

Cosa c'è dietro al capolavoro? Come spesso accade, una chiamata. Una specie di vocazione naturale. «Mio padre – spiega Vallari – coltivava principalmente mais e soia, ma più per passione, alla fine sostanzialmente copriva le spese. Io, al tempo, lavoravo come professionista con partita Iva tra Cremona, Parma e Milano in diversi settori. Ed è allora che è arrivata quella strana scintilla. Da una parte il papà che non aveva il classico 'figlio maschio' a fargli da erede. Dall'altra c'ero io, con tanta voglia di tornare nei campi in cui sono nata, che ho sempre amato e che, oggi lo posso dire, mi hanno fatto trovare quel che si dice 'il tuo posto giusto nel mondo».

Emozioni e sentimenti, sì. Ma chi pensa che la favola si concluda senza grandi sfide, qualche ostacolo e soprat-



Paola Vallari è la titolare de 'Il Germoglio' che si trova a Vicoboneghisio, piccola frazione di Casalmaggiore

tutto un impegno colossale, probabilmente, non ha mai conosciuto la realtà delle aziende agricole. Il primo cambiamento radicale, dopo il ritorno a casa, è stato il passaggio all'agricoltura biologica e la diversificazione delle coltivazioni.

«Ho rivoluzionato tutto, convertendo l'intera superficie in bio. Oltre ai cereali, ho anche introdotto ortaggi e un frutteto con un'asparagiaia per avere una produzione completa – svela Vallari -. E la mia scelta, forse la più difficile, è stata quella di coltivare relativamente poco e non andare all'ingrosso, ma puntare invece sulla qualità. Tutto ciò che

**Nel 2016 scatta la scintilla
che innesca la difficile sfida
La passione per la terra
l'hanno portata a diventare
punto di riferimento del territorio**



viene coltivato qui, allora e oggi, viene venduto direttamente nel mio punto vendita sul campo. La gente, in pratica, può vedere ciò che acquista, da dove proviene e come è stato coltivato».

Ma come detto, la vita non regala niente a nessuno: «L'inizio è stato difficile perché il consumatore medio era abituato a fare la spesa al supermercato, dove poteva trovare tutto in qualsiasi momento. Per capirci – precisa la titolare del Germoglio – le gelate, le grandinate o la siccità non hanno alcun impatto sui grandi supermarket, ma da me è tutto diverso. Quindi il cliente si presentava ma non sapeva quale



Ariete

**I TUOI CARBURANTI IN VIA REPUBBLICA, 76
A CASALMAGGIORE (CR)**

**VI RICORDATE COME ERANO I PREZZI
PRIMA DELLA NOSTRA APERTURA?**

I NOSTRI CARBURANTI SONO



• GIÀ ADDITIVATI PRIMA DI ESSERE
MESSI IN COMMERCIO.
NON DEVI PIÙ AGGIUNGERE NULLA!



• CERTIFICATI,
REGOLARMENTE CAMPIONATI
E APPROVATI DAL LABORATORIO
DI ANALISI CHIMICHE
AMSPEC ITALIA.

• CONVENIENTI PERCHÉ
GRAZIE ALLA NOSTRA POLITICA
COMMERCIALE SIAMO IL
RIFERIMENTO DI PREZZO PER
TUTTI, SU TUTTO IL TERRITORIO.





frutta o verdura fosse di stagione e quale quindi avrebbe potuto comprare o meno. È stato un ostacolo non indifferente, certo, e ci è voluto tempo. Ma ne è valsa la pena». Niente paura. Come anticipato, il lieto fine c'è: «Cosa è successo? Che studio e impegno, se li fai vedere, cambiano il pensare comune. Oggi, infatti, chi ci visita si emoziona vedendo la lavorazione del terreno, quando magari ci vede sotto il sole cocente mentre piantiamo a mano, quando realizza che dietro ogni chilo di pomodoro o fragola che porta a casa, che dietro al gusto c'è tanto sacrificio». Gli esempi non sono casuali: «Il prodotto che ci ha fatto conoscere sempre di più è la fragola, il mio amore-odio. Ti fa impazzire se la coltivi ma ti fa innamorare quando la

**«Studio e impegno
se li fai vedere
possono cambiare
il pensare comune
Chi ci visita si
emoziona vedendo
i nostri sacrifici»**

raccogli. 'Finalmente, una fragola che sa di fragola e un pomodoro che sa di pomodoro'. Questa è la frase che ho sentito dire più spesso».

L'evoluzione continua, sull'onda del successo: dallo scorso anno, i prodotti invenduti vengono trasformati in un laboratorio, ampliando l'offerta dell'azienda con confetture, passate, verdure grigliate sott'olio e giardiniera. Ma ci sono anche le noie: «A livello burocratico, l'impresa richiede non solo il lavoro nei campi, ma anche una

parte significativa davanti al computer. Ed è molto dura. Il supporto del mio compagno e della mia famiglia sono fondamentali». E ora l'occhio al futuro: «Siamo sui social ma non siamo ancora del tutto digitalizzati. Il prossimo passo? Arriverà il sito web ufficiale».



S.In.Ge.A. S.r.l.
INDAGINI GEOGNOSTICHE E AMBIENTALI

La società si occupa di indagini geognostiche e ambientali e di geotermia ciclo aperto e a circuito chiuso. Essa possiede una vasta e completa gamma di attrezzature di perforazione adatte alle diverse esigenze di cantiere: si passa da perforatrici con ingombri molto ridotti e peso di 700 kg (BERETTA T21) a macchine cingolate da 220 qli (PSM 16G); da perforatrici autocarrate a perforatrici scomponibili per trasporti con elicottero.



Sede Legale: Montichiari (BS) - Via Mantova, 307

Sede Operativa: Carpenedolo (BS) - Via Enrico Fermi, 18

Uffici: Carpenedolo (BS) - Via Antonio Meucci, 26

Tel. 030 9983413 - Fax: 030 9698872 - www.singea.it - info@singea.it
Pec: singea@pec.singea.it

di Andrea Arco



Marco Samarani, erede della tradizione e ora titolare dell'azienda di Trigolo

L'Agricoltura 4.0 è in vetrina Samarani è l'innovazione

A TRIGOLO UN MODELLO MONDIALE
Vinta la sfida della meccanizzazione
la prossima è quella dell'automazione
«Il motto? Non si torna indietro»

Una storia che inizia negli anni '60 e, che cambiando una serie quasi infinita di vesti tra salti nel passato e balzi nel futuro, è arrivata fino a oggi. Con un successo strepitoso che però, come sempre, è stato costruito rialzandosi dopo gli inciampi a ogni ostacolo. Questo è solo uno dei mille modi che si potrebbero usare per descrivere la Samarani Primo e Marco, partita come piccola realtà del trigolese e, adesso, divenuta una delle aziende agricole cerealicole più meccanizzate e automatizzate della provincia di Cremona. Che, per chi non fosse dell'ambiente, di norma significa d'Italia e del mondo, visto che i leader della filiera dall'Alaska a Tokyo vivono tutti sul Po e nei dintorni.

Ed è tutto bello. Ma come è stato possibile? Proviamo a raccontarlo.

Siamo a Trigolo e bussano alla porta gli anni '70. Siamo nella scia del boom economico e tutti ci credono. Anche Primo Samarani che, infatti, raduna gli agricoltori del paese e fonda una cooperativa agricolo-zootecnica. Un bel viaggio che dura fino al '95. Poi arriva il figlio Marco che pensa al futuro: arrivano le agroenergie, col fotovoltaico da 150 kW dal 2009 e la superficie che nel 2013 cresce vertiginosamente, toccando i 245 ettari.

Riassumendo: un bel terreno, per di più ampliato. Un'attività solida e storica che migliora ma resta di famiglia. E tante idee. Quindi, cosa potrebbe mai andare storto? Beh, la realtà è che nelle storie di successo i momenti difficili non mancano mai. Ma possono essere opportunità. E infatti: «Vincoli, paletti e nuove norme, nuove politiche, spesso comunicate e non aggiornate, bandi annunciati e poi rinviati. Limiti continui, il tutto un anno dopo l'altro - ricorda **Marco Samarani**, erede della tradizione e ora titolare, col papà e il figlio a fianco - . Di che parlo? Della Pac per quello che era». Galeotta fu, insomma, la 'Politica Agricola Comune'. O forse è stata una fortuna? Certo è che nelle sue prime versioni, la norma dell'Ue, ha massacrato i cerealicoltori: «Dalla quasi totalità di maidicoltura siamo stati obbligati a colture del rinnovo, all'inserimento di terreni a riposo, all'alternanza in generale».

Insomma, un'azienda sana, affidabile e forte che viene ostacolata da Bruxelles. In parte sì, ma non tutto è andato per il

ZORZA GOMME

Via Bergamo 65
Castelverde -Cr-



**VENDITA E ASSISTENZA
GOMME, FRENI, SOSPENSIONI**

**VASTO ASSORTIMENTO
DI PNEUMATICI AGRICOLI**


TRELLEBORG

 **MICHELIN**

 **ALLIANCE**
AGRICULTURAL TIRES 

Tel. 0372.427088 - Soccorsi 348.7121372
zorzagommesrl@gmail.com

reperibili 24h su 24

www.zorzagomme.it



«Vincoli, paletti e nuove norme spesso comunicate e non aggiornate bandi annunciati e poi rinviati... Le difficoltà sono tante e quotidiane ma il segreto è andare sempre oltre»

peggio. «Anche grazie a queste scelte che altrimenti non avremmo preso, in concomitanza con l'accrescimento dei terreni, abbiamo imboccato la via della meccanizzazione», afferma infatti Samarani.

Ma cosa si intende, di preciso, con questo termine? Presto detto: «Grossomodo tutto ciò che oggi ricade nell'Agricoltura 4.0 e su cui abbiamo puntato da tempo – spiega Samarani –. Qualche esempio? La guida satellitare, la distribuzione frazionata di concimi e diserbanti, la realizzazione di mappe di resa e di prescrizione che hanno portato a ridurre costi culturali e, anche quella meccanizzazione che, attraverso bandi, ci ha permesso di arricchire e potenziare un sempre più efficiente parco macchine».

Un grande classico del successo, insomma. Trasformare l'ostacolo in vantaggio. Ma per il futuro? «La strada maestra ormai è questa – chiarisce Samarani –. Il domani ci riserva tante sfide e credo che la risorsa più importante che abbiamo sia proprio la meccanizzazione e, anzi, – afferma l'imprenditore di Trigolo –, l'automazione. Ci siamo già mossi, infatti, per tempo. Abbiamo implementato l'irrigazione automatica con 'pivot' e, negli anni a venire, cercheremo di investire ancora di più nell'ottimizzare la risorsa idrica. Non solo per nostro vantaggio individuale ma perché parliamo di un bene sempre più carente. L'ambizione finale – chiosa – è lo spreco zero dell'acqua, o quantomeno av-



vicinarsi il più possibile. Il digitale e l'automatizzazione, che ti permettono in tempo reale di verificare se, come, quando e quale coltura abbia necessità d'essere irrigata, è certo la scelta migliore. C'è poi anche l'aspetto qualitativo del lavoro. Una macchina che sta sotto il sole a 40 gradi evita che lo faccia io, mio padre, mio figlio o uno dei dipendenti stagionali. Questi ultimi, peraltro, sempre più difficili da reperire».

Agricoltura, qualità e robot. Il passato nel cassetto? No, rivive: «Sulle orme di mio padre, anche noi abbiamo, da tre anni, aderito a una cooperativa. La Csa, Cooperativa Sincinese Allevatori, che ha sede a Cumignano Sul Naviglio. Ma, a differenza del passato, oggi ci occupiamo di suini e non di bovini».

di Nicola Artoni

«Andare verso la modernità» La vision di Lupo Stanghellini

INVESTIMENTI E FUTURO

«Vogliamo crescere con nuove strutture che migliorino il grado di benessere animale e di chi lavora insieme a noi»

Investimenti, innovazione, miglioramento delle condizioni di lavoro e della sostenibilità aziendale. Il tutto accompagnato da una buona dose di coraggio e di quella sana follia che serve per gettare il cuore oltre l'ostacolo. **Elia Lupo Stanghellini** non si ferma quasi mai. Quando riusciamo a contattarlo, in un pomeriggio ancora (troppo) caldo di settembre, è sul trattore in mezzo ai campi, là dove è nato e dove si trova in pace con se stesso. È lui, classe 1985, assieme al cugino **Angelo**, a condurre l'azienda di famiglia, nelle campagne di Chieve, in provincia di Cremona, a due passi da Crema.

Il loro ingresso in azienda ha dato il via a un cambio radicale nella visione dell'azienda, ma il sentimento che prevale è quello, in primis, della riconoscenza: «Mio papà e mio zio ci hanno sempre aiutato – spiega Elia – e ancora continuano a farlo. Ma la voglia di investire e di voltare pagina è partita da me e da mio cugino Angelo, gli attuali titolari. I nostri genitori ci hanno sostenuto sin da subito, e la cosa più bella che è avvenuta è che sono stati capaci di farsi da parte, in senso buono naturalmente, e lasciare che le nostre idee potessero avere applicazione concreta. Di questo non possiamo che ringraziarli».

Un vero e proprio cambio di mentalità dunque: «Credo che rimanere troppo ancorati al passato non sia corretto – spiega ancora Elia – se si rimane troppo condizionati da ciò che si è sempre fatto non si riesce a cambiare. Noi abbiamo voluto e cercato un cambio radicale in tutto. Ci hanno dato letteralmente le chiavi dell'azienda in mano, ora lavoriamo per ricambiare questa fiducia».

E l'azienda, in questo caso, è certamente di primaria importanza. Sono 1.100 infatti i capi totali allevati, con quasi 70.000 quintali di latte prodotti ogni anno, conferiti a Raimondi per la produzione di Grana Padano. In conduzione ci sono circa 180 ettari, suddivisi tra seminativi



Elia Lupo Stanghellini (a destra) con il cugino Angelo guida l'azienda di famiglia a Chieve

(circa il 60%) e prato stabile. All'interno della parte coltivata a seminativi, un 70% circa è dedicato ai secondi raccolti. Il tutto in minima lavorazione (molto meno invasiva nel terreno e più sostenibile) e con un progresso tecnologico davvero entusiasmante.

«Gli investimenti fatti sono stati tanti, e in numerosi campi d'applicazione. Se pensiamo alle strutture, dal 2014 abbiamo messo in attività una nuova sala di mungitura 20+20 parallela, con la misurazione della conducibilità del latte. In più, abbiamo costruito tre stalle nuove, la prima nel 2018 e l'ultima tra il 2020 e il 2021, in pieno periodo Covid. All'interno abbiamo installato un impianto di ventilazione automatico».

Importanti innovazioni anche dal punto di vista delle macchine agricole: «Abbiamo comprato un semovente – prosegue Elia – un telescopico, un trattore con tecnologia RTK, vale a dire il meglio oggi disponibile per l'agricoltura



**Nell'azienda a Chieve
1.100 capi allevati
con quasi 70.000
quintali di latte
prodotti ogni anno
per la produzione
di Grana Padano
In conduzione ci sono
circa 180 ettari
tra seminativi
e prato stabile**

di precisione. E ancora una botte per l'interramento dei liquami con sistema di rateo variabile, che distribuisce automaticamente il prodotto in base alle necessità del terreno, in seguito a rilievi satellitare precedentemente effettuati».

Ma l'azienda Lupo Stanghellini non si ferma di certo qua, dal momento che anche dal punto di vista della sostenibilità ambientale i passi in avanti sono stati tantissimi. Soprattutto per quanto riguarda la produzione di energia pulita: «Da circa un mese e mezzo abbiamo avviato un impianto di biogas da 300 kw, interamente alimentato a liquame e letame. In più disponiamo di un impianto fotovoltaico da 100 kw, e ci siamo candidati anche per il secondo bando Parco Agrisolare, per ampliare ulteriormente la presenza di pannelli in azienda».

Il tutto fatto perlopiù con risorse interne, senza il ricorso a bandi Psr: «Sono scelte che abbiamo intrapreso per

abbattere i costi aziendali in primis, ma anche per migliorare la qualità del lavoro. Oltre a me e mio cugino, in azienda abbiamo cinque dipendenti. Ottimizzare il lavoro è fondamentale per incrementare le prestazioni aziendali».

E ora c'è spazio per una sola parola, futuro: «Vogliamo ampliare ulteriormente l'azienda, con nuove strutture che innalzino sempre di più il grado di benessere animale, il nostro benessere e quello di chi lavora con noi. È anche grazie a loro infatti, e a tutti i tecnici che ci stanno seguendo, se i risultati che stiamo raggiungendo sono di ottimo livello. Ritengo sia fondamentale avere un grado di sostenibilità ambientale sempre più alto, è l'unico modo che abbiamo per poter rispondere a correnti che dipingono l'agricoltura come fonte di inquinamento. La realtà è un'altra, siamo il settore più virtuoso da questo punto di vista».

di Stefano Sagrestano

Cantieri dell'Ats Masterplan La 'road map' di fine anno

LA PIANIFICAZIONE DEL TERRITORIO

Tra i cantieri già avviati quello sul turismo e le eccellenze e quello sul ruolo di CremonaFiere

Si riparte dal territorio, dalla sua valorizzazione attraverso il turismo e la promozione delle eccellenze gastronomiche e artigianali della provincia. Senza dimenticare la realizzazione di iniziative che sostengano tutta l'economia locale. Su questi temi lavoreranno nell'ultima parte dell'anno i cantieri dell'Ats Masterplan 3C. L'associazione temporanea di scopo è presieduta dal presidente della Provincia di Cremona, **Paolo Mirko Signoroni**, e composta dal consiglio degli associati, dal comitato di gestione e da una segreteria tecnica affidata a REI - Reindustria Innovazione.

Tra i cantieri già avviati c'è quello relativo al turismo con una strategia integrata di comunicazione delle eccellenze del territorio provinciale e con la creazione di un circuito di eventi al fine di rafforzarne la riconoscibilità: il tavolo è coordinato dai quattro assessori al Turismo dei Comuni di Crema, Cremona, Casalmaggiore e Soncino, che negli scorsi mesi si sono confrontati rispetto alle prime azioni da portare avanti. Lo sforzo dei prossimi mesi sarà quello di mettere a sistema l'offerta, non solo per il capoluogo ma anche per tutta la provincia.

Fondamentale anche il ruolo di CremonaFiere a cui è dedicato un secondo cantiere di lavoro per l'attuazione del masterplan. Decisivo creare una sinergia con il territorio e gli attori che lo popolano per far aumentare sia le esperienze fieristiche che le esperienze del territorio, il tutto supportato da una comunicazione unitaria ed efficace. È risaputo che le fiere, dopo la lenta ripartenza del 2022 e come ripreso dalle analisi del settore, sono in grado di generare un impatto sui territori di 22,5 miliardi di euro all'anno. Per questo serve unire le due esperienze e fare in modo che si possano ricondurre alle sue specificità dell'area provinciale. Il 2022 è stato per CremonaFiere un anno di investimenti, ma anche in cui si sono visti aumentare gli



In coda per visitare la rocca di Soncino. Sotto, un momento dei lavori del tavolo dell'Ats





Gli altri temi in fase di sviluppo sono i cantieri su università Its e lavoro, sulle infrastrutture e sulla creazione di un piano di azioni energetiche



eventi, azione che sta continuando anche in questo 2023 ormai arrivato all'ultimo trimestre. L'anno scorso erano stati 202.540 i visitatori che avevano varcato i cancelli del polo fieristico e oltre 9,5 milioni le visualizzazioni sui canali social. «Gettando uno sguardo al futuro è fondamentale creare una sinergia con il territorio e gli attori che lo popolano per far aumentare sia le esperienze fieristiche che le esperienze del territorio il tutto supportato da una comunicazione unitaria ed efficace», aveva dichiarato nelle scorse settimane **Massimo De Bellis**, direttore generale di CremonaFiere. Dagli amministratori locali la massima disponibilità a collaborare, sottolineata dal sindaco di Cremona **Gianluca Galimberti**. «Sarà importante sviluppare alleanze con altri territori limitrofi che ospitano eventi fieristici, formulare nuove proposte che anche a questo tavolo possono emergere. Poi coordinamento con il cantiere uno dell'Ats per i temi legati alla promozione e alla comunicazione».

Sulla stessa lunghezza d'onda **Piergiacomo Bonaventini**, sindaco di Pandino e rappresentante dell'Area omogenea cremasca. Lungo il fiume Serio si stanno attivando per portare avanti l'iter di costituzione di un distretto cremasco del cibo che potrà avere dei punti di contatto e di interesse anche con CremonaFiere.

Gli altri temi in fase di sviluppo e a cui si stanno dedicando gli attori coinvolti nel Masterplan 3C sono il cantiere dedicato a università, lavoro e rafforzamento dei corsi di istruzione superiore e di alta specializzazione, lo sviluppo di azioni comuni sulle infrastrutture, e la creazione di un piano di azioni energetiche.

di Gianluigi Cavallo (*digital strategist e data analyst*)

Solo i dati dicono la verità Una bussola utile per le Pmi

IL DATA-DRIVEN DECISION MAKING

*Il passaparola ha fatto il suo tempo
Ora serve analizzare le preferenze
dei clienti e i feedback sui prodotti*

In un mondo che sembra galleggiare in un oceano sempre più vasto di dati, le piccole e medie imprese (PMI) stanno scoprendo che la bussola più affidabile è fornita dai dati stessi. L'arte del Data-Driven Decision Making (DDDM) si sta rivelando non solo una tendenza, ma una necessità vitale nel panorama imprenditoriale contemporaneo. Entriamo nel cuore di questa rivoluzione, analizzando come il DDDM sta forgiando strade d'oro per le PMI.

Provate a immaginare una piccola azienda artigiana, la 'Bottega del Gusto' (nome di fantasia), un'impresa familiare che ha sempre contato sulla tradizione e sul passaparola per prosperare. Ma i tempi cambiano, e anche la 'Bottega del Gusto' si rende conto che è ora di navigare in acque nuove. E qui entra in gioco il potere del Data-Driven Decision Making.

ALLA RICERCA DEL TESORO: I DATI COME BUSSOLA

Dai semplici fogli di calcolo alle sofisticate piattaforme di analytics. Il DDDM permette alle imprese di sfruttare i dati disponibili per prendere decisioni informate e strategiche. «In Dio confidiamo, tutti gli altri devono portare dati», disse una volta il famoso statistico **W. Edwards Deming**. E questa citazione non è mai stata più vera che ora. Per la 'Bottega del Gusto' questo significa analizzare le preferenze dei clienti, le stagioni delle vendite, i feedback sui prodotti e molto altro. I dati non mentono e possono mostrare tendenze e abitudini che, a prima vista, possono non essere evidenti.

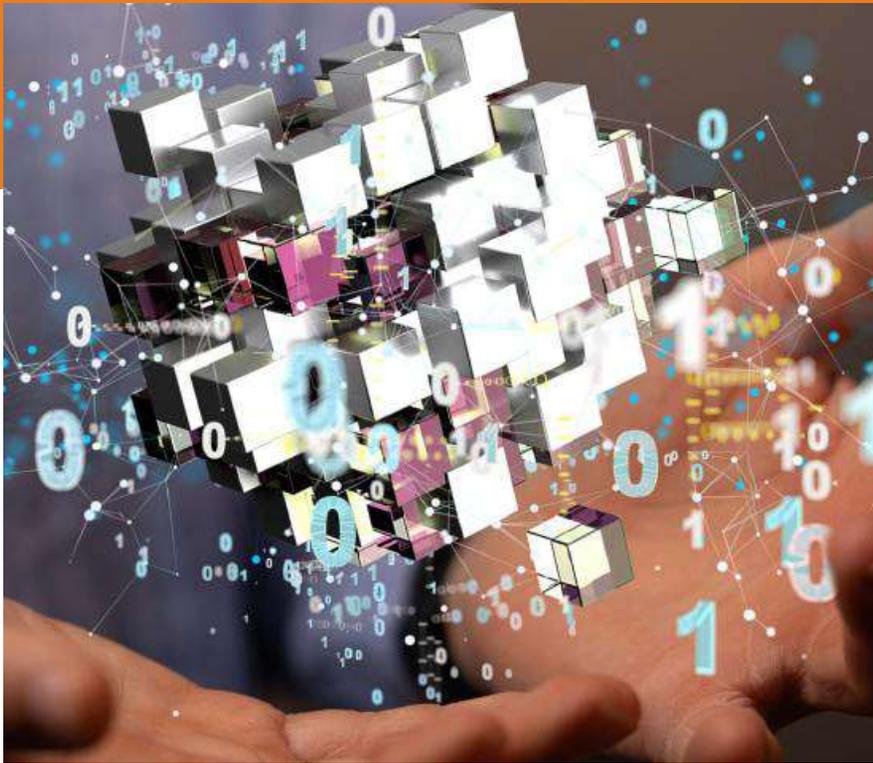
IL SALTO NECESSARIO VERSO IL DATA LAKE

In un'era dove il tempo rappresenta una delle risorse più preziose, le metodologie antiquate possono rappresentare un freno significativo all'efficienza aziendale. Se, ad esempio, quando chiedete ai vostri impiegati di 'presentare i dati', vi trovate di fronte a fogli di calcolo elaborati manualmente, è un campanello d'allarme che indica la necessità di un aggiornamento tecnologico. La vera essenza del Data-Driven



Gianluigi Cavallo





Il 'data lake' aziendale è fondamentale. Questa riserva digitale è il cuore pulsante della nuova era decisionale: i dati arrivano da diverse fonti e sono rielaborati.

Decision Making richiede un salto qualitativo e tecnologico: il trasferimento automatico dei dati provenienti dai vari progetti chiave, centralizzati in un data lake aziendale. Questa 'riserva' digitale è il cuore pulsante della nuova era decisionale: i dati vi confluiscono da diverse fonti, vengono rielaborati automaticamente e, quasi come per magia, trasformati in informazioni preziose e attuali, pronte per essere analizzate. In questo modo, le decisioni non sono più il frutto di lunghe elaborazioni manuali, ma diventano il risultato di un flusso informativo continuo, proiettato in tempo reale alle figure aziendali chiamate a prendere decisioni cruciali. Così facendo, si riduce il margine di errore, si guadagna in

tempestività e si apre la strada a strategie sempre più affinate e personalizzate.

NAVIGARE CON SAGGEZZA: I VANTAGGI DEL DDDM

Ma quali sono i vantaggi concreti che il DDDM può offrire alle piccole e medie imprese? Ecco una visione più dettagliata:

- 1) Ottimizzazione delle risorse: grazie all'analisi dei dati, le aziende possono allocare risorse in modo più efficace, riducendo gli sprechi e aumentando la produttività.
- 2) Miglioramento della customer experience: il DDDM permette di comprendere meglio i bisogni e le preferenze dei clienti, permettendo di offrire prodotti e servizi più allineati con le loro aspettative.
- 3) Agilità nel mercato: in un mondo in rapido mutamento, avere accesso a dati reali e tempestivi consente alle aziende di adattarsi rapidamente alle condizioni di mercato in evoluzione.

UNA MAPPA PER IL FUTURO

Torniamo alla nostra 'Bottega del Gusto'. Grazie al DDDM, ora la piccola azienda ha una mappa chiara per navigare nel complesso mondo degli affari di oggi. I titolari sono in grado di prevedere le tendenze, di comprendere meglio i loro clienti e di posizionarsi in modo strategico nel mercato. «Prima navigavamo a vista, ora abbiamo una bussola affidabile che ci guida attraverso le sfide del mercato», spiega il proprietario della 'Bottega del Gusto'.

UN NUOVO ORIZZONTE PER LE PMI

Il Data-Driven Decision Making non è solo un lusso riservato alle grandi corporazioni, ma un investimento necessario e accessibile. Anche le piccole e medie imprese possono, e dovrebbero, abbracciare questa rivoluzione, trasformando i dati in intuizioni preziose che possono guidare il successo e la crescita. Come ha detto una volta **Peter Drucker**, «Ciò che viene misurato, viene gestito». E nel mondo moderno, le PMI hanno l'opportunità di navigare con sicurezza verso un futuro prospero, armate con il potere dei dati.



di Stefano Sagrestano



Il sindaco **Fabio Bergamaschi**, l'assessore regionale **Guido Guidesi** e il presidente di Unioncamere **Gian Domenico Auricchio**

Coraggio, passione, tenacia Auguri Libera Artigiani!

LA GRANDE FESTA PER I 70 ANNI
Compleanno in sede con 300 ospiti
L'orgoglio del presidente Bressanelli:
«Vince sempre la squadra, avanti così»

Una serata carica di emozioni, ricordi, ma anche speranze e progetti per il futuro, tornando indietro nel tempo a 70 anni fa quando un gruppo di volonterosi artigiani capì l'importanza di unire le forze per far sentire meglio la propria voce e tutelare così gli interessi della categoria. La settimana scorsa, la Libera artigiani ha celebrato i 70 anni nella sede dell'associazione, nella sua casa. «Un lavoro ben fatto che continuerà ad essere il fondamento della cultura artigiana», hanno sottolineato dal palco il presidente **Marco Bressanelli**, al direttore **Renato Marangoni**. Numerosi i rappresentanti istituzionali invitati, con una platea formata da circa 300 persone, tra cui ovviamente moltissimi soci e socie: il past president della Libera Agricoltori Cremonesi **Riccardo Crotti**, il presidente dell'Associazione Industriali **Stefano Allegri** e quello della Cna **Marcello Parma**. Poi la politica. Tra i presenti,



Il presidente **Marco Bressanelli** durante il suo intervento



I rappresentanti delle aziende premiate alla festa dei 70 anni

LE AZIENDE PREMIATE

ATTIVITÀ STORICHE

- Merisio f.lli
- Cerioli f.lli



GENERAZIONE STORICA

- Pandini & Vacchi
- Pasticceria Treccia d'Oro
- Cella F.lli di Antonio Cella



SVILUPPO 1000-GIOVANI ARTIGIANI

- Beatrice Doldi
- Alessia Fusarpoli



INNOVAZIONE E TRADIZIONE

- Legno Edilizia
- I Falegnami di Valota
- Carrozzeria Vincenzi



FILIERA ORGANARIA

- Paolo Denti
- Giuseppe Scotti
- Fabbrica d'Organi Comm. Giovanni Tamburini
- Inzoli cav. Pacifico di Bonizzi f.lli
- Studio Restauro di Paolo Mariani



RICONOSCIMENTO SPECIALE ai dipendenti dell'associazione



L'applauditissimo concerto di Lucio 'Violino' Fabbri e della sua band



DAL 1953 AL FIANCO DI CHI NON SI FERMA MAI.



GRAZIE A TUTTI PER AVER PARTECIPATO ALLA CERIMONIA DEL 70° COMPLEANNO, AVETE RESO IL NOSTRO ANNIVERSARIO UNA SERATA DAVVERO INDIMENTICABILE.





Il riconoscimento a tutti i dipendenti della Libera Artigiani Crema



Il direttore **Renato Marangoni** e il past president della Libera **Giuseppe Capellini**
Sotto, **Alessandro Lupo Pasini** e **Lucio 'Violino' Fabbri**



In una serata indimenticabile con ospiti istituzioni e politici premiati soci e dipendenti la vera anima dell'associazione

l'europarlamentare **Massimiliano Salini**, l'onorevole **Silvana Comaroli**, i consiglieri regionali **Marcello Ventura**, **Matteo Piloni** e **Riccardo Vitari** e il presidente dell'Area omogenea **Gianni Rossoni** e il sindaco di Crema **Fabio Bergamaschi**.

Il direttore de 'La Provincia' **Paolo Gualandris**, conduttore della serata, ha sottolineato come l'artigianato giochi «un ruolo fondamentale nel rapporto tra mondo locale e globale» e sia «espressione di un saper fare attraverso cui, per via familiare o per apprendistato, si tramandano tecniche di lavorazione che hanno un valore simbolico e nel contempo pratico».

Il tema dell'innovazione, intrecciato a quello del ricambio generazionale, è stato affrontato dall'assessore regionale allo Sviluppo economico **Guido Guidesi**: «I dati ci dicono che l'artigianato non ha appeal sui giovani. Probabilmente perché non lo stiamo presentando nel modo giusto: la narrazione deve essere storia di ingegno, di sperimentazione e di ricerca. Degli artigiani non possiamo fare a meno, anche perché l'industria lombarda che vince la sfida della competizione internazionale ha alle spalle la grande e insostituibile comunità artigiana».

Tra i protagonisti della serata - conclusa da una cena di gala e dal concerto di **Lucio Violino Fabbri** - il past president della Libera Artigiani **Giuseppe Capellini**, che ha riannodato i fili del passato a quelli del domani rilanciando l'appello all'unità territoriale, il presidente di Unioncamere Lombardia **Gian Domenico Auricchio**, che ha richiamato l'importanza del dialogo tra associazioni, sistema camerale e Regione, e il segretario regionale di Casartigiani **Mauro Sangalli**, che ha evidenziato il ruolo centrale delle imprese che «costruiscono il Paese rischiando sui sogni».

Il violino 'Occhi Azzurri' strumento unico al mondo

CNA IN CAMPO PER 'CR2 SINAPSI'
L'opera è stata suddivisa idealmente in 88 parti e ogni 'pezzo' potrà essere acquisito per sostenere il progetto

Si è svolto lo scorso 21 settembre alle ore 18 presso la Ex Locanda Torriani, l'evento organizzato da Cna Cremona e Occhi Azzurri Onlus, denominato 'Aperitivo per un Violino'. «È un'iniziativa che arriva da lontano - spiega **Marcello Parma**, Presidente di Cna Cremona - e che oggi giunge alla sua fase clou. Da pochi giorni infatti questo violino, sapientemente costruito dai Maestri Liutai di Cna Cremona, può essere idealmente venduto in 88 parti e tutto quello che ricaveremo dalla vendita, sarà interamente donato alla Onlus Occhi Azzurri. Questa iniziativa contribuirà a sostenere il progetto di costruzione del Centro riabilitativo Cr2 Sinapsi, ideato e in fase di realizzazione da parte della Fondazione». L'idea era nata nel 2021 durante un incontro con **Filippo Ruvoli**, presidente del sodalizio e il gruppo dirigente di Cna Cremona, capitanato dal Presidente Marcello Parma.

«La realtà di Occhi Azzurri, presieduta da Filippo ci ha entusiasmato fin da subito - esordisce Parma - e il progetto, che ormai sta diventando realtà, di realizzare un centro ricreativo per bambini disabili all'interno del Parco del Morbasco, ci ha colpiti ed emozionati e ha risvegliato in noi il desiderio di contribuire in maniera fattiva».

«E così, con il forte intento di provare a dare una mano - spiega **Marco Vinicio Bissolotti** presidente di Cna liutai - è nata l'idea di costruire un violino a più mani, quasi un unicum in questo mondo, il cui ricavato andrà poi in beneficenza all'associazione stessa».

La costruzione è partita all'inizio del 2022, su modello Guarneri del Gesù e si è conclusa a luglio 2022. Questo violino, frutto della collaborazione e della professionalità dei liutai della Cna di Cremona, si può considerare un significativo rappresentante dell'artigianato artistico della liuteria cremonese contemporanea. Oltre al maestro Bissolotti nella costruzione del violino sono stati coinvolti i maestri liutai:

LE 88 PARTI DEL VIOLINO

- 1 testa
- 6 fasce
- 12 controfascie
- 6 zocchetti
- 1 tavola armonica (2 pezzi)
- 1 catena
- 1 fondo
- 4 cavicchi
- 36 parti di filetto (i filetti sono 12 composti da 3 strisce di legno)
- 1 tastiera
- 1 capotasto
- 1 capocordiera
- 4 piroli
- 1 bottone
- 1 anima
- 1 ponticello
- 4 corde
- 1 intonatore per corda mi
- 1 cordiera
- 1 reggicordiera
- 1 mentoniera
- 1 cartiglio





Un Violino per Occhi Azzurri



**Francesco Toto, Carlos Herman Roberts, Shibata Takao-
mi, Giulio Maisenti e Davide Somenzi.**

«Lo scorso 22 dicembre – continua Parma – presso l'auditorium Giovanni Arvedi, il violino e il progetto sono stati presentati ufficialmente alla comunità in un grande evento pubblico. In questa occasione il violino è stato suonato per la prima volta davanti a una vasta platea, dalla violinista **Lena Yokoyama**. Da quel giorno in poi il violino è esposto all'interno degli spazi del Museo del Violino dove è gentilmente ospitato. Il 'Violino Occhi azzurri' da allora quindi può essere suonato in tutte le occasioni pubbliche».

Il 'Violino Occhi Azzurri' è stato suddiviso idealmente in 88 parti e ogni 'pezzo' potrà essere acquisito da chi vorrà sostenere questa iniziativa. La quota minima di acquisto di ogni singola parte è fissata in 500 euro. Ricordiamo che ogni donazione è fiscalmente deducibile nei termini di legge. Ogni benefattore riceverà poi un certificato di avvenuto acquisto a conferma della sua donazione.

Le informazioni sul progetto e sulla sottoscrizione benefica in favore della Onlus Occhi Azzurri sono consultabili sul sito di Cna Cremona www.cnacremona.it/violino-occhi-azzurri/

**Alla costruzione dello strumento
hanno collaborato Marco Vinicio
Bissolotti, Francesco Toto, Carlos
Herman Roberts, Shibata Takaomi
Giulio Maisenti e Davide Somenzi**



La violinista
Lena Yokoyama





Per avere un'impresa competitiva hai bisogno di molte cose, al giorno d'oggi.

- *formazione*
- *contabilità*
- *corsi sicurezza*
- *paghe*
- *consulenza fiscale*
- *accesso al credito*
- *bandi*
- *internazionalizzazione*
- *digitalizzazione*

O forse hai solo bisogno di CNA.



**SPECIALISTI
d'IMPRESA.**

Cremona, Via Lucchini 105 - 0372.442211
Crema, Via del Macello 21/D - 0373.80384
Casalmaggiore, Via Marcheselli 72 - 0375.43824
Soresina, Via Genala 54 - 0374.343049

www.cnacremona.it



'Format communication' l'orgoglio di Stefania Milo

UN SUCCESSO LUNGO 20 ANNI

**Donne e innovazione in Italia
L'imprenditrice cremonese inclusa
nella lista di Unstoppable Women**

In Italia solo un'impresa su cinque è sotto la guida di una donna. I dati di Unioncamere, registrati a fine settembre 2022, dicono che le aziende femminili erano un milione e 342mila, pari al 22,18% delle imprese in Italia. Uno scenario che ci pone in coda rispetto alle altre nazioni dell'Unione Europea che registrano una percentuale media intorno al 32%. Se andiamo a guardare le startup, i dati rivelano una leggera crescita: alla fine di settembre 2022 erano duemila le startup innovative al femminile, con un aumento di 572 rispetto allo stesso periodo nel 2019. È evidente come i margini di miglioramento siano potenzialmente significativi.

Unstoppable Women, ogni anno, stila una lista (non completa e sempre in aggiornamento) di donne da seguire sui temi dell'innovazione in Italia: fondatrici, manager, attiviste, ricercatrici, ma non solo. Negli anni la lista si è allargata sempre di più per approfondire e raccontare le tante storie di sportive, artiste, scienziate che si distinguono per il loro impegno e che troppo spesso vivono dietro le quinte e risultano invisibili.

Stefania Milo, con la sua azienda di comunicazione 'Format', è da alcuni anni presente in questa lista. La 'Format communication' si avvicina ai vent'anni di attività; nasce infatti nel 2005 dopo che Stefania Milo, imprenditrice di prima generazione, ha conseguito la laurea in Scienze Politiche indirizzo socio-comunicativo e dopo aver lavorato alcuni anni in una concessionaria di pubblicità. Stefania è anche una dirigente attiva di CNA, dapprima membro di presidenza di CNA Cremona, poi Presidente Nazionale Giovani Imprenditori e in seguito Vicepresidente Nazionale CNA. Oggi siede ancora all'interno degli organismi dirigenti dell'Associazione di Via Lucchini.

«Sono onorata ed entusiasta di appartenere anche per quest'anno a questa lista di Unstoppable Women - afferma -. Se vi appartengo è anche merito del lavoro svolto prima come Presidente Nazionale Giovani Imprenditori e poi come Vicepre-



«Onorata di appartenere anche quest'anno a questa classifica È anche merito del lavoro come Presidente Nazionale Giovani Imprenditori e poi come Vicepresidente Nazionale CNA»

sidente Nazionale CNA. Ringrazio ovviamente StartupItalia e l'autrice Chiara Trombetta per annoverarmi in mezzo a donne davvero molto molto brave».

Chiara Trombetta, vice direttore di StartupItalia, giornalista professionista e UX designer, afferma che sia fondamentale raccontare queste donne e le loro attività senza agglomerarle in 'quote': «Abbiamo sempre più bisogno di un nuovo modello di leadership che sia anche al femminile, ma che includa quanto più possibile tutti. Perché è solo aiutandoci tra generazioni e professionalità diverse, senza ingabbiarci in uno stereotipo di femminilità, che possiamo costruirlo insieme».

Bonomi: «Più investimenti e taglio del cuneo fiscale»

LE MISURE PER LA MANOVRA

Alla sua ultima Assemblea Generale ospite Mattarella che ha chiesto massima condivisione sulle riforme

Il messaggio dell'intervento del Presidente di Confindustria, **Carlo Bonomi**, alla sua ultima Assemblea Generale da Presidente, è arrivato forte e chiaro: portare per un giorno le riflessioni degli industriali al riparo dal dibattito quotidiano sui nodi dell'economia e del Paese. Carlo Bonomi ha avvertito le forze politiche: «Evitate una dialettica divisiva». Su temi come la forma di Stato e di Governo «le riforme vanno condivise perché servono a tutti gli italiani».

Il leader degli Industriali ha ripercorso le sfide dello scenario economico, ha parlato a lungo di Europa, si è soffermato sui temi del lavoro e delle riforme. E sulla manovra ha affermato che bisogna lavorare su tre cose. «La prima: i redditi delle famiglie, il taglio del cuneo fiscale va reso strutturale. La seconda: gli investimenti. Serve uno stimolo agli investimenti con 'Industria 5.0' per sostenere le transizioni e il Pnrr che va scaricato a terra bene e subito. La terza: le riforme».

Dove si trovano le risorse per il cuneo? «Basta riconfigurare il 4-5% della spesa pubblica» ribadisce Bonomi che aggiunge: «Voglio andare oltre. Le tax expenditures per le imprese valgono 14 miliardi, sono disposto a rinunciarci se vanno totalmente al taglio del cuneo. È una assunzione di responsabilità del sistema imprenditoriale».

È d'eccezione l'intervento del presidente della Repubblica, Sergio Mattarella, in coincidenza con la giornata internazionale della democrazia. Il capo dello Stato parla all'ampia platea di imprenditori, duemila invitati, in prima fila c'è anche il Governo a partire dalla premier **Giorgia Meloni**.

Dopo giorni di allarmi sulla tenuta economica e la gestione dei migranti e con l'accendersi del dibattito sul rapporto tra Italia ed Europa, le parole del Presidente della Re-

pubblica indicano una rotta ben precisa: «Se c'è qualcosa che una democrazia non può permettersi è di ispirare i propri comportamenti, quelli delle autorità, quelli dei cittadini, a sentimenti puramente congiunturali».

Mattarella cita Luigi Einaudi quando scriveva: «È necessario che gli italiani non credano di dover la salvezza a nessun altro fuorché sé stessi. Oggi - aggiunge lui - diremmo «a noi stessi e agli altri popoli coi quali abbiamo deciso di raccoglierci nell'Unione Europea».

Un binomio, quello Italia-Ue, che il presidente torna a sottolineare con forza, prima di affrontare altri temi di estrema attualità, come la sicurezza sui luoghi di lavoro e i salari bassi. «Qual è un principio fondamentale della democrazia? - si interroga il capo dello Stato - Evitare la concentrazione del potere, a garanzia della libertà di tutti. Vale per le istituzioni - rimarca - e vale per le imprese». Quindi, menzionando l'articolo 41 della Costituzione sul-





Carlo Bonomi saluta la platea di imprenditori e ospiti: nelle fotografie sotto il presidente degli Industriali con **Sergio Mattarella** e **Giorgia Meloni**



l'iniziativa economica privata «libera», mette in guardia dal «protezionismo» che è «tipico delle esperienze autoritarie» e dal «dirigismo economico». Un passaggio che qualcuno interpreta in chiave extra-profitto. Per Mattarella poi, «vanno rifiutate spinte di ingiustificate egemonie delle istituzioni nella gestione delle regole o, all'opposto, di pseudo-assolutismo imprenditoriale, magari veicolato dai nuovi giganti degli Over the top che si pretendono, spesso, legibus soluti».

Buona parte del discorso di Mattarella è direttamente rivolto agli imprenditori, che al suo arrivo lo accolgono con un lungo applauso: «Un'economia in salute contribuisce al bene del sistema democratico e della libertà, alla coesione della nostra comunità», l'industria contribuisce a rafforzare la Repubblica. Ma, avverte, «non è il capitalismo di rapina quello a cui guarda la Costituzione, il principio non è quello della concentrazione delle ricchezze ma della loro diffusione». Anche perché il rischio derivante dalla crescita delle disuguaglianze è la «tiranide» come interpretata nel '700 dall'Abate Galiani.

I salari bassi sono un capitolo a sé: «Troppi giovani cercano lavoro all'estero, per la povertà delle offerte retributive disponibili», dice Mattarella, secondo cui questa è «una responsabilità che interpella anche il mondo delle imprese». Il presidente fa riferimento a diversi articoli della Carta (sei in tutto, tra cui «il 37 sulla donna lavoratrice») ma si concentra sul tema della «sicurezza sul lavoro che interpella, prima di ogni altra cosa, la coscienza di ciascuno». «Indipendentemente dall'ovvio rispetto delle norme, sarebbero incomprensibili imprese che, contro il loro interesse, non si curassero della salute dei propri dipendenti» e di «eventuali danni provocati all'ambiente», evidenzia. «Fuor di logica se pensassero di non dover rispondere ad alcuna autorità o all'opinione pubblica, in merito a eventuali conseguenze di proprie azioni».

*...quotidianamente
al fianco
delle imprese.*





Ecco come si può finanziare la 'Formazione continua'

WEBINAR IL 28 SETTEMBRE

Inizio alle ore 9.30: relatore Della Bella direttore di ECOLE - Enti Confindustriali Lombardi per l'Education

Come finanziare la formazione continua dei lavoratori occupati nelle nostre aziende? È questa la domanda alla quale daremo una risposta durante il webinar gratuito organizzato dall'Associazione Industriali Cremona il prossimo 28 settembre alle ore 9.30. Tra fondi interprofessionali (Fondimpresa e Fondirigenti), risorse nazionali e bandi regionali ci sono diverse opportunità, ma non tutte sono note o utilizzate pienamente. Lo ribadisce la vicepresidente dell'Associazione **Caterina Cremonesi**, con delega alla formazione, che ha invitato il Direttore di ECOLE - Enti Confindustriali Lombardi per l'Education, **Davide Della Bella**, per verificare quale sia lo stato dell'arte su un tema che sta tanto a cuore alle aziende. Per Della Bella «una buona formazione scolastica e universitaria è importante per entrare con adeguate competenze nel mondo del lavoro, ma durante il percorso di crescita professionale è imprescindibile un continuo aggiornamento per restare in linea con l'innovazione tecnologica e con un mercato del lavoro sempre più competitivo». Da tempo, c'è la possibilità di finanziare la formazione continua degli occupati, per renderla meno impattante sui bilanci delle imprese; tuttavia, è necessario riuscire a trovare il giusto canale di finanziamento. In questo, la struttura di ECOLE, che ha una sede a Cremona, è da 15 anni un punto di riferimento nel panorama della formazione finanziata corporate in Lombardia. L'Associa-

zione Industriali, attraverso la propria società di servizi Assindustria, socia di Ecolle, da sempre supporta le imprese nell'effettuare l'analisi dei fabbisogni formativi, incrociando aspirazioni professionali e ruoli aziendali coinvolti. In collaborazione con ECOLE, l'Associazione è in grado di ricercare il canale di finanziamento più idoneo, affiancando le imprese nella progettazione e stesura del progetto formativo e nella sua presentazione all'ente finanziatore, nonché nelle fasi successive di monitoraggio e rendicontazione.

Durante l'incontro, verranno illustrati diversi strumenti di finanziamento, fra i quali i Fondi interprofessionali, la nuova edizione del Bando Formazione Continua di Regione Lombardia, il Bando 'Linea competenze per la transizione industriale e la sostenibilità delle imprese' e il Fondo Nuove Competenze. I principali strumenti oggi utilizzati dalle aziende sono i Fondi Interprofessionali, Fondimpresa e Fondirigenti. Creati, rispettivamente, da Confindustria, Cgil, Cisl e Uil e da Confindustria e Federmanager nel 2002,

raccogliono, attraverso l'Inps, una quota pari allo 0.30 sul monte salari degli occupati e, successivamente, lo restituiscono alle aziende, che possono attingere alle risorse per realizzare percorsi formativi. Un po' più complicato è l'accesso ad altri strumenti, quali i voucher regionali (che attingono risorse dal Fondo Sociale Europeo) o il Fondo Nuove Competenze, nato per contrastare gli effetti econo-

mici della pandemia con l'obiettivo di adeguare le competenze dei lavoratori, destinando parte dell'orario alla formazione. Le ore di stipendio del personale in formazione sono a carico del fondo, grazie al contributo dello Stato e del Fondo Sociale Europeo, gestito da Anpal.

Durante l'incontro, aperto a tutte le imprese, i partecipanti potranno conoscere le caratteristiche principali delle misure, come accedere e con quali tempistiche presentare i piani. Per iscriversi all'appuntamento gli interessati possono scrivere agli uffici dell'Associazione (economico@assind.cr.it).



Davide Della Bella

di Andrea Arco

Latte, formaggi e allevamenti sono esempio di sostenibilità

LA SCIENZA BATTE I PREGIUDIZI

Il professore della Cattolica insieme alla sua equipe sta conducendo una battaglia contro le 'fake news'

Latte, formaggi e allevamenti italiani per **Lorenzo Morelli**, docente, ricercatore e direttore del Distas dell'Università Cattolica di Piacenza, sono sinonimo di sostenibilità. Un controsenso? Al contrario. Si tratta dell'affermazione più inconfutabile che possa esistere. E lo dicono i dati. La maggior parte delle persone però, fatta eccezione per gli addetti ai lavori e gli scienziati, non lo sa.

«Da anni proponiamo, secondo quanto ha già evidenziato la Fao, di rivedere il sistema antiquato ed errato che calcola l'impatto ambientale della produzione degli alimentari su peso e volume di prodotto e non sui suoi valori nutrizionali – spiega infatti il professore – Scopriremmo che in relazione alla quantità di calcio e proteine che apporta al nostro corpo, il latte e il formaggio hanno un impatto ambientale bassissimo. E lo è già nella media mondiale, figuriamoci qui. Voglio dare un'anticipazione dello studio che presenteremo a Cremona, in Italia, che è ben più virtuosa del resto del mondo».

E non è solo una questione di numeri, ma anche e soprattutto di salute. In un mondo in cui la sostenibilità alimentare è diventata una priorità, Morelli sostiene che il latte e i formaggi siano ingredienti «insostituibili per vivere bene e mangiare sano», basando appunto la sua affermazione su ricerche condotte dalla FAO (l'Organizzazione delle Nazioni Unite per l'Alimentazione e l'Agricoltura). Un impegno che va oltre i libri e i laboratori, quello di Morelli. Il professore e la sua equipe stanno infatti conducendo una battaglia contro le 'fake news' che dipingono gli allevamenti, anche quelli intensivi, come inquinanti, e lo fanno contrapponendo ai pregiudizi le prove della scienza.

«Su questo fronte, insieme alla Fondazione Invernizzi, con noi della Cattolica ci sono anche la Bocconi e l'Università



Il professor Lorenzo Morelli

Statale di Milano. La missione – rivela Morelli – è quella di portare a termine un'indagine sul mondo del lattiero-caseario che evidenzii i vantaggi del cosiddetto 'trade-off', vale a dire una scelta d'investimento. Come dico sempre – prosegue il docente – ogni nostra attività, come esseri umani, richiede sforzi di tipo economico e sociale. Nulla, come ricordo spesso ai miei studenti, è privo di un prezzo





«Nulla è privo di un prezzo da pagare. Ma la chiave è la valutazione del rapporto costi/benefici. Quello che 'paghiamo' per produrre questi alimenti indispensabili a una dieta sana è molto inferiore ai benefici che otteniamo»

da pagare. C'è la spesa, c'è l'impatto ambientale, c'è l'inquinamento. Ma la chiave per analizzare al meglio questo scenario - chiosa Morelli - è la valutazione del rapporto costi/benefici. Quel che, per così dire, paghiamo per produrre latte e formaggi, indispensabili a una dieta sana ed equilibrata per l'uomo, è assolutamente inferiore ai benefici che otteniamo dal prodotto finale. E bisogna dirlo

una volta per tutte. La sostenibilità è una questione complessa e multifattoriale. E se ormai è abbastanza consolidata l'idea che, in materia di sostenibilità, accanto al fattore ambientale è necessario considerare i fattori economici e sociali, è sempre più importante affermare che, quando si parla di cibo, va anche messa al centro la questione nutrizionale. Per avere una corretta life cycle assessment - spiega Morelli - il calcolo della cosiddetta carbon footprint non va riferito a chilogrammo di cibo prodotto, ma a quantità di nutrienti offerti da quel cibo; e con questo approccio, risulta subito evidente quanto l'impatto ambientale dovuto ai nutrienti forniti da latte e carne si riduca notevolmente».

Un prezioso alleato del mondo scientifico e della ricerca, in questo caso e non solo, lo si trova in Confagricoltura. Le posizioni espresse dal professore della Cattolica, infatti, coincidono perfettamente con una delle più storiche battaglie della confederazione, da sempre in prima linea per combattere i pregiudizi riguardo al settore primario. Confagri, all'ultimo Meeting di Rimini, si è anche impegnata a somministrare questionari anonimi proprio per raccogliere dati sul sentire comune della popolazione quando si parla di agricoltura. I dati saranno utilizzati per lavorare ancora meglio, e ancora di più, su una campagna di sensibilizzazione.



«Per dare un'immagine reale accanto al fattore ambientale è necessario considerare anche i fattori economici e sociali»

ENAPa

Il patronato di Confagricoltura

SCOPRI I NOSTRI **SERVIZI** PER **TUTTI** I CITTADINI

**PENSIONI,
RICOSTITUZIONI**

**VERIFICA
POSIZIONI
ASSICURATIVE**

**REVERSIBILITÀ
E RATEI
MATURATI
NON RISCOSSI**

**DISOCCUPAZIONI
(NASPI) E
DISOCCUPAZIONE
AGRICOLA**

**VARIAZIONI
UFFICIO PAGATORE
(IBAN)**

MOD. OBISM

**ACCESSO
FONDO GARANZIA**

**MATERNITÀ
E CONGEDI
PARENTALI**

**DIMISSIONI
ONLINE**

**BONUS
ASILO NIDO
E ASSEGNO
UNICO
UNIVERSALE**

**INVALIDITÀ CIVILE,
ACCOMPAGNAMENTO,
PERMESSI E CONGEDO
STRAORDINARIO
L. 104/92**

**INAIL
RICONOSCIMENTO PRIMO PAGAMENTO
INDENNITÀ TEMPORANEA
DANNO BIOLOGICO
MALATTIA PROFESSIONALE
RENDITA**

Contatta i nostri uffici **ENAPA** per informazioni/appuntamenti

Sede provinciale:

CREMONA

Piazza del Comune 9

Tel. 0372/465310/324

cremona@enapa.it

Sedi zonali:

CREMA - Vicolo Eugenio Conti 4 - Tel. 0372 465417 - crema@enapa.it

SONCINO - Via IV Novembre 23 - Tel. 0372 465662 - soncino@enapa.it

CASALMAGGIORE - Via Saffi 6 - Tel. 0372 465525 - casalmaggiore@enapa.it

SORESINA - Piazza Italia 3 - Tel. 0372 465634 - soresina@enapa.it

(Recapito PANDINO) - Via Castello 9 - Tel. 0372 465417 - lunedì 8/13 e 14/17

(Recapito PIADENA) - Via Libertà 64 - Tel. 0372 465525 - martedì 8/13 e venerdì 14/17

(Recapito CASTELLEONE) - Piazza Strafurini 1 - Tel. 0372 465634 - venerdì 8/13 e 14/17

di Andrea Arco



La golena del Po a Casalmaggiore

Rinaturazione, coro di no Mette a rischio le filiere

BRACCIO DI FERRO CON L'EUROPA

***Si discute delle aree attigue del Po
Confagricoltura e Consorzio Dunas
bocciano la legge della Commissione***

La legge proposta dalla Commissione Europea, ora in fase di applicazione in Italia partendo dagli espropri, ha suscitato un acceso dibattito tra esperti e organizzazioni agricole riguardo al progetto di 'Rinaturazione'. Che, nel caso specifico del Cremonese, riguarda principalmente le aree attigue al Po. Sebbene il piano sia stato promosso dal Commissario al Green Deal Frans Timmermans prima, e dalle forze politiche affini in Ue poi, come una misura per la conservazione ambientale, molti tecnici l'hanno criticato. Anzi, per lo più, bocciato in toto.

Il Consorzio Dunas, che gestisce la rete d'irrigazione nel territorio del Cremonese, è uno dei principali oppositori. Secondo i vertici, il progetto è contestabile sia a livello di dettagli territoriali che per la metodologia generale utilizzata per la riqualificazione del fiume. Inoltre, il Consorzio di bonifica possiede una concessione per l'uso di 12.000 litri al secondo di acqua pubblica dal fiume Po con un'infrastruttura operativa dal 1962. Nel corso di sessant'anni sono stati apportati interventi all'impianto per ridurre le quote di pescaggio da 32,15 mslm a 23,50 mslm. Il timore è che una 'Rinaturazione' così affrettata, e che non tiene conto della situazione idrogeologica

del Nord Italia, possa peggiorare ulteriormente la situazione. Anche Confagricoltura Lombardia, come sul piano nazionale dal presidente **Massimiliano Giansanti** anche in quello regionale per voce di **Daniele Sfulcini**, ha espresso una forte opposizione alla manovra. Sfulcini, più nello specifico, ha sottolineato la mancanza di consultazione con il settore agricolo e ha evidenziato il danno potenziale ai pioppeti, di grande importanza per le province rivierasche e con un alto valore ambientale. Insomma, un autogol. Inoltre, ha criticato la revoca e l'esproprio di terre, specialmente quando queste sono state parzialmente finanziate proprio per piantare i pioppi con fondi pubblici, sostenendo che ciò comporterebbe uno spreco di 350 milioni di euro del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza. Sfulcini ha infine enfatizzato il rischio di danneggiare una risorsa produttiva chiave per la filiera del legno, fondamentale per l'ambiente e l'economia locale.

Ma a storcere il naso non sono solo i dotati di 'expertise' al di qua delle Alpi. **Silvia Piconcelli**, agronoma con tre master e vicepresidente del 'Gruppo di lavoro foreste delle organizzazioni agricole europee' ha bocciato il progetto anche da Bruxelles. Secondo Piconcelli, il limitare delle coltivazioni strategiche, come i pioppi, nelle aree golenali non apporterebbe benefici significativi né alla rinaturazione né alla gestione delle piene e alluvioni. Al contrario, ciò potrebbe creare problemi per settori produttivi fondamentali per l'Italia, mettendo a rischio alcune filiere strategiche, come appunto quella del legno, e generando una situazione di insicurezza, concludendo infine col ribadire che la lotta alla siccità e la ricerca di biodiversità potrebbero non trarre vantaggio dai cambiamenti previsti, mentre le colture attualmente a basso rischio potrebbero essere compromesse.



IL MUSEO DEL VIOLINO FESTEGGIA 10 ANNI

Il 14 settembre 2013 veniva inaugurato a Cremona (mentre era sindaco Oreste Perri) il Museo del Violino. Nei giorni scorsi si è celebrato il decennale: ospite d'onore dell'evento il cavalier Giovanni Arvedi che ha fortemente voluto il Museo del Violino. Arvedi ha raccontato come il sogno di realizzare un unicum nel mondo musicale (compreso l'auditorium) sia stato una dimostrazione del suo amore per Cremona ma anche il piacere di raccogliere una sfida difficile ma stimolante. Vinta alla grande!



COIM ACQUISISCE NEOFLEX

Coim non si ferma e continua la sua crescita. Nei giorni scorsi l'azienda del presidente e ceo Giuseppe Librandi ha acquisito la Neoflex, azienda spagnola di cui la multinazionale italiana che ha il proprio cuore pulsante a Offanengo era già socia di maggioranza da due anni. Un ulteriore tassello per la realtà che produce specialità chimiche dal 1962 e opera in tutto il mondo attraverso diciannove società produttive e commerciali. Complimenti.



NUOVO OSPEDALE, PROGETTI E FIRME CONTRO

Prima la consegna da parte del Comitato di duemila firme contro il nuovo ospedale, il giorno dopo la presentazione dei cinque progetti finalisti e a seguire l'insediamento della commissione tecnica che giudicherà i progetti. Giornate calde nell'iter per il nuovo ospedale di Cremona: giornate in cui la voce di chi avrebbe voluto la riqualificazione della struttura esistente si è fatta sentire e in cui l'Asst ha replicato punto su punto. Conto alla rovescia.



VIABILITÀ E CANTIERI, CREMA NEL CAOS

All'esame dell'inizio dell'anno scolastico, il piano viabilistico messo a punto per 'tamponare' gli effetti dei cantieri attivi a Crema è andato in tilt: code e lunghe attese per migliaia di persone. Lavori stradali sotto accusa: cantiere della tangenziale a parte (aperto da quasi due mesi) nel mirino è finito il cantiere di via Stazione allestito proprio in quei giorni per il rifacimento dell'asfalto. Proteste dei cittadini e opposizione all'attacco dell'assessore Gianluca Gioi. Tempistica da rivedere.

**mondo ...
business**

Iscrizione al Tribunale di Crema
n. 109Tu del 27.04.1999

Supplemento del quotidiano
La Provincia
di Cremona e Crema
di Sabato 23 settembre 2023

Chiuso in redazione:
Mercoledì 20 settembre 2023

Direttore responsabile
Luca Puerari

Hanno collaborato
Andrea Arco, Nicola Artoni, Davide Bazzani, Gianluigi Cavallo, Dario Dolci, Andrea Gandolfi, Stefano Sagrestano, Bibiana Sudati e Luca Ugaglia

Progetto Grafico
Angelo Ghidelli

Editore
S.I.T. Srl

Pubblicità
PubliA Div. Comm. S.E.C. Spa

Stampa
Csq Erbusco (BS)



Associazione Industriali
Cremona



Confederazione Nazionale
dell'Artigianato e della Piccola
Media Impresa
CNA Cremona



libera
associazione
artigiani



LIBERA ASSOCIAZIONE
AGRICOLTORI CREMONESI

Oggi e domani, una storia che guarda al futuro

Il Gruppo Ferraroni è nato ormai cent'anni fa per crescere insieme alla comunità di cui fa orgogliosamente parte. Una missione che portiamo avanti ogni giorno, grazie ai nostri quattro pilastri: spirito innovativo, amore per il territorio, attenzione al sociale e cura dell'ambiente.

Perché crediamo che il domani debba sempre essere migliore dell'oggi.

gruppo
ferraroni 



**Scegliere Grana Padano
significa abbracciare i valori italiani.**

I luoghi dove nasce, la maestria dei casari,
le tradizioni, l'allegria a tavola, l'amore
per la cultura, il benessere e la passione.
È il gusto italiano che ha fatto
innamorare il mondo.
Un'emozione da condividere.



Un'emozione italiana.

IL FORMAGGIO DOP PIÙ CONSUMATO AL MONDO.