

Sabato 20 settembre 2025

# mondo ... business

Il magazine per le imprese del territorio

Cremona - Crema - Casalmaggiore

167  
2025



# CAMPIONI D'IMPRESA

Coraggio, impegno, passione e resilienza: un filo comune  
unisce le storie di successo di chi ce l'ha fatta

# Chi semina sostenibilità raccolge futuro.



Per noi la sostenibilità è un pilastro strategico e una scelta valoriale imprescindibile, integrata in ogni fase della nostra operatività. La mettiamo in atto attraverso l'ottimizzazione continua dei processi produttivi (in ottica di riduzione degli sprechi e dei consumi energetici), una gestione responsabile e trasparente delle materie prime, e un'attenzione concreta alle ricadute sociali e ambientali delle nostre attività sul territorio. Ogni intervento è orientato da evidenze scientifiche, metriche ambientali misurabili e una visione di lungo periodo, supportata da un impegno costante in ricerca e sviluppo.

Non si tratta solo di efficienza: si tratta di futuro, di coerenza e di un impegno quotidiano per generare impatti positivi, reali e duraturi. **Scopri la nostra visione e i nostri progetti per la sostenibilità scaricando il Bilancio di sostenibilità su [gruppo.ferraroni.it](http://gruppo.ferraroni.it)**

di Luca Puerari

# Il coraggio di cambiare per crescere



**I**l titolo di copertina di questo numero di Mondo Business è chiaro e diretto: 'Campioni d'impresa'. La cover story di settembre accende i riflettori sulle storie di chi ha avuto il coraggio di credere nelle proprie idee e la forza di trasformarle in impresa. Imprenditori, artigiani, agricoltori: uomini e donne, anche giovani, che hanno saputo costruire il proprio successo senza ricette preconfezionate, ma con dedizione, pazienza e una grande passione per il loro lavoro. Il messaggio che emerge è forte: non esiste una formula magica per fare centro. Il successo non è mai immediato e, soprattutto, non è mai scontato. È il traguardo dopo un percorso fatto di sacrifici, scelte difficili e strade spesso tortuose. Non esistono scorciatoie: occorre tempo, determinazione, capacità di rialzarsi dopo essere caduti. Eppure, nonostante le differenze di settori e percorsi, c'è un filo rosso che lega tutti i protagonisti: la passione. È la benzina che alimenta la voglia di andare avanti, che fa superare le difficoltà, che trasforma l'ostinazione in risultati concreti. Le interviste raccolte in queste pagine restituiscono un ritratto autentico del 'fare impresa' oggi. Non solo storie di successo, ma anche racconti di fatica e di resilienza. Perché dietro ogni azienda ci sono persone che, giorno dopo giorno, affrontano sfide sempre nuove. È questo l'obiettivo di Mondo Business: dare voce ai veri protagonisti dell'economia provinciale, a chi innova, produce, crea valore e dà lavoro. Raccontare le loro storie significa ricordare che dietro i numeri ci sono volti, scelte, sacrifici. In questo numero presentiamo sedici esperienze diverse: imprenditori che hanno costruito aziende solide, artigiani che custodiscono tradizioni secolari, agricoltori e allevatori che tengono vivo il legame con la terra. Realtà molto differenti per dimensione e settore, ma accomunate dalla stessa determinazione.

Ciò che emerge in modo netto è che oggi fare impresa è più difficile di ieri: servono pazienza e perseveranza, due ingredienti senza i quali nessun risultato può consolidarsi nel tempo, nemmeno per chi parte da una posizione apparentemente privilegiata. In molti casi il 'miracolo' avviene nell'ambito della famiglia - scrigno di valori, competenze e saggezza impagabile - che nel corso degli anni ha saputo far crescere, sviluppare e portare al successo una sfida partita da zero.

Un altro insegnamento che i nostri interlocutori ci consegnano riguarda l'urgenza di aprirsi al mondo che cambia, di innovare. Viviamo in un'epoca in cui la tecnologia progredisce a una velocità mai vista prima: restare fermi significa essere tagliati fuori. È necessario avere il coraggio di cambiare, di guardare avanti, di immaginare il domani prima degli altri. L'innovazione non è più una delle opzioni sul tavolo: è l'unica strada per restare competitivi. La cover story di settembre è dunque un mosaico di esperienze che, messe insieme, compongono un quadro preciso: il successo non è un traguardo facile, ma è possibile per chi sa mettersi in gioco con passione, coraggio e visione.

Accanto al dossier sugli imprenditori che 'ce l'hanno fatta', questo numero di Mondo Business - il primo dopo la pausa estiva - dedica ampio spazio a Cremona Musica, la tre giorni che dal 26 al 28 settembre porterà in città espositori, artisti e appassionati da tutto il mondo. Una manifestazione unica in Italia e di rilievo internazionale, che conferma Cremona capitale della musica e degli strumenti.

Un doppio filo unisce le due anime del magazine: l'impresa e la musica. In entrambi i casi, il successo nasce da un mix di talento, impegno e dedizione. Non ci sono scorciatoie, ma la passione rende ogni percorso possibile.

# IN QUESTO NUMERO

## L'EDITORIALE



### 3 *Il coraggio di cambiare per crescere*

Luca Puerari

## COVER STORY

### 6 LA FORZA DELLE IMPRESE

*Identità e visione globale  
La resilienza di Cremona*

CANTINE CALEFFI di C. Barcellari

8 *«Abbiamo trasformato il vino in un'esperienza di lusso»*

IMBALPLAST

10 *Il modello 'family business'  
Innovazione e sostenibilità*

NUOVA BONVICINI

13 *Cilindri made in Italy  
da Grumello nel mondo*

MARTINROSSI

16 *Supergarantita e sostenibile  
Filiera tra presente e futuro*

P & G PANDINO di D. Dolci

18 *«La qualità e la flessibilità fanno sempre la differenza»*

RISTORANTE DAKI

20 *Oleksandr ha vinto la sfida  
«Ho creato qualcosa di mio»*

BISON AUTOTRASPORTI

23 *«Io, camionista per passione  
Ivan e la sua scelta di libertà»*

OFFICINA GELATIERA di D. Dolci

26 *Il coraggio di reinventarsi  
«Ho scoperto la mia strada»*

RICCARDO NOLLI di A. Arco

28 *Tradizione ed energia nuova  
L'innovazione nella stalla*

30 *LAURA DALLEDONNE di A. Arco*  
*«La coerenza delle scelte è il motore del successo»*

32 *LARA BALESTRERI di A. Arco*  
*«Radici solide, equilibrio e una visione coraggiosa»*

34 *FABRIZIO AMBROSINI di A. Arco*  
*«Serve guardare lontano  
Non esistono scorciatoie»*

36 *ESSEQUADRO OFFICINA GRAFICA*  
*L'amicizia motore d'impresa  
la magia di un'identità forte*

39 *'OBIETTIVO BELLEZZA'*  
*Trattamenti ed estetica  
La formazione non si ferma*

42 *LITOGRAFIA MANNGRAF*  
*Un'avventura di famiglia  
tra stampa e lavori su misura*

44 *ORPHEUS TEAM*  
*«Il marketing delle persone»  
La 'missione' di Bernardoni*

## EVENTI

46 *CREMONA MUSICA di Solzi Gaboardi*  
*Una vetrina internazionale  
per gli strumenti e la musica*

49 *EVENTI E CONCERTI*  
*Tre giorni di musica diffusa  
Note da Cremona a Crema*

51 *L'INIZIATIVA di D. Dolci*  
*Uno stand per raccontare  
la bellezza dell'arte organaria*

53 *ELECTRIC SOUND VILLAGE*  
*Cremona riscopre il rock  
con musica live e seminari*

## TECNOLOGIA

**55** **LA CORSA DELL'IA** di G. Cavallo  
*L'ultimo mese come un anno  
occhio, chi si ferma è perduto*

## LA PAROLA ALLE ASSOCIAZIONI

**58** **INDUSTRIALI**  
*Ferraroni: «Resilienza e coraggio  
la ricetta per crescere ancora»*

**61** **INDUSTRIALI**  
*Giovani, cambio al vertice  
Nicoletti nuovo presidente*

**62** **CNA**  
*«Le nostre imprese meritano  
un fisco meno opprimente»*

**65** **CNA**  
*Via al bando 'Nuova Impresa  
Piccoli Comuni e Frazioni'*

**66** **LIBERA AGRICOLTORI**  
*Sull'agrivoltaico si cambia  
Allarme su costi e fattibilità*

**67** **LIBERA AGRICOLTORI**  
*Nuova intesa fra Regioni  
per la filiera del pioppo*

**69** **LIBERA AGRICOLTORI**  
*Psa, segnali di ottimismo  
Contagi in fortissimo calo*

**70** **LAA** di D. Dolci  
*'Lettera 22' bar e ristorante  
nuova vita all'ex area Olivetti*

**73** **LAA**  
*SicurServizi e SicurSalute  
ora il pacchetto è completo*



167  
2025

Sabato 20 settembre 2025

## IL BAROMETRO

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



Associazione Industriali  
Cremona



Artigiani  
Imprenditori  
d'Italia

Cremona



libera  
associazione  
artigiani



LIBERA ASSOCIAZIONE  
AGRICOLTORI CREMONESI

di Luca Puerari



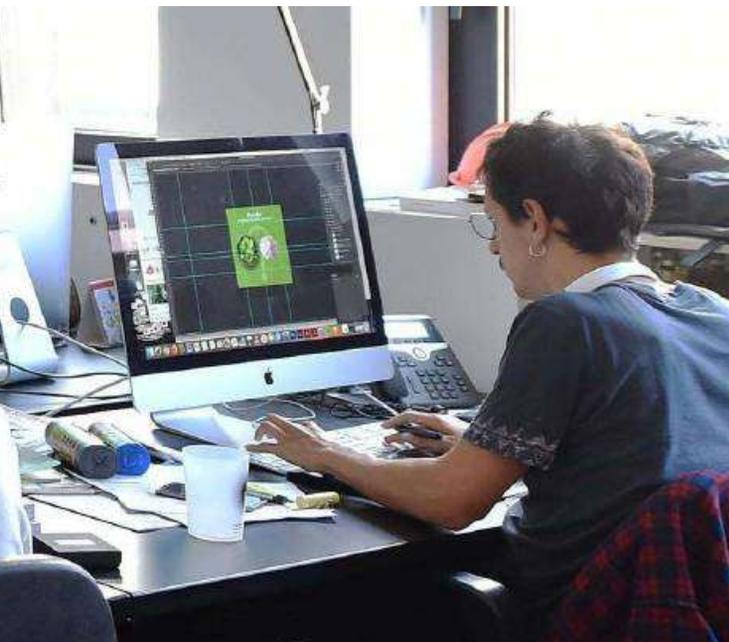
## Identità e visione globale La forza delle imprese e la resilienza di Cremona

**F**are impresa, in Italia come altrove, non è mai stato semplice. Oggi, in un contesto economico sempre più competitivo e in continua trasformazione, lo è ancor meno. La verità è che il successo di un'azienda non dipende mai da una formula preconfezionata, da una ricetta universale buona per tutti. È piuttosto il risultato di un insieme di fattori – qualcuno li chiama 'congiunture', altri 'occasioni', altri ancora 'scelte fortunate' – che devono intrecciarsi in maniera quasi perfetta: la capacità di anticipare i bisogni del mercato, l'intuito imprenditoriale, il coraggio di investire, la forza di reagire agli imprevisti, la determinazione a innovare senza perdere di vista la propria identità.

In questo quadro, la Lombardia continua a rappresentare il cuore pulsante del sistema produttivo italiano. La regione concentra oltre il 20% del Pil nazionale e ospita un tessuto imprenditoriale ricchissimo, che va dalle grandi multinazionali ai distretti industriali, fino alle piccole e medie imprese e

alle attività a conduzione familiare. Un mosaico di realtà che, pur diverse tra loro, condividono la stessa sfida: restare competitive in un mercato globale che corre veloce.

Se ci si sposta dalla grande Milano alle province, si scopre come il vero motore dell'economia lombarda non siano soltanto le metropoli, ma anche i territori più piccoli, dove spesso l'impresa coincide con la famiglia, con il lavoro tramandato di generazione in generazione, con il radicamento nella comunità locale. La provincia di Cremona è un esempio significativo: qui convivono attività artigiane e agricole, imprese manifatturiere e realtà innovative che hanno saputo fare dell'eccellenza di nicchia il proprio punto di forza. Cremona è terra di grandi tradizioni: dall'agricoltura e dall'allevamento, che da sempre costituiscono pilastri della sua economia, fino alla liuteria, simbolo di un saper fare artigianale riconosciuto in tutto il mondo. Ma accanto a queste eccellenze storiche, negli ultimi decenni si sono sviluppati settori industriali e produttivi capaci di competere a livello nazionale e internazionale. Sono



## La Lombardia è un mosaico di aziende diverse che resistono e innovano: la nostra provincia modello virtuoso tra agricoltura manifattura e tradizioni uniche

aziende che spesso nascono piccole, crescono grazie alla dedizione di intere famiglie e trovano la propria strada puntando su qualità, flessibilità e innovazione.

Il contesto non è però privo di ostacoli. Fare impresa oggi significa confrontarsi con il costo dell'energia, con la complessità burocratica, con le incertezze legate ai mercati internazionali. Significa, per molte realtà locali, anche affrontare il tema del ricambio generazionale: la difficoltà di trovare giovani disposti a raccogliere il testimone di mestieri e attività che richiedono sacrificio e pazienza. Eppure, proprio in questa capacità di resistere alle difficoltà e di reinventarsi si misura la forza di chi fa impresa. Non mancano esempi di aziende che

hanno saputo trasformare i limiti in opportunità. Realtà che, partendo da un laboratorio artigiano o da una piccola azienda agricola, hanno investito in tecnologie, digitalizzazione e sostenibilità, aprendosi a mercati lontani senza smarrire il legame con le proprie origini. È qui che la Lombardia - e Cremona fa alla grande la sua parte - dimostra di saper coniugare tradizione e modernità, competenze tramandate e nuove professionalità, locale e globale. In questo senso, la provincia non è un freno, ma anzi un valore aggiunto: significa avere radici solide, un'identità riconoscibile, un legame forte con il territorio che diventa fattore distintivo sul mercato. Gli imprenditori lo sanno bene: a fare la differenza non è solo il prodotto, ma la storia che quel prodotto racconta, la cultura del lavoro che porta con sé, la capacità di trasmettere fiducia e autenticità. Il quadro che emerge è quello di un'Italia che, pur tra mille difficoltà, continua a fare impresa. In Lombardia e a Cremona

questa resilienza assume tratti particolari: aziende piccole ma vitali, spesso a conduzione familiare, capaci di reggere la concorrenza internazionale grazie a qualità, creatività e coraggio. Una realtà che non conosce scorciatoie né ricette universali, ma che ogni giorno dimostra che con passione, visione e impegno è possibile trasformare le sfide in opportunità.



**Anche le realtà a conduzione familiare hanno saputo trasformarsi con coraggio aprendo all'innovazione e trovando nuovi mercati**

di Claudio Barcellari

## «Abbiamo trasformato il vino in un'esperienza di lusso»

### CANTINE CALEFFI DI SPINEDA

**Mattia: «Il territorio cremonese interpreta il patrimonio agricolo e culturale in chiave internazionale»**

**L**Il segreto è 'connettere i punti', per quanto lontani possano apparire ad un primo sguardo. Una visione che ha guidato **Mattia Caleffi** nell'integrare competenze manageriali maturate in primarie realtà corporate multinazionali in un progetto enologico radicato nel territorio cremonese. «Uno scenario su cui mai nessuno avrebbe scommesso», come lui stesso riconosce. Valorizzando l'eredità familiare legata all'agricoltura e alla vinificazione, a trentasei anni ha trasformato questo patrimonio in una Maison che coniuga rigore stilistico e identità culturale, interpretando con raffinatezza i codici contemporanei dell'esclusività e affermandosi progressivamente in scenari di rilevanza globale. Il percorso ha trovato riconoscimento su testate internazionali come Forbes, Robb Report e Private, con menzioni che nel 2024 hanno condotto la cantina all'inserimento tra le cento eccellenze italiane del Food & Beverage, definendola 'ambasciatrice dell'eccellenza e dello stile italiano nel panorama vinicolo globale'. Nel 2025 è giunta la consacrazione con la prestigiosa cover story di Forbes Italia, testimonianza di una visione imprenditoriale capace di coniugare radici territoriali e respiro internazionale. I vini della Maison sono stati selezionati per il prossimo World Business Forum, tra i più autorevoli appuntamenti del dibattito economico globale, mentre, nel quadro del Piano Mattei, Mattia Caleffi è stato invitato a presentare il modello imprenditoriale della cantina come riferimento per lo sviluppo delle politiche agricole in Africa, all'interno del panel istituzionale presieduto dal professor Jean-Leonard Touadi, coordinatore speciale presso la FAO delle Nazioni Unite. La sua traiettoria professionale combina un'educazione accademica ingegneristica al Politecnico di Milano con un'esperienza maturata in preminenti imprese del settore automotive, con ruoli di riporto alle direzioni am-



Dheva Brut Rosé Metodo Classico Caleffi a Saint-Tropez



Cena esclusiva presso il Caveau della famiglia Caleffi

ministrative di Lamborghini e del gruppo Stellantis, sviluppando progetti in contesti internazionali tra Nord America, America Latina ed Europa. In quegli incarichi ha operato su supply chain globali, strategie di manufacturing e programmi di eccellenza operativa. Questa esposizione gli ha consentito di comprendere come l'interpretazione delle dinamiche di mercato globali e l'implementazione di modelli di business innovativi possano generare vantaggi competitivi duraturi; principi che ha successivamente traslato in nuove logiche di



**«Il percorso ha avuto l'onore delle pagine di testate internazionali: da Forbes, tra le 100 eccellenze italiane 2024 e la cover story 2025 fino a Robb Report e Private»**

**«Gli anni negli Stati Uniti mi hanno permesso di capire le dinamiche che consentono di trasformare una visione imprenditoriale in un percorso strutturato di eccellenza»**



**La famiglia Caleffi: da sinistra a destra Giacomo, Emanuele, Davide e Mattia**

creazione del valore nel settore vitivinicolo.

Il ritorno a Spineda segna l'avvio di una trasformazione. L'azienda agricola di famiglia, tradizionalmente orientata all'allevamento e a coltivazioni estensive, viene reinterpretata come piattaforma per una produzione vinicola di alta gamma. «Non si trattava di replicare un modello preesistente – sottolinea Caleffi – ma di introdurre criteri di governance e strategia propri dei settori più avanzati, con una prospettiva manageriale e internazionale».

La Maison viene formalmente inaugurata nel 2018. «I primi anni sono dedicati all'affinamento tecnico, inteso come fase di ricerca e consolidamento dei processi, volta a costruire credibilità sul piano enico attraverso scelte produttive capaci di garantire coerenza stilistica e sostenibilità di lungo periodo». Viticoltura di precisione, selezione parcellare dei migliori cru, fermentazioni spontanee con lieviti indigeni e utilizzo dei mosti di prima estrazione definiscono un percorso dove rigore tecnico ed espressività convivono. «Molti operatori consolidati lavorano secondo logiche di proposizione del prodotto verticali. Noi abbiamo preferito un approccio integrato, in cui vinificazione, esperienze e ospitalità concorrono a un unico disegno strategico. Abbiamo cercato di elevare i codici della wine hospitality, integrando arte, cultura e alta ristorazione.

Ogni esperienza – dalle cene private agli aperitivi in vigna, fino agli eventi nel nostro caveau di famiglia – è concepita come piattaforma relazionale. L'accoglienza non è un complemento, ma un'estensione naturale della nostra filosofia. Ogni interazione è progettata per lasciare memoria e relazione duratura».

L'orientamento privilegia selettività, qualità e valore relazionale. «Abbiamo scelto tirature limitate, seguendo una disciplina rigorosa che ci permette di custodire l'identità, preservare la coerenza stilistica e garantire l'eccellenza qualitativa». Il portafoglio si fonda su Malvasia di Candia, Lambruschi superiori e Cabernet Sauvignon, con cuvée metodo classico e ancestrale oggi presenti anche nei circuiti del fine dining internazionale. «Il territorio cremonese è la matrice di questo percorso: un patrimonio agricolo e culturale che abbiamo scelto di interpretare con strumenti contemporanei, mantenendo intatti i valori di artigianalità e dedizione che lo caratterizzano da secoli. Ogni scelta – dalla vigna all'accoglienza – riflette l'incontro tra radici e visione, tra lavoro manuale e approccio manageriale. L'obiettivo non è soltanto produrre vino, ma costruire un progetto che dia forma a un'identità distintiva, capace di coniugare autenticità territoriale e rilevanza internazionale».



L'Imbalplast di Soncino rappresenta una 'family business': Giovanni, Mariuccia e Renato Alzani



# Il modello 'family business' Innovazione e sostenibilità

## IMBALPLAST DI SONCINO

*Da oltre 40 anni nel packaging igienico l'azienda ha costruito il successo unendo radici familiari e ricerca tecnologica*

**D**a oltre quarant'anni Imbalplast rappresenta un punto di riferimento nel settore del packaging igienico-sanitario, con una storia che intreccia la solidità del modello di family business con una costante spinta verso l'innovazione e la sostenibilità. Nata dall'intuizione imprenditoriale della famiglia Alzani, l'azienda ha sede a Soncino e oggi è una realtà strutturata e dinamica, capace di affrontare le sfide del mercato con visione, coesione e investimenti mirati. La guida è affidata a **Renato Alzani**, direttore generale, che con il fratello **Giovanni** rappresenta la terza generazione alla guida dell'impresa. A supportarlo ci sono la moglie **Beatrice**, responsabile delle relazioni commerciali, e la madre **Mariuccia**, storica figura dell'area amministrativa. Presto anche la quarta generazione farà il suo ingresso in azienda: il giovane **Leonardo**, laureato in economia, è pronto a portare nuova linfa in un

contesto già fortemente proiettato verso il futuro.

### LE RADICI DI UNA VISIONE

È stato **Esercito Alzani**, nonno di Renato, a porre le basi dell'impresa attuale. Negli anni '60, da commerciante lunghimirante, comprese le potenzialità del packaging in plastica applicandolo a un prodotto tipico del territorio: le radici amare di Soncino. Fu tra i primi a utilizzare il film in polietilene e a dotarsi di saldatrici per il confezionamento, intuizione che lo portò a fondare un'azienda capace, negli anni, di evolversi e consolidarsi. Con l'ingresso del figlio **Sergio** e della nuora Mariuccia, l'attività si specializzò progressivamente nel settore igienico-sanitario, a partire dagli anni '70, individuando un segmento di mercato strategico, oggi ancora alla base del core business.

### PACKAGING EVOLUTO E SOLUZIONI SU MISURA

Oggi Imbalplast opera a ciclo completo nella produzione di packaging, lavorando il polietilene e offrendo soluzioni personalizzate. La gamma è ampia e copre numerosi settori: dai sacchetti per pannolini, traverse letto e salviette igieniche, ai film termoretraibili, sacchi industriali, buste per corrieri e dischetti struccanti. La capacità di rispondere in tempi rapidi alle richieste della clientela – anche quelle più complesse e personalizzate – è uno dei punti di forza aziendali, resa possibile dall'integrazione dei reparti produttivi, logistici e di ricerca in un unico sito.



**La visione e la lungimiranza della famiglia Alzani ha portato l'impresa ad essere una realtà strutturata, dinamica e capace di affrontare le sfide del mercato**



#### **RICERCA, INNOVAZIONE E FORMAZIONE CONTINUA**

Il reparto di Ricerca e Sviluppo riveste un ruolo cruciale nel processo produttivo, agendo come motore creativo e propulsivo. In linea con le richieste del mercato e i principi dell'economia circolare, Imbalplast ha investito nella produzione di film in polietilene riciclato certificato e in bioplastiche, affermandosi come realtà all'avanguardia in termini di sostenibilità e innovazione dei materiali. A sostenere questa crescita anche un forte impegno nella formazione del personale. Prima di operare in reparti chiave come la stampa, ogni nuovo dipendente affronta un percorso di training di almeno sei mesi, accompagnato da corsi specifici su sicurezza, salute e prevenzione dei rischi. Un investimento continuo nelle competenze che va di pari passo con l'ammodernamento costante degli impianti secondo i principi dell'industria 4.0.

#### **OBIETTIVO NET ZERO: IL VALORE SOSTENIBILITÀ**

La sostenibilità rappresenta uno dei pilastri dell'identità di Imbalplast, che ha intrapreso un percorso per ridurre le proprie emissioni e contribuire al raggiungimento degli obiettivi dell'Agenda 2030. Accanto a pratiche consolidate di riciclo, efficientamento energetico e gestione dei rifiuti, spicca il progetto di piantumazione di un bosco di circa 1,4 ettari che circonda lo stabilimento, un vero e proprio polmone verde a testimonianza dell'impegno ambientale. Ma l'azienda ha voluto fare un passo in più, affidando a Soulfood Forestfarms la mappatura dettagliata della flora aziendale e all'Università di Parma uno studio scientifico sul campo per monitorare con precisione l'impatto delle proprie attività. I risultati ottenuti avvicinano sensibilmente l'azienda al traguardo della neutralità climatica (Net Zero), rafforzando il posizionamento di Imbalplast come realtà responsabile e proattiva.

#### **SOCIETÀ DI BENEFIT ORIENTATA AL BENE COMUNE**

Dal 2001 l'azienda ha avviato un percorso certificativo che l'ha portata ad adottare i più avanzati standard di gestione in ambito qualitativo, ambientale e sociale. Tra i risultati conseguiti spiccano la produzione di imballaggi con almeno il 30% di polietilene riciclato, l'utilizzo per il 31% di scarti post-consumo o industriali, e il conseguente contenimento dell'impatto ambientale. Questo impegno si è concretizzato anche nella trasformazione di Imbalplast in una società benefit, con l'obiettivo dichiarato di generare valore non solo economico, ma anche sociale e ambientale. Tra le iniziative più significative: il progetto 'Oltre l'involucro', dedicato al riciclo della plastica; 'Art Design Impresa', che connette impresa e arte; e il supporto a diverse realtà sportive locali. Azioni che riflettono una visione imprenditoriale capace di andare oltre il profitto, abbracciando civismo, cultura e valorizzazione del territorio.



# ENERWA SRL

## TRATTAMENTO ACQUE DELLE INDUSTRIE



Gianluca Cangiatì e Daniela Bocchi

La nostra storia, ha inizio nel 2000 quando **Gianluca Cangiatì**, oggi contitolare con la moglie **Daniela Bocchi**, decide di fondare questa realtà artigianale familiare.

L'azienda si occupa delle problematiche legate al trattamento dell'acqua e alla gestione delle risorse idriche. Oltre alla vendita, al noleggio, alle manutenzioni, all'assistenza tecnica ed analitica, siamo alla continua ricerca di nuove tecnologie volte a migliorare l'efficacia degli impianti di trattamento delle acque industriali di processo.



Impianto osmosi inversa



Lo staff di Enerwa Srl



Il parco mezzi di Enerwa Srl

### Supporto tecnico gestione impianti:

- assistenza tecnica ed analitica
- manutenzione impianti
- noleggio GWS (global water service)
- vendita

### Trattamento acqua per:

- generatori di vapore
- torri evaporative
- centrali di umidificazione/lavatori d'aria
- circuiti di raffreddamento



**ENERWA SRL**  
TRATTAMENTO ACQUE

Via G. Marconi, 1/b  
Bonemerse (CR)  
Tel. 0372.24526  
info@enerwa.it  
[www.enerwa.it](http://www.enerwa.it)



ISO 9001:2015  
ISO 45001:2018  
ISO 14001:2015



Mariangela Capellini è amministratore unico della Nuova Oleodinamica Bonvicini di Grumello

# Cilindri made in Italy da Grumello nel mondo

**NUOVA BONVICINI OLEODINAMICA**  
**Capellini: «In questi decenni tante sfide affrontate e vinte agendo sempre con prudenza e visione di impresa»**

**L**Il Gruppo NOB (Nuova Oleodinamica Bonvicini) rappresenta una delle eccellenze della manifattura italiana nel settore oleodinamico, specializzato nella produzione di cilindri di grandi dimensioni per impianti petroliferi, idroelettrici, cantieristica navale e meccanica pesante. Con oltre 40 anni di esperienza e un fatturato di 30 milioni di euro, il gruppo impiega circa 70 dipendenti distribuiti tra lo stabilimento storico di Grumello Cremonese, la società commerciale Disc Hydraulic LLC a Dubai e Disc Steel GmbH a Monaco di Baviera. Alla guida del gruppo c'è **Mariangela Capellini**, amministratore unico, affiancata dal figlio **Claudio Marani**, direttore generale. La storia dell'azienda affonda le sue radici nel 1925, con la fondazione da parte della famiglia Bonvicini. La svolta arriva nel 1983 quando Mariangela rileva il marchio e lo stabilimento, dopo aver iniziato come direttore amministrativo. «Credevo nelle potenzialità del progetto - racconta - e ho deciso di rischiare. Non ho mai avuto paura, ma ho sempre agito con prudenza e visione d'impresa».

Il salto di qualità arriva negli anni '90, grazie alla sinergia con il marito Danilo Marani, manager con esperienza in una multinazionale milanese. Insieme decidono di abbandonare la produzione standardizzata per concentrarsi su cilindri di grandi dimensioni, dove la qualità e la precisione sono prioritarie. Questa strategia permette a NOB di sganciarsi dalla logica del prezzo e di affermarsi come leader nazionale nel proprio segmento. Nel tempo, il gruppo ha partecipato a progetti di altissimo profilo: collaborazioni con Fincantieri per la Marina Militare, con il CERN, e per dighe in Africa e America Latina. Tra le altre commesse si contano forniture per sistemi di sollevamento navale, infrastrutture fluviali come la conca dell'Isola Serafini, componenti per lo stadio San Siro e la calotta protettiva della centrale di Chernobyl. L'intero processo produttivo è seguito internamente: si parte dal disegno fornito dal cliente e si prosegue con la progettazione e le lavorazioni meccaniche. L'officina è attrezzata per alesaggi fino a 1000 mm e lunghezze fino a 18 metri, con test di pressione fino a 500 bar. L'azienda offre anche servizi di riparazione, manutenzione e retrofitting dei cilindri, tra-

**L'azienda è specializzata nella produzione di cilindri per impianti petroliferi idroelettrici, cantieristica navale e meccanica pesante**

Con il contributo di:



Cremona  
COMUNE DI CREMONA



CAMERA DI COMMERCIO  
CREMONA - MANTOVA - PAVIA



Museo del Violino

**CREMONA MUSICA**

INTERNATIONAL  
EXHIBITIONS *and festival*



Live the **Cremona Musica**  
Experience

Tre giorni di musica, cultura e business.

**26-28 settembre, 2025**

Fiera di Cremona

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

**Grazie a una forte vocazione internazionale e con l'apertura di sedi a Monaco e a Dubai il gruppo NOB è diventato un partner globale per oli & gas ed energia**



mite reengineering e personalizzazione del design.

Con l'ingresso in azienda di Claudio Marani, laureato in Scienze Politiche e con un background in finanza internazionale, Nuova Oleodinamica Bonvicini ha accelerato l'internazionalizzazione. Claudio ha messo a frutto la sua esperienza nella contrattualistica globale per fondare Disc Hydraulic a Dubai, incaricata della distribuzione in Medio Oriente e Asia di cilindri, aste cromate, tubi senza saldatura e altri componenti per impianti oil & gas e idroelettrici. Disc Steel GmbH, con sede a Monaco di Baviera, si occupa invece dell'importazione di acciaio da produttori asiatici certificati, offrendo anche consulenza logistica, fiscale e doganale.

«La nostra è una strategia di integrazione verticale – spiega Claudio Marani – per aumentare la competitività, ridurre i costi e posizionarci come fornitori chiave in commesse complesse».

Completa il quadro la collaborazione con Gi.Bi. Meccanica, PMI del territorio cremonese incaricata di lavorazioni selezionate per l'assemblaggio dei cilindri.

L'espansione del gruppo ha favorito anche l'ingresso di giovani professionisti nei reparti produttivi e commerciali. **Marco Maccagni**, direttore vendite con esperienza nel mercato asiatico, sottolinea: «NOB rappresenta la tradizione dell'eccellenza italiana che si evolve guardando oltre i confini».

Mariangela Capellini, oggi punto di riferimento dell'imprenditoria meccanica italiana, guarda alle sfide del futuro con grande determinazione: «Crediamo nella nostra visione, abbiamo partner solidi, competenze e relazioni che ci permettono di affrontare con fiducia le sfide globali. È il momento giusto per andare oltre e giocare un ruolo da protagonisti nel mercato internazionale».



# Supergarantita e sostenibile Filiera tra presente e futuro

**MARTINOROSSI A MALAGNINO**  
*Innovazione, investimenti e una visione internazionale alla base del successo nella produzione di proteine vegetali*

**D**alle campagne italiane ai mercati internazionali, MartinoRossi rappresenta oggi un punto di riferimento nella produzione di farine, semilavorati, ingredienti funzionali e prodotti finiti plant-based e proteici. L'azienda, specializzata in cereali e legumi totalmente privi di glutine, soia, OGM e altri allergeni, serve l'industria alimentare, il retail e il canale fuori casa. Nel 2024 ha raggiunto un fatturato di circa 73 milioni di euro, con l'obiettivo di superare quota 80 milioni nel 2025, contando su una squadra di 140 dipendenti. Fondata nel 1955 e giunta alla terza generazione, l'impresa mantiene una solida guida familiare: **Giorgio Rossi** ne è il presidente, mentre il figlio **Stefano** ricopre il ruolo di amministratore delegato. Il cuore produttivo è a Malagnino, dove l'intero ciclo prende forma: raccolta delle materie prime dalle proprie filiere, selezione, pulitura, essiccazione e stoccaggio, seguite da lavorazioni come macinazione, trasformazione, estrusione, testurizzazione e miscele, tutte rigorosamente senza l'uso di chimica. Il confezionamento, affidato a macchinari di ultima generazione, consente soluzioni personalizzate per i diversi canali di vendita.

Tra i fiori all'occhiello della sede cremonese c'è il Dipartimento Ricerca e Sviluppo, articolato in tre aree: R&D di prodotto, R&D di processo e R&D agronomica. Quest'ultima, sostenuta da un team di agronomi interni e collaborazioni universitarie, lavora sull'ottimizzazione delle coltivazioni e sulla qualità delle materie prime. A supporto, l'azienda ha creato Agrifuture, azienda agricola di 33 ettari adiacente allo stabilimento, dove si sperimentano varietà botaniche e tecniche sostenibili di semina e coltivazione supportate dalla tecnologia di sub-irrigazione e dai brevetti Underdrip, società fondata dal presidente Giorgio Rossi nel 2009. La filiera si completa con un hub logistico di ultima generazione a Grosseto, inaugurato nel 2018 e gestito quasi interamente da remoto.



Qui si selezionano e stoccano leguminose provenienti soprattutto da Toscana, Puglia e Sicilia. Dal 2017, inoltre, MartinoRossi opera negli Stati Uniti con MartinoRossi America Inc., che distribuisce direttamente sul mercato nordamericano tramite due hub dedicati. Alla guida operativa c'è **Manuel Sirgiovanni**, direttore generale con un background internazionale in economia aziendale, management e marketing, maturato tra Italia, Regno Unito e Stati Uniti. Con esperienza diretta nel settore agroalimentare e una visione fortemente orientata all'innovazione, Sirgiovanni ha rafforzato il posizionamento dell'azienda nel comparto free-from. «Negli anni 2000 abbiamo superato il ruolo di semplici com-





**Tra i fiori all'occhiello della sede cremonese c'è il Dipartimento Ricerca e Sviluppo: a supporto è stata creata Agrifuture, un'azienda agricola dove si fa sperimentazione**



**Stefano Rossi ricopre il ruolo di amministratore delegato, Giorgio Rossi è il presidente. A sinistra il direttore generale Manuel Sirgiovanni**

mercianti, avviando una produzione all'avanguardia e dal 2010 ci siamo convertiti totalmente al senza glutine, soia e altri allergeni, anticipando i trend di consumo», spiega il manager.

Questa strategia si riflette anche nei marchi proprietari lanciati negli ultimi anni – Beamy, Mr. Beans, Goodly e Mais Corvino – pensati per offrire prodotti gustosi, salutari e privi di allergeni, adatti a ogni momento della giornata. Disponibili nei principali supermercati, su Amazon e sull'e-commerce aziendale Martino's Market, questi brand stanno rapidamente conquistando il pubblico, sia in Italia che all'estero.

Un pilastro del successo è il sistema dei contratti di filiera, che

coinvolge circa 700 aziende agricole in Lombardia, Emilia-Romagna, Veneto, Piemonte, Friuli-Venezia Giulia, Toscana, Puglia e Sicilia. Grazie a questo modello e ad una divisione dedicata denominata Campi d'Italia, MartinoRossi controlla l'intero ciclo produttivo: fornisce semi selezionati, segue gli agricoltori in ogni fase, monitora la crescita e la trebbiatura, evitando contaminazioni già in campo. La gamma di coltivazioni spazia da ceci e lenticchie a fagioli, mais, miglio, piselli e sorgo, disponibili sia in versione convenzionale che biologica. Un esempio di questa filosofia è la riscoperta del mais corvino, varietà autoctona dal colore nero e dalle elevate proprietà nutrizionali.

«Tutto nasce dalla terra e dal lavoro condiviso con agricoltori che sposano i nostri disciplinari rigorosi, basati su buone pratiche agricole e principi etici», sottolinea Sirgiovanni.

Oggi l'azienda guarda al futuro investendo nella produzione di proteine vegetali. Grazie a tecnologie sviluppate internamente, controlla ogni fase - dalla coltivazione all'estrazione - ottenendo proteine versatili, digeribili e con alto valore nutritivo, ideali per pasta, prodotti da forno, colazioni, salse o per il consumo diretto, come nella nuova linea Goodly.

«Il nostro obiettivo – conclude l'A.d. Stefano Rossi – è proporre soluzioni alimentari sostenibili e inclusive, adatte a sportivi, intolleranti, vegetariani e a chiunque desideri un'alimentazione sana senza rinunciare al gusto. Per noi il futuro del cibo è buono, salutare e alla portata di tutti».



di Dario Dolci

# «La qualità e la flessibilità fanno sempre la differenza»

## È LA SQUADRA CHE VINCE

**Federico Barbati e Ilaria Guerrini sono i soci titolari della P & G Pandino**  
**«Il gruppo di lavoro è decisivo»**

**U**no dei problemi che da tempo assillano il variegato e laborioso mondo dell'artigianato è quello legato al ricambio generazionale. Sempre più spesso, l'artigiano che va in pensione non ha un familiare disposto a portare avanti l'attività. Il rischio è che un grande patrimonio, nel tempo, vada disperso. **Federico Barbati** e **Ilaria Guerrini**, rappresentano una felice eccezione. Un'eccezione che ha permesso alla ditta P & G di Pandino di avere continuità anche dopo la fine dell'attività lavorativa dei suoi fondatori. A raccontare la storia, una storia di successo, è Federico. «Mi sono diplomato in meccanica all'Itis Galilei, dopodiché nel 2008 sono venuto a lavorare in P & G. All'epoca, i titolari erano Angelo Guerrini e mio zio Eddy Barbati. Poi, nel 2016, mio zio è andato in pensione e mi ha venduto la sua quota. Due anni dopo è mancato Guerrini e a lui è subentrata sua figlia Ilaria. Adesso i due soci siamo noi».

Federico spiega di cosa si occupa P & G: «Siamo un'azienda conto terzi, facciamo lavorazioni meccaniche, tranciatura e piegatura di barre. Il settore principale nel quale operiamo è l'elettromeccanico: facciamo componenti che vanno nei quadri elettrici. I nostri clienti arrivano tutti da quel ramo».

E a proposito di clienti, Barbati indica quali sono i maggiori: «Il più grande è la ABB, una multinazionale che ha una delle proprie sedi a Dalmine. A noi arrivano ordini dal Brasile, dalla Bulgaria e dall'Indonesia, ma il nostro mercato è in Italia e le consegne avvengono a Dalmine; sono loro, poi, a esportare i nostri prodotti. Un'altra grossa azienda per la quale lavoriamo è la Sarel di Lodi, anch'essa molto grande. Ha anche una sede ad Arezzo».

Federico è stato in grado, insieme a Ilaria, di portare avanti con successo quanto realizzato dai loro predecessori, ma



**Federico Barbati e Ilaria Guerrini sono i soci della P & G Pandino**

## L'impresa conto terzi realizza lavorazioni meccaniche tranciatura e piegatura di barre. Il settore principale nel quale opera è l'elettromeccanico

le difficoltà non sono mancate e non mancano tuttora. «Dobbiamo fare i conti con la concorrenza, ma siamo fortunati ad essere parte del mondo ABB, perché è difficile entrare in una multinazionale così importante. Per farlo, dobbiamo essere certificati. Loro vengono a fare audit ogni anno. Siamo sempre in competizione con altri fornitori, c'è una lotta costante al prezzo migliore, ma per fortuna il lavoro non manca mai».

P & G conta 14 dipendenti fissi più tre interinali e i due titolari. La sede, come detto, è a Pandino, ma quando l'azienda è stata fondata si trovava a Agnadello. «Da 30 anni - spiega Barbati - siamo fissi in via Artigiani. Di recente



abbiamo rilevato il capannone di fianco al nostro, per ampliarci. Quando si hanno spazi si possono creare nuove opportunità. La nostra ditta è in crescita e il trend è sempre positivo. Diciamo che viaggiamo bene. Quest'anno forse un pochino sotto l'anno scorso, ma va bene comunque».

Per i contoterzisti è difficile programmare una crescita. «Dipendiamo sempre dagli altri. Non abbiamo un prodotto da spingere per aumentare le vendite. L'unica cosa è cercare più clienti da rifornire e non dire mai di no a del lavoro, se si vuole crescere. L'idea di andare direttamente sul mercato estero non l'abbiamo mai presa in con-

siderazione. È difficile arrivarci. Bisogna essere strutturati. Non abbiamo una figura che giri il territorio o faccia da rappresentante e che crei dei contatti. Ma siamo fortunati, perché il lavoro arriva comunque, col passaparola».

Barbati spiega cosa è necessario fare per stare sempre a galla: «Il nostro punto di forza è la flessibilità, nel senso che i clienti ci mandano ordini per consegne rapide e noi non li facciamo aspettare. Abbiamo una produzione elastica. Facciamo tanti codici ma con piccole quantità. Sono lavori che in giornata si fanno e se arriva l'urgenza si cerca sempre di accontentare il cliente. Negli ultimi due anni da ABB abbiamo acquisito mille articoli nuovi, ma abbiamo fatto un numero maggiore di prodotti».

Le criticità, come detto, non mancano: «Uno scoglio è il prezzo della materia prima. Trattiamo tanto rame e le oscillazioni sul mercato creano una differenza di prezzo sia sull'acquisto che sulla vendita. Ci salva il fatto di avere un elevato grado di qualità; riceviamo pochissime non conformità del cliente, una decina all'anno, non di più. Un'altra difficoltà è mantenere lo standard; le lavorazioni non sono complicatissime, ma solo perché abbiamo una buona esperienza. L'azienda ha più di 40 anni. Il personale storico è rimasto e ha le competenze necessarie». Tenerlo stretto è un'esigenza. «Certamente - conclude Barbati - anche perché la manodopera non si trova. E' un problema. In certi settori, i giovani non hanno più voglia di lavorare. A pochi piace stare su una fresa piuttosto che su una trancia; sono lavori di fatica. Purtroppo, questo è un brutto segnale per chi vuole continuare un'attività».

di Dario Dolci



Alcune immagini dell'interno del ristorante pizzeria Daki di Gombito. Il locale prende il nome dalle iniziali dei figli (Daria e Kiril) di Oleksandr

## Oleksandr ha vinto la sfida «Ho creato qualcosa di mio»

### UN LUNGO VIAGGIO E IL SUCCESSO

*Il papà è russo e la mamma è ucraina  
Kozhenov è arrivato in Italia nel 2000  
A Gombito è il titolare del ristorante Daki*

**P**apà russo e mamma ucraina, come la moglie Zarina. In Italia è arrivato 25 anni fa, come clandestino. Per parecchio tempo ha fatto molti lavori, cambiando spesso la sede, ma alla fine i suoi sacrifici sono stati ripagati. Nel 2017 si è messo in proprio, riuscendo ad aprire il suo ristorante-pizzeria a Gombito. L'ha chiamato Daki, dai nomi dei suoi due figli: Daria e Kiril, 17 anni la prima e 11 il secondo. **Oleksandr Kozhenov** oggi è un uomo felice e realizzato. Ma per arrivare dove è arrivato ha dovuto rimboccarsi le maniche. È lui stesso, guardando indietro e riavvolgendo il nastro, a raccontare la sua storia per certi versi avventurosa, ma emblematica di come con i sacrifici e la forza di volontà possano superare tanti

ostacoli.

«Ho 48 anni e abito a Fiesco. Sono arrivato in Italia nel 2000. Abitavo in una città della Crimea e studiavo ingegneria meccanica. Un mio amico che lavorava alla pizzeria Lo Scoglio di Crema mi ha convinto a venire qui dicendomi che avrei guadagnato di più che a stare nel mio Paese. Sono partito con un conoscente della Crimea che aveva dei parenti a Pompei. Abbiamo fatto un lunghissimo viaggio in macchina e lui alla fine mi ha lasciato a San Giuseppe Vesuviano. Sono rimasto lì due settimane, nelle quali ho iniziato a studiare l'italiano, per non perdere tempo. Poi sono salito a Crema per lavorare allo Scoglio, dove ho conosciuto anche la madre della mia futura moglie. Mi sono ambientato abbastanza in fretta e ho imparato la lingua. Non avevo alternative».

La prima difficoltà è stata quella di avere i documenti e di mettermi in regola. «Dopo due anni che ero qui, è uscita la sanatoria voluta da Silvio Berlusconi e sono riuscito ad avere i documenti. Di giorno lavoravo in fabbrica e alla sera in pizzeria come lavapiatti. Quando la fabbrica ha chiuso, sono andato a fare il piazzaiolo a Mozzanica, al ristorante-pizzeria I tre pini. Dopo qualche mese, i titolari hanno aperto un nuovo locale a Zanica e sono andato con loro e ci sono rimasto per tre anni».



## «Per arrivare dove sono arrivato ho dovuto rimbocarmi le maniche. Ho lavorato in tanti posti e nel 2017 sono subentrato ai vecchi titolari e ho trasformato il locale»

L'odissea di Oleksandr non è comunque terminata lì. «In seguito, sono stato per due anni al centro sportivo a Verdellino. Poi, ho conosciuto la mia futura moglie e tempo un anno mi sono sposato. A quel punto ho preso casa a Fiesco e non mi andava più di fare troppa strada tutti i giorni. Volevo avvicinarmi e ho trovato un'occupazione a Castelleone, al Don Felipe, dove sono stato per dieci anni». Nel 2017 la svolta. «A Gombito c'era un locale che era stato chiuso perché i proprietari si erano trasferiti a Izano. Ho parlato con loro, abbiamo trovato un accordo e ho deciso di rischiare, mettendomi in proprio. Ho aperto il Daki, ristorante-pizzeria. Ho rinnovato tutto. Facciamo pizze e cucina. Nel locale lavoriamo io, mia moglie, i miei suoceri e uno staff di 12 dipendenti, due fissi e gli altri a chiamata. Mia figlia Daria mi aiuta nel weekend».

Il lavoro non manca e l'attività è bene avviata: «Da quando sono arrivato in Italia - spiega Oleksandr - ho sempre lavorato tanto. Basta avere voglia di fare che di lavoro ce n'è. Sono molto contento dell'attività che ho messo in piedi. Mi impegna parecchio, ho un solo giorno libero alla settimana, ma mi dà delle soddisfazioni. Ho creato qualcosa di mio. Il ristorante ha 160 posti più l'estivo. La Libera Associazione Artigiani mi assiste per la parte burocratica fin dall'inizio».

Il suo spirito imprenditoriale lo ha portato ad imparare qualcosa in ogni posto in cui ha lavorato: «Quando sono arrivato in questo Paese non pensavo che avrei fatto questo lavoro. In ogni ristorante-pizzeria dove sono stato, ho imparato qualcosa. Poi ho inventato il mio impasto per la pizza, che è leggerissimo. Ma a richiesta, faccio anche piatti della cucina ucraina; abbiamo clienti che la amano. È una cucina un po' invernale perché ha tutti piatti che vanno serviti molto caldi, per la maggior parte a base di carne».

In Crimea, Oleksandr ha ancora dei familiari: «Ci sono mio papà e mio fratello, che è ispettore di polizia in una città di 40mila abitanti. Ho anche parenti in Ucraina, zii e cugini. Viviamo malissimo la guerra in atto con la Russia. In Crimea ci sono tanti russi. Ho fatto la scelta giusta a venire in Italia; i miei figli sono nati qui e si trovano bene, parlano russo, ucraino e italiano. Ai tempi dell'Urss, se abitavi in Ucraina, anche se eri russo dovevi imparare anche l'ucraino».



Oleksandr Kozhenov con la moglie Zarina e i figli Daria e Kiril



**BMG**  
ELETTRIC



**QUADRI  
ELETTRICI**

**IMPIANTI  
ELETTRICI**

**AUTOMAZIONE**

**EFFICIENZA ENERGETICA  
& INDUSTRIA 4.0**

Via dei Giandini, 12 - Offanengo (CR)  
Tel: 0373 780.364 • e-mail [info@bmgeletric.it](mailto:info@bmgeletric.it)



**[www.bmgeletric.it](http://www.bmgeletric.it)**

di Dario Dolci



La 'flotta' della Bison Autotrasporti di Spino d'Adda e il titolare Ivan Lo Sicco

# «Io, camionista per passione Ivan e la sua scelta di libertà»

## BISON AUTOTRASPORTI

**«Dopo aver lavorato con mio padre ho comperato il mio primo camion a 25 anni: ora la flotta è cresciuta a tre»**

**N**ella frenesia del mondo moderno, dove il tempo sembra sfuggire tra mille impegni e responsabilità, avere una passione rappresenta un punto fermo, una bussola capace di orientarci e di dare un senso più profondo alla nostra esistenza. Le passioni, infatti, non sono semplici hobby o passatempi: sono ciò che ci accende, ci entusiasma, ci fa sentire vivi. Avere una passione significa coltivare qualcosa che ci appartiene veramente, che nasce da dentro e non ci viene imposto dall'esterno. Una passione è una scelta e per **Ivan Lo Sicco**, 30enne nato a Lodi ma residente a Vaiano Cremasco, la scelta è stata quella di guidare un camion. È lui a raccontare la sua storia e a spiegare come è arrivato a mettersi in proprio ancora in età giovanissima, supportato dalla Libera Associazione Artigiani. «Ho preso il diploma di tecnico agrario al termine della

scuola superiore. Poi, il mio primo lavoro è stato quello di guidare i furgoni come dipendente. Dopo qualche anno ho conseguito le patenti per i mezzi pesanti e ho lavorato alle dipendenze di mio padre, che aveva una ditta di autotrasporti. Quando per lui è arrivata l'età della pensione, ho aperto la mia attività, comprando il mio primo camion a soli 25 anni».

Ivan oggi è titolare della ditta Bison Autotrasporti che ha la propria sede operativa a Spino d'Adda. In cinque anni, ha già saputo sviluppare l'attività. «Adesso ho tre camion di mia proprietà e poi ho dei padroncini che collaborano con me e lavoro con grosse aziende». Le difficoltà da superare in questi primi cinque anni di lavoro in proprio non sono mancate: «Ho aperto durante il periodo del Covid e quindi è fin troppo facile immaginare gli ostacoli che ho dovuto affrontare. Primi fra tutti, l'aumento dei costi del carburante e il lavoro altalenante. Oggi il problema più serio è quello di trovare gli autisti. Manca la gente disponibile a fare questo tipo di lavoro. Non si trova chi sia disposto a stare fuori la notte e a dormire sul camion e se qualcuno accetta di farlo, chiede stipendi molto alti».

I problemi nel settore dell'autotrasporto non mancano, ma Ivan non è un tipo che si scoraggia: «Nel nostro settore non puoi fare una formazione del personale. Non puoi portare un ragazzo giovane su un mezzo a meno che non lo assumi. Per conseguire la patente del camion devi spendere 4.000



Aula formativa progetto CAS Cremona

## UN MODELLO CHE UNISCE LAVORO, FORMAZIONE E COMUNITÀ

*I primi risultati del progetto "Opportunità e inclusione, imprese e comunità"*

Il progetto "Opportunità e Inclusione, imprese e comunità", avviato lo scorso aprile grazie alla collaborazione tra Comune di Gambara, Hub della Conoscenza, Cassa Padana BCC, Prefettura di Brescia e l'agenzia per il lavoro Al Centro di Cremona, sta portando risultati significativi anche sul territorio cremonese.

### L'esperienza di Cremona

A Cremona l'iniziativa è partita nel mese di giugno e ha coinvolto trenta ospiti del CAS dell'ex Hotel Hermes, oggi centro di accoglienza straordinaria. Dopo i colloqui conoscitivi e i test linguistici, sono stati attivati i corsi di alfabetizzazione, della durata di 40 ore. L'esito è stato positivo: tutti i partecipanti hanno portato a termine il percorso, migliorando le proprie competenze linguistiche. Grazie al sostegno dell'agenzia per il lavoro, otto giovani hanno trovato un'occupazione: cinque nel settore delle pulizie industriali e tre nel commercio all'ingrosso. Per loro è previsto un costante accompagnamento da parte di tutor, che li affiancano nell'organizzazione della vita lavorativa e quotidiana, favorendo un inserimento stabile e sostenibile.

Un elemento di rilievo è la risposta del tessuto produttivo locale: diverse aziende cremonesi, appartenenti a settori differenti, hanno aderito al progetto, offrendo opportunità concrete di lavoro e dimostrando sensibilità verso il tema dell'inclusione.

### Il contesto di Gambara

Nel Bresciano, il progetto ha interessato 51 persone ospitate a Corvione di Gambara. Il percorso di alfabetizzazione avviato da Al Centro ha coinvolto 35 uomini, con un tasso di completamento del 70%. Anche in questo caso i risultati hanno portato a inserimenti lavorativi, soprattutto nei settori metalmeccanico e agricolo, con il sostegno delle imprese locali e di Cassa Padana.

### Un modello replicabile

L'esperienza congiunta di Cremona e Gambara evidenzia come la collaborazione tra istituzioni, imprese e comunità possa generare un modello efficace e replicabile per favorire l'integrazione. L'obiettivo non è soltanto fornire manodopera alle aziende, ma costruire percorsi di crescita e inclusione che rafforzano la coesione sociale del territorio. Come banca di credito cooperativo, Cassa Padana crede nel valore delle persone e delle reti territoriali, per questo sostiene e promuove progetti che contribuiscono a creare futuro, inclusione e opportunità condivise.

**Daniele Daturi, amministratore delegato Al Centro spa e Giuliano Noci, direttore Hub della Conoscenza**





**Ivan Lo Siccio  
ha solo 30 anni  
«È un lavoro duro  
sei sempre in giro  
anche di notte  
Ho creato l'azienda  
proprio nel periodo  
del Covid ed è stata  
una sfida difficile  
ma non mi sono mai  
pentito della scelta  
che ho fatto»**

euro, ma l'autoscuola fa poca pratica e molta teoria. Il nostro è un lavoro vario, i camion sembrano tutti uguali ma non lo sono. Guidarne uno o l'altro non è la stessa cosa».

Esistono in effetti diversi tipi di camion, ognuno progettato per svolgere specifiche funzioni di trasporto merci. Ci sono quelli cassonati, quelli telonati, i furgonati, il camion isothermico, frigorifero, refrigerato, il ribaltabile, il porta container, la bisarca, la cisterna e altri ancora.

«Un ragazzo che vuole provare a fare questo mestiere deve fare una scelta e affrontare una spesa non banale e poi non sa se gli piacerà e se sarà in grado». Ivan la sua scelta l'ha fatta con cognizione di causa: «Mio padre aveva 20 automezzi con 21 autisti. Fin da bambino mi piaceva andare con lui in magazzino e stare sul camion. È così che è nata la mia passione».

In cinque anni, il giovane vaianese ha saputo sviluppare molto bene l'attività. «Faccio trasporti nazionali in tutta Italia. Ho due grandi aziende per cui lavoro, nell'ambito degli infissi e delle porte blindate e inoltre faccio qualche trasporto per il settore della cosmesi. Andiamo a caricare nelle aziende e ogni giorno consegniamo. Abbiamo due mezzi che si occupano della Lombardia, del Piemonte e del Veneto e uno per la costiera adriatica. Con un padroncino, invece, facciamo Toscana, Umbria e Lazio. Ho anche la licenza internazionale, ma per ora non ho mai operato all'estero. Ho l'intenzione di provarci l'anno prossimo, ma devo valutare bene le tariffe e soprattutto trovare gli autisti che siano disposti a stare in giro più giorni».

La vita del camionista è dura, ma a Ivan piace: «Io sto fuori dal lunedì al giovedì, tutte le settimane. Mi occupo della co-



stiera adriatica. Mi piace stare al volante, almeno per ora. Certo, quando fai questo mestiere non hai più tempo per una vita privata. Rispetto al passato, devi rispettare le ore di guida e inoltre sulle strade c'è più traffico». Ma non è tutto: «Devi confrontarti con la concorrenza dei paesi dell'Est che lavorano a tariffe più basse. In Italia ci sono poche agevolazioni per il nostro settore e costi fissi alti. Per chi guida un camion non ci sono orari, non sai mai a che ora arriverai la sera. Questo mestiere ti porta via il tempo libero e non ti permette di stare in famiglia. Nonostante questo, a me piace. Sei da solo tutto il giorno, devi essere autosufficiente e saper risolvere i problemi che si presentano. È una scelta di libertà».

di Dario Dolci

# Il coraggio di reinventarsi «Ho scoperto la mia strada»

## LA SCOMMESSA VINTA

**Michela Locatelli da anni è la cotitolare dell'Officina Gelatiera di Romanengo «Ora sono davvero felice e orgogliosa»**

L'ultima cosa che avrebbe pensato di fare nella vita era quella di produrre e di vendere gelati. Questa professione la svolge ormai da dodici anni e non si è mai sentita così realizzata. **Michela Locatelli**, 52enne di Salvirola, racconta il lungo cammino che l'ha portata a gestire l'Officina Gelatiera di Romanengo, azienda associata alla Libera Associazione Artigiani: «Il mio primo lavoro è stato in una sartoria; cucivo camicie per bambini in un laboratorio di Offanengo. Ci sono rimasta per vent'anni». Poi, dalla sera alla mattina, Michela si è ritrovata a casa. «I cinesi ci hanno portato via il lavoro e a quel punto ho dovuto reinventarmi. Mi sono adattata a fare un po' di tutto: pulizie, motori elettrici, ho lavorato in una trattoria, ho fatto del catering. Tutto questo, ovviamente, oltre alla mamma e alla moglie».

Lavori saltuari e famiglia. Finché un giorno è arrivata la svolta, all'improvviso, inattesa e forse perfino insperata. Al punto che sui due piedi Michela è rimasta disorientata. «Ho ricevuto una telefonata da Giancarlo Bissolotti, che aveva appena aperto l'Officina Gelatiera e mi chiedeva se volevo lavorare da lui. Anche lui è di Salvirola e ci conoscevamo da quando eravamo giovani, poi ci eravamo persi di vista. Mi ha offerto di fare la stagione estiva. Ho imparato a fare i conigli di gelato e quanto serviva per stare dietro a un banco. Ho lavorato nel periodo estivo e poi sono tornata la stagione seguente». Che è poi stata quella della vera svolta, che ha trasformato Michela da dipendente a contitolare della gelateria. «Giancarlo aveva altri progetti; era intenzionato ad aprire gelaterie in Brasile. Prevedendo di doversi assentare per lunghi periodi, mi ha proposto di entrare in società». All'inizio, Michela confessa di avere esitato. «Avevo un po' di paura a rischiare. Poi ho riflettuto bene e ho deciso di buttarmi e di provare questa avventura».

Dopo dodici anni, Michela è ancora lì e gli affari vanno nella



**Michela Locatelli** cotitolare dell'Officina Gelatiera di Romanengo

direzione giusta. «Adesso Giancarlo è in Brasile e qui a Romanengo dai due dipendenti iniziali siamo passati a otto. Se ho imparato a fare il gelato è grazie a lui».

La 52enne salvirolese si dice felice e realizzata: «Man mano che l'ho conosciuto, questo mondo mi ha appassionato. Posso dire di aver trovato la mia strada a quarant'anni. Mi sono reinventata per necessità e mi è andata bene». Michela afferma di trovare soddisfazione in quello che fa: «Il mio è un lavoro dinamico e creativo; ci sono sempre cose nuove da

**«Ho imparato a fare i conigli di gelato e a stare dietro a un banco Faccio un prodotto artigianale e con la mia squadra sperimento e creo proposte sempre nuove»**



L'Officina Gelatiera di Romanengo e sotto Martina Pollini e Amarida Abdurrahamani che si occupano della pasticceria



imparare e da sperimentare. Oltre al gelato, facciamo anche un po' di pasticceria, ci siamo inventati alcuni tipi di pasticcini».

Da come racconta quello che fa, si intuisce che di fronte c'è una donna che si sente realizzata: «Vengo a lavorare ogni mattina col sorriso, perché il mio lavoro mi appassiona, non mi pesa. Ho conosciuto un mondo nuovo, che mi regala continue soddisfazioni».

L'Officina Gelatiera si trova in una zona industriale, un po'

**«La nostra attività si trova in una zona industriale ma è comunque molto conosciuta: qui le persone devono venire per scelta ma siamo stati bravi a portare i clienti»**

fuori mano, ma è comunque molto conosciuta. «Siamo stati bravi a portare i clienti. È un posto comodo per il parcheggio, ma tanta gente ancora non ci conosce, perché non siamo in una posizione di passaggio. Qui le persone devono venire per scelta».

Da quando Bissolotti è in Brasile, è Michela la figura di riferimento in gelateria, è lei che organizza il lavoro. «Sono io che dirigo ma faccio anche il gelato - afferma - e i miei figli mi aiutano nelle questioni di tipo burocratico e nei contratti. Con Giancarlo ci sentiamo spesso attraverso delle call».

Nonostante la responsabilità della gestione, Michela non ha smesso di lavorare: «Il gelato lo produco io. Facciamo delle qualità senza lattosio e senza zucchero, utilizzando la stevia, che è un dolcificante naturale con zero calorie, derivato da un estratto di una pianta. Per i diabetici è l'ideale. Per il resto, il nostro è un gelato artigianale classico. A livello di pasticceria facciamo invece torte semifreddo, la piccola pasticceria mignon e le sacher. Siamo forti nella frolla e produciamo tante torte da forno. Facciamo anche torte per sposalizi e per le feste di compleanno. Di lavoro ce n'è parecchio, facciamo tutto manualmente. Io mi dedico solo al gelato». In laboratorio non manca mai la voglia di cimentarsi in qualche esperimento: «Non sempre funzionano, ma ci provo. I gusti classici, comunque, sono quelli che tirano di più. Però del gelato al mascarpone e fichi caramellati vado fiera. Mi sbizzarrisco un po'. In verità, lo faccio di più nelle torte e nei pasticcini. Da un errore, ad esempio, è uscito un pasticcino buonissimo».

Le idee non mancano, come i progetti. «Stiamo pensando di aprire anche in altri posti. Adesso il gelato si mangia tutto l'anno. All'inizio ero titubante, ora sono convinta di aver fatto una bella scelta che dà anche dei risultati. Non ho ancora comprato la Ferrari - sorride scherzando Michela - ma vado a lavorare contenta».

di Andrea Arco



Riccardo Nolli con il padre Renzo nella loro azienda agricola

«Abbiamo sempre investito molto  
Crediamo nel futuro  
e per questo aggiorniamo costantemente il parco macchine sia per la parte agricola che per quella zootecnica»

## Tradizione ed energia nuova L'innovazione nella stalla

**LA SFIDA DI RICCARDO NOLLI**  
**«Servono passione e tanto coraggio»**  
**A 27 anni guida l'azienda agricola di famiglia con 400 vacche e 250 ettari**

**A** 27 anni **Riccardo Nolli** può dire di aver già vissuto più di una vita professionale. Una scelta chiara, presa giovanissimo, lo ha portato a inserirsi con decisione nell'azienda di famiglia, la Società Agricola Nolli Renzo e Guarneri Monica, e a contribuire in modo decisivo alla sua crescita. Parallelamente ha intrapreso un percorso personale che l'ha portato a collaborare con una realtà di livello nazionale come Tredi Italia, diventando parte attiva nello sviluppo di strumenti innovativi per la zootecnia. Due anime diverse, unite dalla stessa passione: il mondo agricolo. «Ho iniziato a 19 anni, appena terminato il liceo scientifico – racconta –. Mio padre aveva già l'azienda, dedicata all'allevamento bovino, e io ho scelto di

affiancarlo».

Una decisione presa con la convinzione di chi ha le idee chiare, che ha dato frutti in poco tempo. Oggi l'azienda familiare lavora circa 250 ettari, con 400 vacche in lattazione e la rimonta interna. Una realtà strutturata, frutto di investimenti e di una visione moderna.

La società agricola è composta da padre, madre, sorella e naturalmente Riccardo. Ma sono lui e il papà a occuparsi in prima persona della gestione e delle scelte strategiche. «Devo dargli atto – riconosce – di avermi lasciato da subito grande spazio, permettendomi di crescere e di portare idee nuove». È anche per questo che la traiettoria dell'azienda ha preso la direzione giusta: quando il padre era partito, si contavano 180 vacche, oggi sono due volte tanto. Nel 2014 è stata realizzata una nuova stalla per 400 capi; nel 2017 è entrato in funzione l'impianto a biogas, alimentato esclusivamente con reflui zootecnici, senza co-prodotti; due anni fa è arrivato il fotovoltaico, con un megawatt di potenza installato sopra la stalla. «Abbiamo sempre investito molto – sottolinea Riccardo – e continuiamo a farlo. Crediamo nel futuro, e per questo aggiorniamo costantemente anche il parco macchine, sia per la parte agricola sia per quella zootecnica».

Una tecnologia che non è fine a se stessa, ma strumento per



**Riccardo Nolli con Marco Ridenti:**  
i due sono soci in Tredi Italia

## **Tecnologia e sostenibilità sono punti fermi: con Tredi Italia ha contribuito a creare la Lupetta l'allattatrice innovativa per i vitelli oggi diffusa in tutta Italia**



rendere il lavoro più preciso ed efficiente. In campagna si lavora con sistemi satellitari e Isobus; in stalla sono stati introdotti collari elettronici per monitorare la ruminazione, sensori per il rilevamento dei calori e dispositivi robotizzati per lo svezzamento dei vitelli. «Non è un dettaglio – spiega –. Significa migliorare il benessere animale, avere dati oggettivi per le decisioni e ottimizzare il lavoro quotidiano».

Accanto a questa esperienza c'è l'altra grande strada intrapresa da Nolli: quella con Tredi Italia. Una collaborazione nata quasi per caso durante gli anni universitari. «Ero iscritto ad Agraria alla Cattolica di Piacenza – ricorda – e da appassionato di vitelli avevo già avuto contatti con l'azienda come cliente. Quando si è presentata la possibilità di fare lo stage e tirocinio, ho colto l'occasione».

Da quell'inizio è nato un percorso di crescita che lo ha portato, nel 2019, a partecipare direttamente alla realizzazione della Lupetta, l'allattatrice per vitelli brevettata e presentata in occasione della Fiera di Cremona. «Un progetto entusiasmante, che ha unito passione ed esperienza pratica».

Con il tempo le collaborazioni si sono fatte più strette, fino a sfociare nell'ingresso in società, grazie al supporto di Marco Ridenti, figura di riferimento che lo ha accompagnato nella crescita professionale. Oggi Tredi Italia non è solo sinonimo di Lupetta, ma anche di assistenza completa per la fase delicata dell'allevamento dei vitelli: dalla fornitura di latte in polvere e integratori fino ai prodotti specifici per le vacche da latte. Una realtà che gli ha permesso di guardare oltre i confini dell'azienda di famiglia, confrontandosi con colleghi e clienti di tutta Italia.

Naturalmente non mancano le sfide. Una delle principali riguarda il ricambio generazionale e la disponibilità di personale qualificato. «Non è facile trovare giovani motivati – ammette –. Ma chi arriva, se appassionato, porta con sé una grande energia. Credo che il nostro compito sia anche quello di fare da vetrina, trasmettere amore per questo lavoro e rendere il settore attrattivo».

L'altro grande fronte è quello della tecnologia: saperla utilizzare bene, integrandola nelle aree in cui può fare davvero la differenza. «È uno strumento potentissimo – osserva – ma va applicato nei contesti giusti, come in vitellaia, dove migliora davvero la gestione. Non può sostituire l'esperienza umana, ma la deve supportare».

Guardando al futuro, Riccardo è consapevole delle difficoltà, ma non si lascia scoraggiare. L'azienda di famiglia, oggi, è il frutto di scelte coraggiose e di una visione lungimirante; l'avventura con Tredi Italia dimostra che curiosità e passione possono aprire strade inattese. Due percorsi paralleli, che raccontano come un giovane agricoltore, con entusiasmo e determinazione, possa già essere protagonista del presente senza cedere ai timori del futuro, pur pesanti, come il cambiamento climatico, la crisi idrica e di risorse. Che un cremonese conosce meglio di chiunque altro.

di Andrea Arco



## «La coerenza delle scelte è il motore del successo»

**L'IMPEGNO DI LAURA DALLEDONNE**  
**«La logica della 'smart farm' vince**  
**La digitalizzazione è una leva**  
**che migliora la competitività»**

**L**il futuro non si costruisce con un solo passo, ma con una lunga serie di scelte coerenti. È la strada intrapresa da **Laura Dalledonne**, imprenditrice agricola che guida insieme al padre Angelo la società di famiglia a Pieve d'Olmi. Un percorso che nasce come primo approccio al passaggio generazionale, ma che è diventato molto più di questo: un progetto di vita, in cui modernità e tradizione convivono all'interno di un'azienda zootecnica e cerealicola che ha fatto dell'innovazione il suo tratto distintivo.

La vocazione è chiara: produrre latte conferito alla Latteria Soresina, fiore all'occhiello del territorio.

Tutta la parte agricola è funzionale a questo obiettivo: i cereali coltivati vengono destinati all'alimentazione della mandria, chiudendo così un ciclo produttivo completo. Ma la vera cifra dell'azienda è la capacità di rinnovarsi senza sosta. «Il filo

conduttore – racconta Laura – è sempre stata l'automazione. Mio padre ci ha creduto più di trent'anni fa e io ho scelto di proseguire lungo questa strada».

È un cammino che ha scandito le tappe di crescita dell'impresa. Prima l'automazione dell'alimentazione dei vitelli e delle vacche in lattazione, poi l'introduzione dei sistemi di mungitura automatizzata, fino ad arrivare all'oggi, con la possibilità di monitorare la stalla da remoto. Sullo schermo di un cellulare si possono controllare i dati produttivi, lo stato di salute degli animali, le curve di lattazione. Strumenti che semplificano la gestione e offrono un supporto concreto nelle decisioni. «La tecnologia è fondamentale – sottolinea – ma non sostituisce l'occhio umano: la presenza quotidiana in stalla resta insostituibile».

La stessa filosofia si applica anche alla parte agronomica. L'irrigazione, ad esempio, è gestibile da remoto: dalla motopompa al livello del gasolio, dalla pressione dell'acqua alla distribuzione nei campi. Un sistema digitale che permette di avere un

**L'impresa agricola di Pieve d'Olmi produce latte che poi viene conferito alla Latteria Soresina fiore all'occhiello del territorio**



Laura Dalledonne guida l'azienda agricola insieme al padre Angelo

**L'azienda ha sempre fatto dell'innovazione il suo tratto distintivo «Il filo conduttore negli anni è stata l'automazione Mio padre ci ha creduto più di 30 anni fa e io ho scelto di proseguire lungo questa strada»**

quadro sempre aggiornato dell'azienda e di intervenire in tempo reale. È la logica della 'smart farm', dove l'innovazione non è un optional ma una leva competitiva.

Non si tratta solo di comodità: dietro queste scelte c'è un'esigenza precisa, legata alla carenza cronica di manodopera qualificata. «È sempre più difficile trovare personale – ammette Dalledonne – e quando si trova non è semplice inserirlo in una realtà così specializzata. Automatizzare e digitalizzare significa garantire standard di lavoro costanti, ridurre i margini di errore e liberare tempo da dedicare ad attività a maggior valore aggiunto».

Una visione che diventa anche filosofia di gestione: meno lavoro manuale ripetitivo, più attenzione alla qualità, al benessere animale e alla sostenibilità.

La sostenibilità è infatti l'altro pilastro su cui si muove l'azienda. In linea con le direttive europee, è stato scelto di puntare con decisione sul fotovoltaico. «Abbiamo installato pannelli esclusivamente sulle coperture, senza consumo di suolo

**«La tecnologia è fondamentale ma non sostituisce l'occhio umano: la presenza quotidiana nella stalla resta insostituibile»**

agricolo – spiega – perché crediamo che la transizione green debba portare benefici sia alle aziende sia all'ambiente». Una scelta lungimirante, che coniuga le richieste dell'Unione Europea con le necessità concrete del settore primario.

Il quadro che emerge è quello di un'azienda in equilibrio tra passato e futuro. Da un lato la tradizione di una famiglia che ha sempre lavorato nella zootecnia e che continua a conferire a una cooperativa simbolo del territorio come Latteria Sorensina; dall'altro una gestione che guarda avanti, pronta ad abbracciare le sfide della digitalizzazione, della transizione energetica, della scarsità di risorse umane.

In questo contesto Laura Dalledonne rappresenta non solo la continuità, ma anche il cambiamento. Il suo ingresso in società ha dato concretezza al passaggio generazionale, con un approccio moderno che non dimentica il valore della presenza quotidiana. «La tecnologia è un alleato – ribadisce – ma serve sempre l'esperienza di chi vive l'azienda tutti i giorni».

Innovare, dunque, non è una scelta episodica, ma un metodo di lavoro. È ciò che ha permesso alla società agricola Dalledonne Angelo e Laura di mantenere competitività e qualità negli anni, affrontando le difficoltà di un settore in continua trasformazione. Ed è ciò che oggi consente a Laura di guardare al futuro con fiducia: un futuro in cui automazione e sostenibilità non sono slogan, ma strumenti concreti per continuare a produrre latte di eccellenza e dare solidità a un mestiere antico.

di Andrea Arco



## «Radici solide, equilibrio e una visione coraggiosa»

### LA FILOSOFIA DI LARA BALESTRERI

*«Tradizione e innovazione insieme  
Alla fine la sfida più difficile è quella  
di trovare sempre la giusta misura»*

**I**n agricoltura le scelte non si misurano solo in ettari e quintali, ma anche nella capacità di guardare avanti senza dimenticare le proprie radici. È la filosofia che guida **Lara Balestreri**, alla guida con la famiglia dell'azienda agricola Balestreri Marcello e Lara a Stagno Lombardo, una realtà che unisce tradizione e innovazione, concretezza e visione, diventando un punto di riferimento nel panorama zootecnico cremonese. La forza dell'azienda è innanzitutto la sua struttura. I terreni di proprietà sono 245 ettari, che diventano circa 400 considerando quelli in affitto. Le coltivazioni sono orientate quasi esclusivamente a garantire l'autosufficienza alimentare per le bovine: 80 ettari sono destinati alla medica, mentre il resto si divide tra mais di primo raccolto, 45-50 ettari di orzo seguito

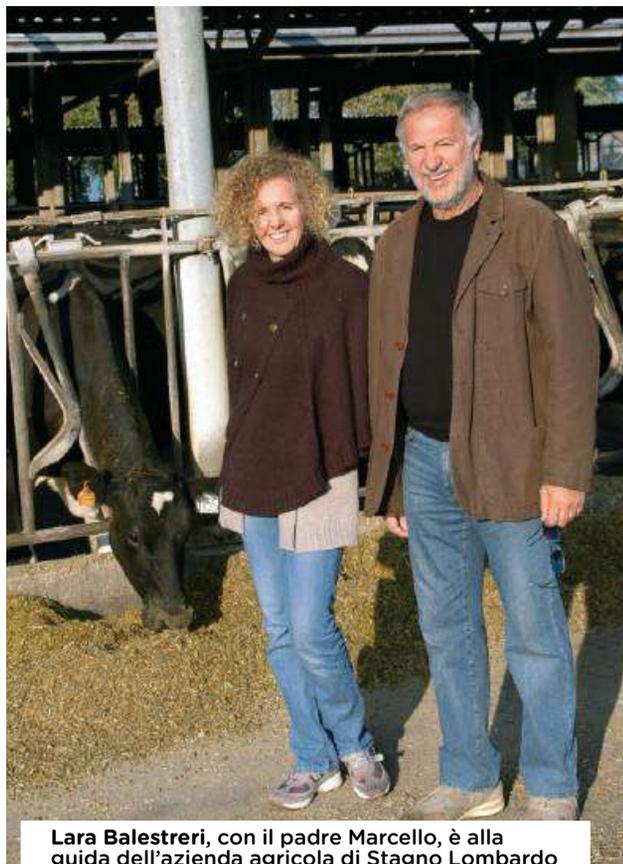
dal mais di secondo. Tutto torna in stalla, dove batte il cuore dell'impresa.

Qui i numeri sono da grande allevamento: 830 vacche in mungitura, 130 in asciutta, per un totale di circa 1.700 capi tra vacche, manze e vitelli. I vitelli maschi vengono ceduti dopo i primi quindici giorni di vita, mentre la produzione di latte sfiora i 105 mila quintali all'anno. Una cifra che dà la misura della solidità aziendale: tradotta in concreto, significa latte ogni giorno sulle tavole dei consumatori e una filiera che può contare su una fornitura costante e di qualità. Raggiunta la capienza massima, la sfida di oggi non è crescere nei numeri, ma migliorare negli standard.

«Ora siamo sostanzialmente fermi – spiega Lara – perché lo spazio è saturo. Ma siamo pronti a investire appena usciranno i nuovi piani di sviluppo rurale».

L'obiettivo è trasformare una vecchia stalla da 500 capi in una struttura moderna, con il 20% di superficie in più. Non si tratta solo di metri quadrati: significa maggiore benessere animale, più spazio per ogni vacca, ambienti ariosi e sicuri.

Il progetto prevede l'introduzione dei robot di mungitura, che consentiranno un controllo puntuale della produzione e una gestione più flessibile, riducendo lo stress per gli animali. La ventilazione sarà potenziata, le pavimentazioni completa-



Lara Balestreri, con il padre Marcello, è alla guida dell'azienda agricola di Stagno Lombardo

**«Siamo pronti a investire appena usciranno nuovi piani di sviluppo rurale: un altro passo per coniugare sempre meglio efficienza, qualità benessere animale e sostenibilità»**

mente rinnovate con materiali meno scivolosi. È un passo decisivo per coniugare efficienza, qualità e sostenibilità. «Non vogliamo solo produrre di più – sottolinea Balestreri – ma soprattutto produrre ancora meglio, nel rispetto degli animali e di chi lavora con loro».

Anche la parte agricola è interessata da un piano di rinnovamento: l'azienda investirà in nuove tecniche di irrigazione, con l'introduzione di tubazioni e pivot per rendere più efficiente l'uso dell'acqua. Un tema cruciale in anni segnati dalla siccità e dai cambiamenti climatici, che obbligano a razionalizzare ogni risorsa senza compromettere la produttività.

Non meno importante è il capitolo energia. L'azienda Balestreri dispone di un impianto a biogas da 300 kw, alimentato esclusivamente con liquami aziendali e paglia: nessun sottoprodotto esterno, ma un ciclo virtuoso che valorizza gli scarti della stalla trasformandoli in risorsa. A questo si aggiunge il fotovoltaico: ben 4.000 kw installati, che coprono ampiamente il fabbisogno aziendale e consentono di immettere in rete l'energia in eccesso. «Produciamo più di quanto

consumiamo – spiega Lara – ed è una soddisfazione sapere di contribuire anche alla sostenibilità del territorio».

La modernizzazione dell'azienda non è un fine in sé, ma un mezzo per garantire stabilità e prospettive. In un comparto che deve fare i conti con oscillazioni di mercato, nuove normative e difficoltà nel reperire personale qualificato, la strategia di Lara Balestreri punta sulla solidità. Da un lato un allevamento altamente specializzato, dall'altro investimenti mirati a ridurre i costi e aumentare la sostenibilità ambientale.

«Il futuro – conclude – è fatto di equilibrio. Tra tradizione e tecnologia, tra benessere animale e produttività, tra esigenze economiche e sostenibilità. La sfida è proprio questa: trovare sempre

la giusta misura».

Con queste premesse, l'azienda agricola Balestreri Marcello e Lara dimostra che innovare senza snaturare si può. E che il successo, anche in un settore complesso come quello zootecnico, nasce dall'unione di radici solide e visione coraggiosa.



**A Stagno Lombardo i numeri sono da grande allevamento: 830 vacche in mungitura, 130 in asciutta per un totale di 1.700 capi tra vacche, manze e vitelli**

di Andrea Arco

## «Serve guardare lontano Non esistono scorciatoie»

### AZIENDA AGRICOLA AMBROSINI

**Fabrizio:** «La differenza la fa la testa  
Se parti con l'idea di guadagnare  
subito hai già sbagliato, serve tempo»

**D**a una cascina in affitto a un'azienda che oggi conta 600 vacche in mungitura, 300 ettari coltivati e una ventina di dipendenti. La storia della famiglia Ambrosini di Casale Cremasco Vidolasco è quella di un percorso lungo tre generazioni, fatto di investimenti, coraggio e sacrifici quotidiani.

«Tutto nasce negli anni Cinquanta – racconta **Fabrizio Ambrosini** – quando mio nonno e i suoi fratelli avviarono la prima attività agricola a Montecchio, dove oggi sorge Spini Uova. Era una cascina in affitto, non avevano terreni di proprietà e il lavoro era diverso, ma guardavano già avanti e pensavano al futuro e a crescere nel tempo. Poi le strade si divisero e mio nonno, insieme agli zii e a mio padre, decise di trasferirsi in via Minore 3. Lì iniziarono ad acquistare terreni, a mettere radici vere. Alla fine degli anni Novanta ci fu l'acquisizione di un'azienda vicina, quella della famiglia Festini. Nel 2007 è arrivata la svolta vera e propria e la transizione alla modernità, con l'avvio dei lavori per stalle, biogas, capannoni e fotovoltaico».

Un tassello dopo l'altro, fino a quella che è oggi una delle realtà più strutturate della provincia di Cremona, capace di conferire latte a Granarolo e di garantire occupazione stabile a una ventina di persone. Ma dietro ai numeri c'è una filosofia ben chiara.

«Bisogna essere determinati per arrivare a questi risultati. L'impegno economico è enorme, l'utile è poco, il lavoro è usurante. Oggi le aziende non nascono più da zero: nascono dalla famiglia, da una struttura già esistente. Da zero è praticamente impossibile: servono milioni di euro e due generazioni per recuperarli».

Un discorso che tocca anche il tema del ricambio generazionale, uno dei nodi delicati della zootecnia.

«C'è passione e ci deve essere. Ma i giovani di oggi spesso



I fratelli Alfio, Igor e Fabrizio Ambrosini

cercano i soldi senza assumersi le responsabilità. È un atteggiamento comprensibile, perché questo lavoro non perdona. Si lavora sabato e domenica, senza orari. Non si va in discoteca. E io li capisco: avrei voluto anch'io. Ma a un certo punto devi fare una scelta di vita».

La robotica e l'automazione, introdotte negli ultimi anni, hanno contribuito ad alleggerire almeno in parte la fatica, ma non cancellano la necessità di competenze.

«La tendenza è rendere il lavoro meno pesante e più au-





**Una storia lunga di lavoro e sfide  
Da una cascina in affitto  
a un'azienda che oggi conta 600  
vacche in mungitura, 300 ettari  
coltivati e venti dipendenti**



tomatizzato. Ma non basta comprare un robot: servono tempo, formazione e studio. Le figure che cerchiamo oggi devono essere certificate, e si fa fatica a trovarle. La sfida per il futuro non è solo il ricambio generazionale in allevamento, ma anche in campagna».

Ambrosini parla chiaro, senza giri di parole. La sua azienda è oggi gestita da tre fratelli che hanno scelto di restare e investire. «La differenza la fa la testa. Se parti con l'idea di guadagnare subito, parti male. Questo mestiere richiede una visione lunga: non esistono scorciatoie».

L'approccio pragmatico ha portato l'azienda a diversificare e a puntare su energia e sostenibilità. Il biogas e il fotovoltaico sono ormai parte integrante del modello produttivo, non solo per abbattere i costi ma per rafforzare un equilibrio ambientale ed economico che diventa sempre più decisivo. Una scelta che anticipava, già quasi vent'anni fa, i temi che oggi dominano il dibattito pubblico: riduzione delle emissioni, economia circolare, autosufficienza energetica.

Ma non è solo questione di numeri o di tecnologie. È anche, e soprattutto, un fatto culturale. «Le aziende agricole sono comunità, non solo imprese. Hanno un ruolo sociale enorme, perché danno lavoro, presidiano il territorio, alimentano filiere intere. Oggi questo ruolo non è sempre riconosciuto. Lo si

capisce solo quando mancano i prodotti sugli scaffali». In prospettiva, secondo Ambrosini, il futuro della zootecnia passerà attraverso due strade parallele: una maggiore specializzazione e un'apertura ancora più netta all'innovazione.

«La formazione continua sarà indispensabile. E sarà decisivo il supporto della politica, non tanto in termini di sussidi a pioggia, ma di programmazione seria, che consenta alle imprese di pianificare davvero a lungo termine».

Vidolasco resta il cuore di questa avventura familiare, ma è anche un osservatorio privilegiato per leggere l'evoluzione dell'agricoltura lombarda. Tra tradizione e nuove sfide globali, l'azienda Ambrosini dimostra che la tenacia resta l'ingrediente fondamentale: un'eredità che non si misura solo in ettari e stalle, ma in mentalità e capacità di guardare avanti.



**«La tendenza è rendere il lavoro meno pesante e più automatizzato. Ma per fare questo non basta comperare un robot: servono tempo, formazione e studio»**



Una ripresa aerea di Crema al tramonto in un video realizzato con un drone

# L'amicizia motore d'impresa la magia di un'identità forte

**ESSEQUADRO OFFICINA GRAFICA**  
*Stefano Urbano e Stefano Comotti  
lavorano insieme da vent'anni e puntano  
da sempre su creatività e competenza*

**E**sse al quadrato. Così nasce il nome Essequadro Officina Grafica: un gioco semplice che racchiude i due nomi dei fondatori, **Stefano Urbano** e **Stefano Comotti**, amici fin da ragazzi e soci dal 2004. La loro avventura imprenditoriale comincia con una scelta di vita. Urbano, laureato in ingegneria, dopo un'esperienza a Milano in una società di grafica 3D, decide di tornare nella sua Crema, città che sente più vicina al suo modo di essere e di vivere. Insieme a Comotti, che ha studiato design del prodotto, dà vita a un'officina creativa che da oltre vent'anni unisce tecnica, passione e bellezza. Non hanno voluto definirsi 'agenzia grafica': preferiscono il termine 'Officina', che rimanda all'idea del fare, del



Stefano Comotti e Stefano Urbano  
di Essequadro Officina Grafica



**I due soci  
hanno costruito  
un percorso  
che abbraccia  
diversi ambiti  
della comunicazione  
visiva: siti web  
grafica tradizionale  
loghi, brochure  
contenuti fotografici  
cataloghi e video**

web, grafica tradizionale, loghi, brochure, cataloghi, produzioni video e contenuti fotografici realizzati anche in collaborazione con studi specializzati. Ognuno porta le proprie competenze: Urbano è il riferimento per i siti e la programmazione, Comotti è specializzato nelle riprese con droni, settore in cui ha svolto anche un'intensa attività di formazione. Insieme condividono la passione per la grafica e il montaggio video, con uno stile complementare che li rende un team affiatato e insostituibile.

La loro sede in via Cavour è uno spazio che ricco di luminosità e creatività, proprio come loro: un luogo vivo, fatto di strumenti, monitor, progetti e idee che prendono forma giorno dopo giorno.

La scelta è sempre stata quella di restare piccoli, senza dipendenti, affidandosi a collaboratori esterni quando necessario. «Forse non abbiamo un grande spirito imprenditoriale – sorridono – ma siamo felici così».

Un approccio che li rende una 'mosca bianca' anche all'interno del consiglio territoriale CNA, dove Comotti porta una prospettiva diversa: quella di chi ha costruito un modello d'impresa a misura d'uomo, basato sull'equilibrio, sulla libertà e su un rapporto diretto con i clienti.

Radicati a Crema, che considerano la loro 'isola felice', Urbano e Comotti hanno saputo lavorare con clienti di ogni dimensione, dalle piccole botteghe alle grandi aziende internazionali. La professionalità di Urbano come programmatore li porta a collaborare anche come consulenti per importanti agenzie di comunicazione, mentre l'esperienza di Comotti nel mondo dei droni lo rende un punto di riferimento anche per la formazione. Entrambi hanno sempre avuto la capacità di trasmettere competenze e di costruire rapporti che durano nel tempo.

Il loro lavoro continua a divertirli e a stimolarli, nonostante i cambiamenti degli ultimi anni abbiano reso più disorganizzato e frenetico il mondo delle aziende. Restano fedeli a un principio: non vendere nulla che non conoscano «al 650 per cento». Ogni progetto, che sia per una piccola attività o per una multinazionale, viene seguito con lo stesso impegno, unendo funzionalità e bellezza. Perché anche un sito web, spiegano, deve essere non solo efficace ma anche intuitivo e chiaro.

Con il tempo i clienti diventano amici, alcuni li accompagnano fin dagli inizi, altri si alternano naturalmente. È un ciclo che affrontano con serenità, consapevoli che il valore più grande restano le relazioni costruite lungo il percorso.

Così, da vent'anni, Essequadro continua a raccontare storie attraverso immagini, progetti e idee. Sempre con lo stesso entusiasmo di quei due ragazzi che, nel 2004, decisero di trasformare la loro amicizia in un'impresa.



Un sito web (il48scarpe.com) realizzato da Essequadro e il logo dell'azienda di Crema



mettere le mani, dello sperimentare. Un linguaggio più autentico e concreto, che restituisce l'immagine di due anime artigiane, non semplici professionisti.

In tutti questi anni il nome e il logo non sono mai cambiati, se non con piccoli aggiornamenti: segno di continuità e di identità forte. I due soci hanno costruito un percorso che abbraccia diversi ambiti della comunicazione visiva: siti



# Cattaneo Riccardo S.r.l.

## Commercio rottame ferroso e metalli

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

La nostra azienda ha radici che risalgono ai primi anni 60.

Tutto è cominciato 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 avere un vero e proprio **magazzino di rottami a Crema**. Il figlio **Riccardo**, ha poi rinnovato il parco mezzi e introdotto nuovi macchinari per il **trattamento dei rottami**.

Nel 2011 ci siamo trasferiti 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.eredicattaneo.it](http://www.eredicattaneo.it)



L'ingresso del centro estetico 'Obiettivo Bellezza'  
Da sinistra Chantal, Elisabetta Miglioli con la figlia Martina



# Trattamenti ed estetica La formazione non si ferma

## 'OBIETTIVO BELLEZZA'

**Elisabetta Miglioli con la figlia Martina da anni protagonista del settore**  
**«Dall'inizio guidata dalla passione»**

**U**n percorso iniziato nel 1993 e diventato oggi una vera e propria storia di successo. È quello di **Elisabetta Miglioli**, che da oltre trent'anni porta avanti il suo centro estetico 'Obiettivo Bellezza', affiancata dalla figlia **Martina** e dalla fidata collaboratrice **Chantal**. Elisabetta ha aperto il suo primo negozio a Cremona in via San Zeno, poi in piazza Castello, in via Asiago, per sedici anni, fino all'attuale sede di via Monte Nero, scelta soprattutto per garantire la massima accessibilità anche alla clientela più anziana: un piano terra accogliente e funzionale, dove tradizione ed evoluzione si incontrano ogni giorno.

Martina, 35 anni, è 'cresciuta nel negozio': la passione trasmessa dalla madre l'ha portata a formarsi fin da

giovannissima, fino all'ingresso ufficiale in azienda nel 2007. Chantal, invece, rappresenta una colonna portante: da vent'anni è parte integrante del team, contribuendo alla crescita costante del centro.

Negli anni 'Obiettivo Bellezza' è passato dai servizi di estetica base alle più innovative tecnologie di estetica avanzata. Oggi il centro propone trattamenti con T-Shape (rimodellamento e tonificazione con radiofrequenza multipolare, laser a bassa potenza e vacuum), radiofrequenza (per stimolare collagene ed elastina e contrastare i segni del tempo), pressoterapia (per migliorare la circolazione e ridurre gonfiore), Tesla Med (una tecnologia a flussi ionici che consente di trattare macchie cutanee, borse e occhiaie, rughe sottili, cicatrici, doppio mento, smagliature, oltre alla tonificazione di collo e seno e al rafforzamento del cuoio capelluto), laser per la depilazione permanente e termocriolipo, trattamento a shock termico caldo-freddo che permette di ridurre gli accumuli di grasso localizzati.

Accanto a queste soluzioni restano i servizi di estetica tradizionale - manicure, pedicure, depilazioni - e una proposta di prodotti che spazia dal bio e cruelty free ai cosiddetti 'cosmeceutici', cosmetici ad alta concentrazione di principi attivi, a metà strada tra cosmetico e farmaco.



**BRANCHI &  
BENEDETTI**  
al servizio dell'agricoltura

**Da oltre 30 anni  
al servizio dell'agricoltura  
con qualità e passione**



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

Via dei Cascinotti, 8  
26010 Credera Rubbiano (CR)

335.236527  
[info@branchibenedetti.org](mailto:info@branchibenedetti.org)



«La bellezza è unica e noi vogliamo valorizzarla. Con ogni cliente facciamo un check-up iniziale per comprendere desideri e necessità e poi creiamo percorsi su misura»

«Siamo sempre aggiornate e al passo coi tempi – racconta Elisabetta – investiamo molto nella formazione per offrire trattamenti efficaci, sicuri e personalizzati».

Proprio la personalizzazione è uno degli aspetti distintivi. «Con ogni cliente facciamo un check-up iniziale – spiega Martina – per comprendere desideri e necessità. Creiamo percorsi su misura, senza mai stravolgere la fisionomia naturale della persona. La bellezza è unica per ognuno e noi vogliamo valorizzarla».

L'attenzione non è solo estetica ma anche normativa: 'Obiettivo Bellezza' è sempre in linea con le nuove disposizioni, come dimostra l'adeguamento anticipato al recente divieto del TPO. Dal 1° settembre infatti nei centri estetici è vietato l'uso di prodotti contenenti TPO. 'Obiettivo Bellezza', essendo sempre aggiornata sulle novità del settore, era già al corrente della nuova disposizione e si è prontamente adeguata. Fortunatamente, l'attività non ne ha risentito troppo, grazie alla continua ricerca di prodotti alternativi e sicuri, che garantiscono ai clienti trattamenti efficaci senza compromettere la qualità del servizio.

Anche la comunicazione è un punto forte: attive sui social, Elisabetta, Martina e Chantal hanno frequentato corsi di marketing per imparare a promuovere in modo efficace i loro servizi, mantenendo così una clientela varia e in continuo rinnovamento.

Il futuro del centro è già scritto: sarà Martina a portare avanti l'attività. Elisabetta, però, per ora non ha intenzione di fermarsi: «La mia passione è ancora intatta, anche se



oggi la burocrazia spesso toglie tempo ed energie al lavoro con le clienti, che è quello che amo di più».

E alle nuove generazioni lascia un messaggio chiaro: «A una ragazza che sogna di aprire un centro estetico direi: fallo! È un lavoro impegnativo ma bellissimo. E soprattutto, non smettere mai di formarti e aggiornarti».



# La Litografia Manngraf è un'avventura di famiglia

**UNA STORIA LUNGA MEZZO SECOLO**  
**Prima il padre Franco Mannello**  
**ora il figlio Filippo: la vocazione è solida**  
**stampa offset e lavorazioni su misura**

**N**el 1975 Franco Mannello lascia il posto da stampatore in un'azienda e si mette in proprio. L'anno prima era nato suo figlio Filippo. La prima sede è a Castelverde: una macchina da stampa, Franco che fa tutto da solo. Così prende vita Manngraf, nata come litografia specializzata in stampe di vario genere - calendari, volantini e materiali promozionali - che rappresentano il primo vero core business dell'impresa.

A partire dagli anni Novanta l'attività si amplia alla cartotecnica, con la produzione di packaging personalizzato. Tra i clienti figurano in particolare le aziende alimentari che in quel periodo garantivano i numeri più importanti. In seguito si aggiunge un mercato più recente, quello delle pasticcerie, per le quali Manngraf realizza tutt'oggi scatole e confezioni su misura. Da allora la vocazione non è cambiata: stampa offset e

lavorazioni personalizzate.

Quella di Manngraf è una storia che porta impressa l'impronta della famiglia. Prima Franco, poi - anche solo per brevi periodi - la madre, quindi la moglie al suo fianco. Con il tempo le macchine raddoppiano, arrivano le fustelle, la rilegatura, la piega. Dal 1998 l'azienda trova casa in via Lucchini. La squadra rimane volutamente snella, cinque o sei persone, per garantire flessibilità e attenzione al dettaglio. Oggi accanto a Filippo resta centrale il tema dei collaboratori: «Mio padre Franco non molla mai, è sempre in azienda. Ma quando abbiamo cercato personale, abbiamo dovuto cercare a lungo. Tra i giovani è difficilissimo: non ci sono scuole di formazione specifiche per questo settore nel cremonese, bisogna spostarsi su Milano o su Bergamo, e poi soprattutto tra i giovani spesso manca la voglia di sporcarsi le mani».

Per Filippo, la formazione in stampa richiede almeno due anni di esperienza pratica. Lui stesso ha imparato perché è nato in azienda, assorbendo conoscenze e mettendo le mani sui macchinari sin da piccolo. Oggi, invece, un giovane può provenire da qualsiasi istituto: «Non importa il tipo di formazione, ma serve la voglia di mettersi in gioco, di affrontare un lavoro impegnativo e di imparare a gestire macchinari complessi». Stabile in azienda dal 2004, **Filippo Mannello** è il ponte tra tradizione e digitale. Le sue competenze informatiche hanno accelerato la pre-stampa interna: «Fino ai primi Duemila ci si appoggiava a studi esterni, poi abbiamo internalizzato per



**Filippo Mannello titolare della litografia MannGraf**

controllare meglio qualità e tempi».

Dal trattamento degli acidi di una volta alle attuali lastre incise a laser: la tecnologia cambia, il mestiere resta. Oggi Filippo segue grafica e pre-stampa, i contatti con i clienti, la stampa digitale e la gestione degli impianti. Sul fronte creativo, Manngraf offre progettazione grafica interna - con Filippo e una rete di freelance - ma lavora anche su file forniti dal cliente. «Basta un'idea per partire. Cerchiamo sempre di evitare spese inutili: puntiamo alla relazione, non al colpo singolo».

I clienti sono in gran parte di Cremona e provincia, con qualche grande commessa da Milano e diversi lavori più piccoli,

## **I clienti sono per il 99% aziende cremonesi dei settori farmaceutico e della ristorazione «Realizziamo brochure, libri, menu cataloghi e confezioni ad hoc»**

anche grazie a un'offerta molto competitiva rispetto al mercato milanese. Non mancano poi anche clienti privati per eventi e matrimoni. I settori? Dal farmaceutico alla ristorazione e ad altri ambiti: «Realizziamo brochure, libri, confezioni personalizzate, menù, cataloghi...».

Manngraf non ha ancora sito o profili social: il motore è il passaparola. «La cosa più bella è quando qualcuno arriva perché un altro ha fatto il nostro nome», racconta Filippo. «È la conferma che abbiamo lavorato bene, coordinando ogni passaggio». Questa coerenza si riflette anche nella scelta dei materiali: «Non usiamo materiali di bassa qualità. Migliori sono i materiali, meglio lavoriamo noi e più alto è il risultato per il cliente».

Fin dagli esordi, in Manngraf si stampa in offset: «La tipografia qui non è mai esistita», precisa Filippo. Il parco macchine è un piccolo museo operativo: accanto ai sistemi completamente computerizzati, c'è una Heidelberg degli anni '60 trasformata in fustellatrice - un pezzo artigiano nell'artigianato - che lavora da decenni con affidabilità. La tecnologia? «Sì alla tecnologia, ma serve saper semplificare. L'offerta è vastissima e spesso eccede le necessità dell'artigiano. Il nostro compito è selezionare ciò che serve davvero per ottimizzare le lavorazioni e dare valore».

Alla fine, cosa conta di più? Filippo non ha dubbi: «Non c'è un lavoro che valga più di un altro. Il bello è lavorare bene, vedere un progetto nascere e riuscire grazie al contributo di tutti».

# «Il marketing delle persone» La 'missione' di Bernardoni

## ORPHEUS TEAM

**Michael, 26 anni, ha creato una realtà che si occupa di comunicazione dando particolare attenzione alle PMI**

**T**rasformare una difficoltà in opportunità non è da tutti. **Michael Bernardoni**, 26 anni, ci è riuscito nel periodo più incerto degli ultimi anni, quello della pandemia. È in quei mesi che ha deciso di dare vita a Orpheus Team, una realtà che oggi si occupa di marketing e comunicazione a

360 gradi. Sin dall'inizio, Michael non si è mai sentito solo:

attorno a sé ha costruito un gruppo di professionisti giovani, competenti e appassionati, che considera più una squadra che un'azienda. «Non siamo semplici fornitori - racconta -: affianchiamo i clienti in ogni fase, dall'ideazione delle strategie alla realizzazione dei contenuti. Offriamo soluzioni di comunicazione integrata e lavoriamo con continuità, perché l'obiettivo non è solo attirare nuovi clienti, ma anche valorizzare e fidelizzare quelli che ci sono già».

L'idea di intraprendere questo percorso è nata dai banchi dell'università. Michael ha studiato Economia Aziendale con indirizzo in Marketing Management e si è accorto presto che i modelli e i casi studio riguardavano quasi esclusivamente multinazionali e grandi aziende. «Mi sono chiesto: perché le piccole e medie imprese fanno così tanta fatica a comunicare?

Da lì è nata la mia volontà di creare un'agenzia che fosse vicina alle PMI, capace di tradurre concetti complessi in strumenti concreti, pratici e utili per chi ogni giorno si misura con la sfida di far crescere la propria attività».

Il target di riferimento è chiaro: piccole e medie imprese, negozi, attività locali che hanno un grande potenziale ma che spesso non sanno come comunicarlo. «I nostri clienti hanno tutti un filo conduttore: sono persone che credono nella loro realtà, che hanno voglia di mettersi in gioco e di crescere. Noi mettiamo a disposizione la nostra energia e creatività per dare valore al loro brand».

A distinguere Michael e il suo team non sono solo le competenze, ma anche le scelte fatte lungo il percorso. Una su tutte: non tirarsi mai indietro. «Abbiamo sempre dato ai clienti molto più di quanto il mercato normalmente offrisse, mettendo al centro l'aspetto umano oltre al business. La passione, la disponibilità costante e la capacità di credere nei progetti degli altri come fossero i nostri sono stati il vero valore aggiunto che ci ha permesso di crescere».

Non sono mancati però i momenti difficili. All'inizio, spiega, non era semplice far capire che l'obiettivo non era solo 'fare marketing' in senso stretto, ma costruire relazioni di fiducia. «Volevamo essere percepiti come partner, non come fornitori. Non era facile, ma con il tempo i clienti che hanno scelto di restare con noi hanno capito questa filosofia. Oggi sanno che possono contare su di noi in ogni circostanza».

Se c'è un valore che gli altri gli riconoscono, Michael non ha dubbi: la disponibilità totale e l'impegno massimo. «Voglio che ogni cliente sappia di poter contare su di me e sul mio team in qualsiasi momento, anche a costo di assumermi più rischi o fare il doppio della fatica. È un approccio che crea rapporti solidi e duraturi, ed è questo che mi rende davvero orgoglioso».

Per il futuro Bernardoni guarda avanti con obiettivi ben precisi. Da un lato ampliare la rete di clienti, perché ci sono ancora tante realtà che meritano di essere valorizzate. Dall'altro far crescere il team, offrendo opportunità a giovani con talento e passione. «Vorrei



Michael Bernardoni



La squadra di Orpheus Team: Angelica Lucchetta, Vanessa Vesconi Michael Bernardoni, Joshua Frigoli e Pietro Ciccopiedi

**«Il mio compito e quello della mia squadra è molto semplice ma importante: mettiamo a disposizione tutta la nostra energia e creatività per dare valore al brand del cliente»**



**«Essere percepiti come partner e non solo come fornitori non è facile ma è il passo fondamentale che permette di conquistare la fiducia della clientela»**

costruire un modello di lavoro in cui continuo non solo i risultati, ma anche la qualità del percorso e delle relazioni».

Un ruolo importante nel suo cammino lo gioca anche CNA, nella quale oggi Michael ricopre anche l'incarico di membro del nuovo Consiglio Territoriale. «Per me è fondamentale. CNA è un'occasione per conoscere, confrontarsi, imparare. Permette di scoprire realtà simili alla propria e di non sentirsi soli. È un luogo dove si cresce, si creano opportunità di business e soprattutto si condividono valori e visioni con altri imprenditori».

E poi c'è la musica, un capitolo che Michael non ha mai dimenticato. Prima di fondare Orpheus Team, ha infatti dedicato tempo ed energie a scrivere e cantare, portando avanti un intenso percorso come cantautore con il nome d'arte Meid, con l'intento di lanciare messaggi sociali. «La musica è stata il mio primo vero strumento di comunicazione. Mi ha insegnato che ciò che crei può fare bene agli altri: se fa bene a loro, fa bene anche a te. È lo stesso nel marketing: unisce le persone e, se è autentico, può fare la differenza».

La sua convinzione è chiara: la pubblicità inganna solo quando è fatta male. Se invece è vera, come la musica, arriva dritta alle persone. Con questa filosofia, Michael Bernardoni continua a portare avanti il suo progetto, fatto di passione, impegno e relazioni autentiche. Una storia iniziata all'università e cresciuta fino a diventare un punto di riferimento per chi vuole comunicare il proprio valore senza perdere di vista ciò che conta davvero: le persone.

di Giulio Solzi Gaboardi



Alcune immagini di CremonaMusica sotto Roberto Biloni e Massimo de Bellis

## Una vetrina internazionale per gli strumenti e la musica

**CREMONA MUSICA DAL 26 AL 28**  
**L'orgoglio di Biloni e De Bellis**  
**«La manifestazione di CremonaFiere**  
**unica in Italia e fra le top nel mondo»**

**D**al 26 al 28 settembre, CremonaFiere riapre i battenti per l'edizione 2025 di Cremona Musica. «Cremona Musica è la manifestazione della musica – afferma il presidente di CremonaFiere, **Roberto Biloni** –. L'edizione 2025 è in crescita, il programma riflette l'eccellenza e la diversità del patrimonio musicale. È un viaggio attraverso fiati, pianoforti, chitarre, violini. Per appassionati e per esperti». I numeri dicono che è l'appuntamento più grande nel suo genere, in Italia e in Europa. Quasi 450 espositori da 35 Paesi, dagli Stati Uniti all'Australia. Oltre la metà degli espositori viene dall'estero. Duecento eventi in tre giorni. Delegazioni internazionali di buyer provenienti da 25 Paesi: «Numeri im-

portanti per una manifestazione di questo genere – commenta il direttore di CremonaFiere, **Massimo De Bellis** –. L'unica di questo genere in Italia e una delle più importanti al mondo».

Un hub internazionale per chi costruisce, vende e suona strumenti di qualità in quella che a tutti gli effetti si conferma essere la città della musica: Cremona. Il cuore rimane Cremona Musica, il salone dedicato all'eccellenza liutaria, dove si radunano i migliori artigiani del pianeta. Ma attorno, è tutto un cantiere dove l'intero mondo della musica trova il proprio canale preferenziale di connessione, confronto ed esposizione. «Le novità di quest'anno - prosegue De Bellis - sono in linea con il percorso delle scorse edizioni: rafforzare la parte espositiva e artistica con spettacoli, eventi e performance nei vari saloni che rappresentano le merceologie principali: strumenti ad arco, strumenti a fiato, pianoforti, fisarmoniche e chitarre».

Nell'Acoustic Guitar Village non solo si possono ammirare chitarre e mandolini, ma si offrono preziose masterclass di liuteria e didattica. Ai concerti si affiancano concorsi per emergenti, palestra per chi vuole farsi notare. Piano Experience è la zona dedicata ai pianoforti e alle tastiere, con i costruttori che presentano le ultime novità tecniche. È qui



**Quasi 450 espositori da 35 Paesi, dagli Usa all’Australia Ben 200 eventi in tre giorni e delegazioni internazionali di buyer da 25 nazioni**



che si svolge il PianoLink Competition, il concorso per pianisti non professionisti divenuto ormai una tradizione per la manifestazione. Poi ci sono i fiati, con Cremona Winds (terza edizione del Band Festival, con oltre cinquecento musicisti coinvolti) e l'Accordion Show, tutto dedicato alla fisarmonica. Dall'anno scorso ha fatto capolino l'Electric Sound Village: un'area che finalmente parla di suono elettrico, amplificazione, innovazione. Esibizioni, incontri, concerti, insieme ad esposizioni dedicate alla storia della chitarra elettrica. Un punto di incontro necessario per collegare la tradizione acu-

stica con le esigenze di oggi. E non manca lo spazio per l'Arte Organaria Cremasca, eccellenza di territorio che esce dalle chiese e si mette in mostra, dall'anno scorso presenza importante dell'esposizione, nel segno della sinergia che vuole unire il tessuto produttivo e culturale dell'intero territorio cremonese. Tante figure di spicco coinvolte nei Cremona Musica Awards, premi assegnati a personalità e istituzioni che hanno segnato il settore. Poi, quando la fiera chiude, il centro storico si accende con il Fuori Salone: concerti in location suggestive, il Cremona Musica Downtown, eventi giovani e le esibizioni sugli organi di Crema. Quest'anno, si aggiunge anche la collaborazione con le Invasioni Botaniche, che saranno allietate da esibizioni musicali curate da Cremona Musica presso la pagoda di piazza Roma. Tre giorni in cui la città non dorme mai, satura di musica. Insomma: Cremona Musica 2025 si conferma punto di riferimento per chi fa musica sul serio. Un luogo per confrontarsi, comprare, studiare e ascoltare. Ancora una volta, la manifestazione è frutto della capacità di lavorare in sinergia con il Comune di Cremona, Provincia di Cremona e Camera di Commercio: «La manifestazione d'eccellenza, la storia e le capacità organizzative di CremonaFiere - conclude il presidente Biloni - si uniscono alle peculiarità del territorio. Unire le forze per presentarci al mondo».

# NUOVA GRANDE PANDA LIFE IS PANDASTIC



AUTOMOTIVE  
PREMIUM PARTNER



**DA 14.950€\*** OLTRE ONERI FINANZIARI  
**BENZINA, IBRIDA ED ELETTRICA**  
**CON CAMBIO MANUALE O AUTOMATICO**

# FIAT

\*ES. NUOVA GRANDE PANDA POP 1.2 100CV BENZINA. ANZICHÉ 15.900€, ANTICIPO 3.357€, 35 RATE DA 141€/MESE, RATA FINALE 9.405€. TAN (FISSO) 5,99%, TAEG 9,17%. CON FINANZIAMENTO E ROTTAMAZIONE. FINO AL 30/09.

1.000€ SCONTO FIAT IN CASO DI ROTTAMAZIONE + 950€ CON FINANZIAMENTO. Solo in caso di rottamazione di un veicolo omologato fino ad EURO 4. Grande Panda POP 1.2 100 CV benzina Listino 16.900€ (IPT e contributo PFU esclusi), promo 15.900€ oppure 14.950€ solo con finanziamento Stellantis Financial Services. Es. di finanziamento Stellantis Financial Services Italia S.p.A.: **Anticipo 3.357€ - Importo Totale del Credito 11.863,7€**. L'offerta include il servizio Identicar 12 mesi di 271€. **Importo Totale Dovuto 14.364,7€** composto da: Importo Totale del Credito, spese di istruttoria 395€, Interessi 1.949,3€, spese di incasso mensili 3,5€, imposta sostitutiva sul contratto da addebitare sulla prima rata di 30,65€. Tale importo è da restituirsi in n° 36 rate come segue: n° 35 rate da 141€ e una **Rata Finale Residua (pari al Valore Garantito Futuro) di 9.404,5€** incluse spese di incasso mensili di 3,5€. Spese invio rendiconto periodico cartaceo: 0 €/anno. **TAN (fisso) 5,99%, TAEG 9,17%**. Solo in caso di restituzione e/o sostituzione del veicolo alla scadenza contrattualmente prevista, verrà addebitato un **costo pari a 0,1€/km** ove il veicolo abbia superato il **chilometraggio massimo di 30.000 km**. Offerta valida solo su clientela privata solo per contratti stipulati fino al 30 Settembre 2025, non cumulabile con altre iniziative in corso. Offerta Stellantis Financial Services Italia S.p.A. soggetta ad approvazione. Documentazione precontrattuale bancaria/assicurativa in concessionaria e sul sito [www.stellantis-financial-services.it](http://www.stellantis-financial-services.it) (Sez. Trasparenza). Il Dealer opera, non in esclusiva per Stellantis Financial Services, quale segnalatore di clienti interessati all'acquisto dei suoi prodotti con strumenti finanziari. Messaggio Pubblicitario con finalità promozionale. Immagini illustrative; caratteristiche/calori possono differire. Consumo di carburante ciclo misto Grande Panda 1.2 100cv benzina (l/100 km): 5,6 - 5,7; emissioni CO<sub>2</sub> (g/km): 128-130. Valori definiti in base al ciclo misto WLTP, aggiornati al 31/08/2025 e possono essere soggetti a modifiche dopo l'omologazione definitiva. Dati indicati a fini comparativi. I valori effettivi di consumo di carburante ed emissioni di CO<sub>2</sub> possono essere diversi e possono variare a seconda delle condizioni di utilizzo e di vari fattori.



**Lazzari**  
[www.lazzari-stellantis.it](http://www.lazzari-stellantis.it)

**PANDINO (CR) - S.S. Bergamina**  
Tel. 0373/90550

di Giulio Solzi Gaboardi

# Tre giorni di musica diffusa

## Note da Cremona a Crema

### IL TRADIZIONALE FUORI SALONE

**Numerosi spettacoli e concerti ospitati in suggestive location**  
**Gli appuntamenti da non perdere**

**F**iore all'occhiello di Cremona Musica saranno anche quest'anno i concerti diffusi sia in Fiera che in città. Il tradizionale Fuori Salone di Cremona Musica vedrà infatti numerosi spettacoli ospitati in suggestive location del centro storico di Cremona, per un coinvolgimento totale della città. Eventi come Cremona Musica Downtown, Cremona Musica Downtown Giovani e i concerti dedicati agli organi di Crema animeranno le vie del centro e del territorio per tre giorni che si preannunciano intensi. Tra gli appuntamenti principali, venerdì 26 alle 20,30, presso la Biblioteca Statale di Cremona, il concerto del Coro lirico Ponchielli-Vertova, accompagnato dalla Bemyorchestra, diretto da **Loris Braga**, con un programma che celebra il melodramma italiano tra cui spiccano brani di Verdi, Ponchielli, Puccini e Mascagni. Alle 21, presso l'Auditorium del Museo del Violino, la Cremona Musica Special Night, con le esibizioni di **Carlo Aonzo** e **Luca Zanelli** al mandolino e alla fisarmonica, seguiti dalla chitarrista tedesca **Julia Trintschuk** e dal mitico chitarrista malgascio **Solorazaf**, al secolo **Solo Razafindrakot**. La serata si concluderà con la premiazione con il Cremona Musica Award 2025 (categoria chitarra) dell'azienda spagnola Alhambra Guitarras per il loro 60° anniversario. Il mattino seguente, alle 11,30, in Biblioteca, il quartetto di chitarre del Conservatorio Monteverdi eseguirà musiche originali di **Giuseppe Caffi**, direttore del Conservatorio. Sabato sera alle 21 la serata di gala di Cremona Musica, con Music Made in Italy, dedicata alle eccellenze musicale italiane: dalla grande tradizione liutaria di Cremona al patrimonio dei compositori e degli interpreti che hanno reso l'Italia un faro di bellezza e creatività nel mondo con brani di Giuseppe Verdi e Claudio Monteverdi, di Paganini e Piccinni, insieme ai brani contem-



La chitarrista tedesca **Julia Trintschuk** e il chitarrista **Solo Razafindrakot**



poranei di Morricone e Francesco Filidei (che ha recentemente debuttato alla Scala con la sua opera ispirata a Il nome della rosa). Nel corso della serata, avranno luogo le premiazioni dei Cremona Musica Awards a **Franco Scala** (categoria progetto, per l'Accademia pianistica di Imola), a **Francesco Filidei** (categoria composizione), e al soprano **Rosa Feola**, con il Premio Abbiati del disco, per la categoria Solo Repertoire. La stessa sera alle 21, in Cortile Federico II, esibizione di chitarre e mandolini da tutto il mondo. Ancora in Cortile, domenica alle 15, il concerto della Clarence Valley Orchestra, dall'Australia. Un fine settimana di musica davvero dappertutto.



Tutta la forza che vuoi.

**socar** STILL

di Dario Dolci

# Uno stand per raccontare la bellezza dell'arte organaria

## LIBERA ARTIGIANI PROTAGONISTA

**La sfida di Bressanelli e Marangoni**  
**«Vogliamo dare un futuro a questo settore, eccellenza del territorio»**

**C**i saranno anche il Cremasco e i suoi organi all'edizione 2025 di Cremona Musica International Exhibitions and Festival, l'appuntamento globale dedicato agli strumenti musicali di alta qualità, in programma da venerdì 26 a domenica 28 settembre, alla Fiera di Cremona, città punto di riferimento per appassionati, musicisti, produttori e professionisti del settore.

Il programma celebra tradizione e innovazione del mondo musicale con oltre 400 espositori provenienti da 35 Paesi per l'unica fiera, in Italia e in Europa, nel suo genere. Una piattaforma per scoprire le ultime novità, stringere nuove collaborazioni e immergersi nella vivace comunità musicale globale.

«Ripetiamo la felice esperienza dello stand promozionale dell'anno scorso - afferma **Renato Marangoni**, direttore della Libera Associazione Artigiani -; saremo presenti con uno stand di 100 metri quadrati per promuovere l'arte organaria, che è un pregio del nostro territorio, che vanta una concentrazione molto importante di imprese del settore».

Marangoni elenca alcuni nomi dei rappresentanti che saranno presenti: «Claudio Bonizzi della Inzoli cavalier Pacifico, Saverio Tamburini dell'omonima ditta, Bottega Organaria di Ugo Cremonesi, Silvio Micheli organi a canne,

Marco Fracassi di Cremona e i cannifonisti Scotti e Denti. Lo stand sarà arricchito anche da altri artigiani che integrano l'arte organaria: Fabrizio Biaggi di Tocchi di colore, che fa vetrate artistiche all'interno delle chiese, i restauratori Paolo Mariani e Rosalba Rapuzzi. Lo stand avrà un grande video dove cercheremo di proiettare le lavorazioni e le parti artigianali che compongono l'attività dell'organario».

In occasione di Cremona Musica ci saranno anche due eventi fuori salone che si terranno a Crema: «Un concerto all'istituto musicale Folcioni, venerdì 26 - conclude Marangoni - e un grande concerto di respiro popolare all'auditorium Manenti sabato 27. Inoltre organizzeremo una navetta che porterà da Cremona gli interessati a scoprire le bellezze del nostro territorio, con visita al museo dell'organo e partecipazione al concerto».

Allo stand dell'arte organaria cremasca, eccellenza nazionale e internazionale, verrà fatta anche promozione del corso Ifts di arte organaria in collaborazione con la Fon-

dazione Its Academy. «Con questa nuova partecipazione a Cremoma Musica - spiega **Marco Bressanelli**, presidente della Libera Artigiani - diamo continuità all'azione di promozione dell'arte organaria. È l'ennesimo tassello che dà consistenza all'azione che la nostra associazione sta svolgendo insieme alla Camera di commercio, a Casartigiani e alla Regione Lombardia, che ha riconosciuto la filiera. Ringrazio il mio consiglio direttivo che mi ha sempre sostenuto in questa iniziativa».

Bressanelli spiega quanto la Libera abbia a cuore le attività artigianali artistiche: «Vogliamo dare un futuro a questo settore e avvicinare i giovani perché possa avvenire un passaggio di testimone tra generazioni. In autunno inizierà il corso post diploma sull'arte organaria, che servirà anche a questo».





MI.RO

# SOLUZIONE | UDITO

sentire ed essere ascoltati

## Soluzioni invisibili per l'udito



### Il tuo udito è un'impronta digitale

- Valutiamo lo stato del tuo udito con esami strumentali precisi  
Gratuitamente anche a domicilio
- Da noi esclusivamente le migliori marche e sai cosa acquisti
- Prodotti su misura per te
- Azienda autorizzata alla fornitura ASL / INAIL
- Assistenza e riparazione
- Pagamenti personalizzati

### Ascolta una nuova dimensione della vita

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

#### CREMONA

Via E. Beltrami, 1  
Tel. 0372 36123

#### CREMONA

Via Mantova, 15  
Tel. 0372 803866

#### CREMA (Cr)

Via Borgo San Pietro, 15  
Tel. 0373 81432

Consulenza  
a domicilio  
**GRATUITA**

SIAMO PRESENTI ANCHE A: Casalmaggiore (CR) c/o poliambulatorio LE CO.ME.TE - Via Don Paolo Antonini, 12 • Piadena (CR) c/o poliambulatorio LE CO.ME.TE Via Platina, 46 • Gadesco-Pieve Delmona (CR) c/o Centro Tutela Salute MED - Centro Com. Iper Cremona 2 - Via Enrico Berlinguer Pizzighettone (CR) c/o Farmacia Bonfanti - Via Castello, 1 • Orzinuovi (BS) c/o Farmacia Adua - Via Bracesco, 3b • Soresina (CR) c/o Farmacia Solzi Via Barbò, 40 • Casalmorano (CR) c/o Centro Futuro Salute - Piazza IV Novembre, 7/8 • Rivolta d'Adda (CR) c/o Farmacia Ferrario - Piazza Vittorio Emanuele II, 33 • Asola (MN) c/o Ottica Rizzieri - Viale della Vittoria, 2



Stefano Prinzivalli alla guida dell'Electric Sound Village



# Cremona riscopre il rock con musica live e seminari

## ELECTRIC SOUND VILLAGE

**Liuteria elettrica, chitarre e artigiani internazionali saranno i grandi protagonisti della seconda edizione**

**D**al 26 al 28 settembre, all'interno di Cremona Musica International Exhibitions and Festival, si accenderanno le luci sulla seconda edizione dell'Electric Sound Village, lo spazio che celebra la liuteria elettrica e la storia del rock. Un appuntamento che rinsalda il legame tra Cremona e la musica, intrecciando la tradizione secolare con le nuove frontiere della produzione artigianale. A guidare la manifestazione è ancora **Stefano Prinzivalli**, che conferma al centro dell'evento la liuteria elettrica e l'artigianato di alta gamma. Quest'anno cresce il numero degli espositori e, accanto agli strumenti, si moltiplicano gli incontri, i momenti culturali e le performance. L'apertura sarà affidata all'Orchestra giovanile Mousiké, seguita da un fitto calendario di appuntamenti con protagonisti come **Franco Mussida**, **Eugenio Finardi**, **Ezio Guaitamacchi**, **Gianluca Martino** dei Rockets e **Maurizio Solieri**, storico chitarrista di Vasco Rossi.

«Non raccontiamo soltanto la storia della chitarra – spiegano gli organizzatori – ma anche tutto ciò che ruota intorno ad essa: amplificatori, accessori, tecnologie e approfondimenti proposti direttamente dagli espositori». Per Prinzivalli l'obiettivo è chiaro: «Gettare le basi di un nuovo format fieristico che crei un dialogo proficuo fra pubblico, musicisti ed espositori in un territorio unico al mondo».

All'interno dell'Electric Sound Village ci sarà spazio per maestri liutai e artigiani internazionali, con strumenti custom di altissima qualità: chitarre, bassi, amplificatori valvolari vintage dagli anni '50, '60 e '70. Non mancheranno i restauratori, con la possibilità di provare gli strumenti in apposite cabine insonorizzate. La rassegna si apre anche a nuove contaminazioni: protagonisti saranno quest'anno Hammond e sintetizzatori, grazie all'esposizione curata da Organstudio Italia. A supporto, un palco silent ospiterà presentazioni, incontri e approfondimenti. Un altro fulcro della manifestazione sarà la mostra 'Pagine di Rock', a cura di Made in Rock Aps, che ripercorre la musica e la società dal 1967 al 1980, dalla Summer of Love fino alla tragica uccisione di John Lennon. In esposizione oltre 220 riviste d'epoca – tra cui Rolling Stone, Melody Maker, New Musical Express e Sounds – insieme a più di quaranta manifesti storici e una trentina di documenti originali (lettere, contratti e setlist) che raccontano la scena musicale di quegli anni. Infine la novità dell'Electric Stage, un palco dedicato che darà voce agli strumenti e ai musicisti, trasformando Cremona per tre giorni in un crocevia di esperienze sonore e culturali.

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**

**CONNETTIVITÀ  
E SERVIZI INTERNET**

**FIBRA FINO A 6 GIGABIT  
PER PRIVATI E AZIENDE**

**SOLUZIONI  
INTERNET  
PER IL VOSTRO**



**BUSINESS**

T. 0372 420050 - info@tree4.it



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

# L'ultimo mese come un anno occhio, chi si ferma è perduto

## LA FOLLE CORSA DELL'IA

***Gli occhiali che imparano a leggere e un'app sanitaria che fa risparmiare milioni al servizio sanitario nazionale***

**E**cco il paradosso (solo apparente) di questo mese: mentre i regolatori affilano le matite, gli investitori affilano gli assegni, e l'IA mette letteralmente... gli occhiali. Negli ultimi 30 giorni si è visto di tutto: indagini governative sui chatbot-compagni, una legge italiana sull'IA al rush finale, miliardi che piovono su data center e robot umanoidi, acquisizioni strategiche nel software d'impresa e perfino un'app sanitaria che promette di far risparmiare al National Health Service più di un milione al giorno. Se vi sembra un copione troppo pieno, è perché lo è: l'IA sta correndo su più binari contemporaneamente - regolazione, infrastrutture, prodotti, sanità - e ciascuno di questi binari ha accelerato.

### **Regole del gioco: tra 'companion' sotto osservazione e la legge italiana al traguardo**

Negli Stati Uniti la Federal Trade Commission ha aperto un'inchiesta sui chatbot 'companion' (quelli che chattano come fossero amici o partner virtuali), chiedendo a big dell'IA e dei social come testano la sicurezza, come limitano l'uso da parte di minori e come informano i genitori sui rischi. In pratica: non basta far parlare bene una macchina; bisogna dimostrare che non faccia danni, soprattutto ai più giovani. Un passaggio cruciale, perché segna lo spostamento del dibattito dall'hype all'impatto reale sulle persone.

In Italia, intanto, il ddl 1146 ('Disposizioni e deleghe al Governo in materia di intelligenza artificiale') ha completato la seconda lettura a giugno alla Camera ed è tornato al Senato per la terza e decisiva lettura proprio in questi giorni. Tradotto: siamo al fotofinish di un impianto nazionale che dialoga con l'IA Act europeo e che dovrebbe fissare principi, deleghe e tutele (dalla PA al lavoro, fino alla responsabilità penale). La cosa importante da capire è il timing: l'Europa ha già fissato una tabella di marcia, l'Italia si allinea con una legge-quadro che fa da 'col-



lante' locale. La morale? Mentre le aziende sperimentano, il perimetro si definisce. Bene così: regole chiare favoriscono investimenti seri (e scoraggiano le scorciatoie).

### **Soldi (tanti) e acciaio: l'IA ha fame di data center**

Se i modelli sono il cervello, i data center sono... la palestra. E Google ha deciso di pagare l'abbonamento premium: 5 miliardi di sterline in due anni nel Regno Unito, con un nuovo centro a Waltham Cross per sostenere la domanda di servizi AI (Cloud, Search, Maps, Workspace). Non è solo capienza: c'è un tema energetico-raffreddamento ad aria, recupero del calore, e l'obiettivo (ambizioso) di operare al 95% di energia carbon-free nel Paese entro il 2026. Esempio concreto: quando chiedete a un modello di 'riassumere un pdf' non è magia, è elettricità ben spesa in un capannone che ronza.

### **Fusioni & acquisizioni: l'IA entra a libro paga (letteralmente)**

Nel software enterprise la parola chiave è integrazione. Workday ha annunciato l'acquisizione di Sana per circa 1,1 miliardi di dollari: l'obiettivo è innestare capacità generative nell'HR (Risorse Umane), dalla knowledge base intelligente al supporto ai processi interni. È l'ennesimo segnale che l'IA non è un

# ANGELO BINI

## MACCHINE PULIZIA INDUSTRIALE

di Bini Rag. Giampaolo & C. s.a.s.

Da oltre **30 anni** il tuo punto di riferimento per la fornitura di macchine per la pulizia industriale e attrezzatura per officina

**Show Room - Magazzino Ricambi - Officina Attrezzata**  
**Manutenzione - Assistenza tecnica postvendita**

**Officina interna per assistenza e riparazioni:** forniamo direttamente **garanzia, manutenzione e assistenza postvendita**, con assistenza a domicilio o presso la nostra officina in caso di guasti o malfunzionamento dei vostri impianti.

**IMPIANTI PER LA  
PULIZIA PANNELLI  
FOTOVOLTAICI**

**Macchine per la pulizia  
civile e industriale  
e detergenti:**  
dalla **valutazione**  
alla **manutenzione**  
ti **assistiamo** a 360°



**Idropulitrici e impianti  
di lavaggio:**  
dalla **macchina**  
all'**impianto centralizzato**,  
offriamo soluzioni per  
lavaggi adatti ai **più**  
**svariati utilizzi** industriali



**Compressori d'aria:**  
a pistone, a vite  
continua, insonorizzati  
e non, portatili e fissi;  
essiccatori, serbatoi,  
filtri e accessori  
per **tutte le applicazioni**  
**ad aria compressa**



**Attrezzatura per officina  
e utensili industriali:**  
ponti sollevatori idraulici,  
saldatrici, attrezzatura per  
lubrificazione, trapani a  
colonna, segatrici, tutto il  
necessario per l'allestimento  
dell'**officina moderna**



Da noi trovi anche:

- **Nebulizzatori**
- **Deumidificatori**
- **Vasche da lavaggio**
- **Generatori aria calda BM2**
- **Raffrescatori**
- **Transpallet**
- **Sabbiatrici**

Via Casa Bianca, 1- **Zona Artigianale S. Giovanni in Croce (Cr)**  
Tel. 0375/91222 - 91788 - angelobini@live.it



**visita il nostro sito: [www.angelobini.it](http://www.angelobini.it)**

'modulo' esterno, ma una cucitura profonda nei flussi di lavoro: dove ci sono testi, documenti, policy, domande ripetitive c'è margine per automatizzare. E quando a muoversi sono i vendor che gestiscono buste paga e processi core, l'adozione diventa pervasiva per definizione.

## Robot, valutazioni spaziali e realtà di fabbrica

Capitolo robot umanoidi: Figure ha chiuso un round che la porta a una valutazione di 39 miliardi di dollari. Dietro ci sono nomi pesanti (dai chipmaker ai colossi del venture capital), e la promessa è chiara: scalare la produzione, potenziare la piattaforma IA, accelerare il data-collection e l'assemblaggio. Qui serve una doppia lente: da un lato l'entusiasmo (e la paura) di macchine che 'ci somigliano', dall'altro la prosaicità delle fabbriche, dei magazzini, dei turni notturni. In mezzo, la verità: se un umanoide riesce a fare tre compiti ripetitivi molto bene e senza pausa, per molte aziende è già rivoluzione. Il punto non è 'robot che sostituiscono l'uomo', ma dove e come aumentano produttività e sicurezza (pensate a movimentazioni pesanti o ambienti rischiosi).

## Gli occhiali (finalmente) imparano a leggere

Settimana calda anche sul fronte wearable: alla vigilia di Meta Connect, dai rumor autorevoli emerge un paio di smart glasses con display integrato, il primo vero salto dai Ray-Ban 'parlanti' verso funzioni visuali (notifiche, overlay basilari), con un bracciale per il gesto-control. È l'idea, vecchia quanto Star Trek, che la migliore interfaccia sia quella che non si vede: niente schermi in tasca, gli occhi bastano. Se lo smartphone ha accorciato la distanza tra noi e l'informazione, gli occhiali la annullano. Resta il nodo del prezzo e l'ergonomia: per sfondare serve comodità tutto il giorno.

## L'IA che fa bene (e fa risparmiare): il caso sanità

Una notizia che merita attenzione: nel Regno Unito un'app usata da infermieri e operatori domiciliari rileva precocemente segnali di malessere negli anziani (pressione, temperatura, frequenza cardiaca), permette interventi prima che la situazione degeneri e, secondo le stime citate dalla stampa, sta facendo risparmiare al NHS (servizio sanitario nazionale inglese) oltre 1,5 milioni di sterline al giorno, riducendo ricoveri e cadute. L'esempio è potente perché racconta l'IA non come

'bacchetta magica', ma come triage continuo che lavora in silenzio, 24h vicino alle persone più fragili. È qui che la tecnologia si misura sul serio: meno ambulanze, meno notti in pronto soccorso, più qualità della vita.

Cosa significa per aziende, PA e (soprattutto) persone? Mettendo in fila queste novità si intravede una trama.

**Cornice:** le regole arrivano (USA e Italia), e non sono un freno ma una condizione abilitante per gli investimenti. Se sai quale responsabilità hai, investi meglio e più in fretta.

**Muscoli:** il capitale si sposta sulle infrastrutture e sui prodotti core. Data center più efficienti (anche sul fronte energia) e IA innestate nei workflow aziendali critici.

**Frontiera:** i robot e i wearable sono la punta d'iceberg dell'IA che esce dagli schermi. È la parte visibile di un cambiamento che in realtà avviene sotto: dati, policy, processi.

**Impatto:** in sanità l'IA vale se anticipa: meno 'cura dell'evento', più 'prevenzione del rischio'. E quando i numeri migliorano, la politica ascolta (e finanzia).

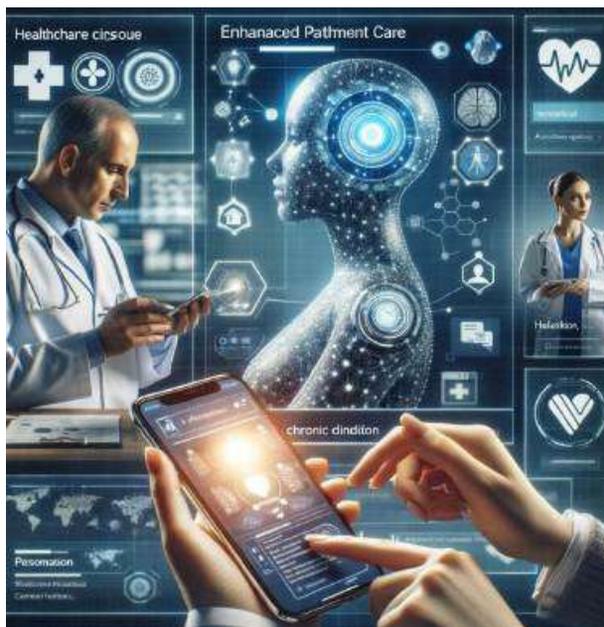
Per chi decide (imprese e PA) la ricetta è concreta.

**Governance prima dei PoC (Proof of Concept):** strumenti chiari su dati, sicurezza, minori rischi reputazionali (domani li chiederanno i regolatori, oggi li chiedono i clienti).

**Infrastruttura e costi:** selezionate workload davvero 'degni dell'intelligenza artificiale' e valutate dove eseguirli anche in ottica energetica. Non tutto va sempre 'sul modello più grande'.

**Human in the loop:** robot e occhiali vanno pensati per aumentare l'operatore. Un bartender con gli smart glasses che riceve ricette e allergeni a vista, o un magazziniere che delega sollevamenti ai robot: l'IA che vince è quella che toglie attrito, non autonomia alle persone.

L'immagine del mese è questa: un legislatore con un calendario, un CFO con una calcolatrice e un tecnico con gli occhiali nuovi. Stanno tutti guardando la stessa cosa da angoli diversi: come far sì che l'IA diventi struttura e non solo showcase. Se le prossime settimane confermeranno gli step normativi in Italia e le promesse hardware/software annunciate sul palco, entreranno nell'autunno con un messaggio chiaro: l'IA del 2025 non è (più) un esperimento. È una decisione operativa.





**L**o scenario attuale, fra dazi, guerre, tensioni geopolitiche e fragilità strutturali, impone all'imprenditoria italiana una riflessione lucida e senza sconti. **Maurizio Ferraroni**, presidente dell'Associazione Industriali della provincia di Cremona, affronta il tema con concretezza, consapevole delle difficoltà ma anche fiducioso nella capacità del sistema produttivo di reagire e guardare avanti. La sua analisi è a tutto campo, capace di intrecciare il quadro internazionale con le sfide locali, senza dimenticare il futuro del territorio cremonese.

Uno dei nodi più discussi resta quello dei dazi. L'annuncio dell'amministrazione Trump ha generato forte incertezza nei mercati, tanto che oggi le dinamiche commerciali mondiali ne risultano profondamente condizionate. Se da un lato la misura equivale a una vera e propria stangata per molte aziende italiane, con il rischio di vedere ridotte anche di un terzo le vendite verso gli Stati Uniti, dall'altro lato l'Europa è riuscita a ottenere un risultato significativo: per la prima volta Washington ha fissato un tetto massimo del 15% stabile e non cumulabile, esclusivamente per l'Unione Europea, mentre con altri partner le nuove aliquote si sommano ai dazi già esistenti. È un compromesso che lascia spazio a valutazioni contrastanti, ma che evita scenari ben peggiori. A pagarne il prezzo sono le imprese più esposte al mercato americano. Per Ferraroni, tuttavia, la reazione non deve essere quella di abbattersi: gli imprenditori italiani hanno sempre dimostrato grande resilienza e la storia insegna che le due sponde dell'Atlantico, per ragioni economiche e strategiche, sono destinate a ritrovarsi. Semmai, il nodo da affrontare è quello più ampio delle politiche economiche europee. Ridurre le difficoltà del Vecchio Continente ai soli dazi sarebbe fuorviante. Negli ultimi anni Bruxelles ha mostrato criticità profonde, a partire dall'attuazione del Green Deal, che non ha tenuto in adeguata considerazione le esigenze del tessuto produttivo e le specificità dei diversi Paesi membri. La gestione delle fonti energetiche ne è un esempio evidente. A ciò si aggiunge una produzione normativa spesso affrettata, priva di un'attenta valutazione preventiva dell'impatto sulle imprese, con l'effetto di creare leggi destinate a essere corrette o sospese. Il risultato è un'Europa che non è stata capace di elaborare una vera politica industriale. Ferraroni ricorda il recente 'Rapporto sul futuro della competitività europea' curato da Mario Draghi, che evidenzia con chiarezza la vulnerabilità strutturale dell'Europa e la necessità di riforme profonde e pragmatiche, capaci di riportare l'impresa al centro delle politiche di sviluppo. La crescita economica, sottolinea Ferraroni, non è un obiettivo opzionale, ma la condizione imprescindibile per garantire i diritti fondamentali dei cittadini. Il nuovo bilancio dell'Unione Europea, pari a 2.000 miliardi di euro per il periodo 2028-2034, sembra a prima vista una cifra imponente, ma si ridimensiona se considerata nell'arco settennale: 285 miliardi all'anno, con

# Ferraroni «Resilienza e coraggio la ricetta per crescere ancora»

un incremento di meno del 10% rispetto al piano precedente. In termini comparativi, la spesa annuale complessiva dell'UE è simile a quella di un Paese come l'Austria, che ha appena il 2% della popolazione europea. Un dato che evidenzia come le risorse comunitarie, pari all'1,26% del Pil europeo, siano ancora marginali rispetto alla necessità di sostenere una politica industriale all'altezza delle sfide globali.

A preoccupare ulteriormente le imprese lombarde e cremonesi è il possibile ridimensionamento dei Fondi di Coesione, che l'Europa vorrebbe trasferire dalla gestione regionale a quella centrale. Una scelta che, secondo Ferraroni, rappresenterebbe un grave errore, perché nessuno meglio degli enti locali conosce le priorità del proprio territorio.

In parallelo, il mondo imprenditoriale si trova a dover ridisegnare le proprie strategie di fronte alle nuove tensioni geopolitiche. L'indagine sull'internazionalizzazione condotta da Confindustria Lombardia mostra che il 65,5% delle aziende ha già modificato le proprie politiche, rafforzando le catene di fornitura interne all'Europa e guardando con sempre maggiore interesse a mercati emergenti. Il 21,3% delle imprese regionali punta sull'India, mentre un 10% guarda ai Paesi del Golfo. Altre opportunità potrebbero aprirsi con la ratifica del-

**Il presidente degli Industriali  
analizza lo scenario interno  
e internazionale: il nodo dei dazi  
il ruolo dell'Europa, la burocrazia  
e le sfide demografiche**



**Maurizio Ferraroni, presidente dell'Associazione Industriali della provincia di Cremona**

l'accordo UE-Mercosur.

Allargando lo sguardo all'Italia, il presidente evidenzia con orgoglio come il Paese non sia più la 'Cenerentola d'Europa': è il secondo esportatore e manifatturiero del continente. Ma resta il nodo storico del debito pubblico, che limita gli investimenti strutturali e costringe a destinare circa l'80% delle entrate statali alla spesa corrente. A questo si sommano due freni che da decenni penalizzano la competitività: la giustizia inefficiente e la burocrazia asfissiante. Una causa civile in Italia dura mediamente più di sette anni, mentre il Paese deve fare i conti con 160.000 leggi in vigore, dieci volte più della somma di Francia, Germania e Regno Unito. Le sole procedure amministrative pesano per circa 80 miliardi di euro l'anno sulle piccole e medie imprese, una vera e propria tassa occulta che impedisce di crescere.

Un altro fattore critico è la mancanza di manodopera, particolarmente avvertita nel Nord Italia. Le cause sono note: calo demografico, con generazioni sempre meno numerose che entrano nel mercato del lavoro, e il fenomeno dei Neet, i giovani che non studiano e non lavorano, oltre due milioni in Italia. Per Ferraroni è necessario che lo Stato sostenga la natalità con investimenti in asili nido e misure fiscali per le famiglie, raf-

**Tra incertezze globali e criticità l'impresa italiana resta un pilastro di competitività e innovazione. Il territorio cremonese non vuole assolutamente restare ai margini**

forzando al contempo il sistema educativo e i rapporti con il mondo delle imprese. L'impresa stessa, ricorda, è un luogo di formazione continua, dove si trasmettono competenze e valori. Sul medio-lungo periodo, la carenza di lavoratori richiede anche un cambio di paradigma sull'immigrazione: da problema a opportunità. Ma ciò può avvenire solo con regole chiare e politiche di integrazione serie, orientate al lavoro e non al mero assistenzialismo.

Guardando al mondo imprenditoriale italiano, Ferraroni sottolinea la straordinaria tradizione creativa e manifatturiera che ha reso l'Italia una potenza economica. Tuttavia, il motto 'piccolo è bello' rischia oggi di non essere più sufficiente. Con una domanda interna stagnante, la crescita dipende dall'export e dalla capacità di fare sistema: reti di imprese, consorzi, processi di aggregazione che permettano di superare i limiti del nanismo produttivo senza rinnegare l'identità delle piccole aziende.

Infine Ferraroni dà uno sguardo al territorio cremonese. La provincia di Cremona è geograficamente anomala, spesso sottovalutata, ma resta una realtà solida e operosa. Per affermarsi - secondo Ferraroni - deve presentarsi unita, coesa e consapevole del proprio valore, evitando campanilismi. In quest'ottica, il Masterplan 3C rappresenta una base di lavoro importante. Le Assise dell'economia cremonese, previste in ottobre, saranno un'occasione centrale per discutere il futuro del territorio. L'Associazione Industriali intende proporre anche un tavolo dedicato ai giovani e agli studenti, convinta che il loro contributo di idee sia essenziale per costruire una crescita duratura. Parallelamente, sono già in fase di definizione progetti su energia, relazioni industriali, sostenibilità, economia circolare e innovazione, senza dimenticare il coinvolgimento del mondo scolastico e universitario attraverso il Gruppo Giovani Industriali e la Fondazione Next Generation 3C. E sulla formazione universitaria Ferraroni sottolinea un evento di straordinaria importanza per Cremona: la prossima inaugurazione del nuovo Campus di Cremona del Politecnico di Milano, che andrà ad affiancare la splendida sede dell'Università Cattolica. «Il Campus non è soltanto un'opera straordinaria sotto il profilo costruttivo, è un segnale chiaro che il futuro può nascere qui. Studiare a Cremona oggi significa avere l'opportunità di crescere in un polo universitario di eccellenza, senza dover affrontare i costi proibitivi di altre città. Per i giovani è una chance unica, per noi imprenditori la responsabilità di accogliere i talenti e farli fiorire nelle nostre aziende. Rivolgiamo al Cavalier Giovanni Arvedi un sincero complimento per la sua straordinaria lungimiranza strategica e la nostra profonda gratitudine per le iniziative filantropiche destinate a lasciare un segno indelebile nella nostra realtà». Senso di responsabilità collettiva e condivisione degli obiettivi - conclude Ferraroni - sono gli elementi decisivi per garantire una crescita di lungo periodo per il nostro territorio. Serve crederci».



## OTTANTA VOGLIA DI FARE IMPRESA



### DA 80 ANNI VIVIAMO IL PRESENTE E PROGETTIAMO IL FUTURO

Dal 1945 gli imprenditori dell'**Associazione Industriali di Cremona** affrontano le sfide del loro tempo, oggi come ieri e domani: con passione, coraggio, ma anche visione, innovazione e capacità di cambiare. Sempre nel segno della concretezza del fare impresa.

SCOPRI DI PIÙ



[assind.cr.it](http://assind.cr.it)





La stretta di mano tra Stefano Rossi e Davide Nicoletti e i partecipanti all'assemblea

# C'è il cambio al vertice Nicoletti nuovo Presidente

**GRUPPO GIOVANI INDUSTRIALI**  
*Il 39enne di Persico Dosimo raccoglie  
 il testimone da Stefano Rossi*  
**«Meritocrazia e collaborazione»**

**C**ambio al vertice per il Gruppo Giovani Industriali di Cremona: **Davide Nicoletti** è stato eletto all'unanimità nuovo Presidente nel corso dell'assemblea elettiva svoltasi martedì 16 settembre presso la sede di Crema dell'Associazione Industriali. Nicoletti raccoglie il testimone da **Stefano Rossi**, che ha guidato il Gruppo nell'ultimo biennio e che lascia anticipatamente l'incarico per avviare il percorso di candidatura alla presidenza del Comitato Giovani Imprenditori di Confindustria Lombardia. «Lascio un Gruppo che mi ha dato tanto - ha affermato il presidente uscente Stefano Rossi -. Abbiamo costruito una squadra solida, ampliato il numero di iscritti (oggi quasi 90, con una crescita di oltre 25 membri in due anni) e dato vita a progetti che hanno rafforzato il legame tra imprese, scuola, territorio e istituzioni. Abbiamo seminato entusiasmo, innovazione e solidarietà, consapevoli che il futuro si costruisce insieme. Voglio ringraziare di cuore per la

fiducia, per l'energia messa al servizio del gruppo, per i momenti di confronto e per ogni idea condivisa, anche quelle più audaci». Poi Rossi ha ringraziato chi lo ha accompagnato e consigliato negli anni di presidenza.

Nicoletti, nato a Cremona nel 1986, da sempre attivo nella realtà di famiglia Alfa Snc di Persico Dosimo, dopo la laurea in scienze politiche presso l'Università Cattolica di Milano, ha ricoperto in azienda ruoli di crescente responsabilità fino a diventare socio e responsabile commerciale. A fianco dell'attività lavorativa, da anni è impegnato in esperienze legate all'associazionismo sia di tipo filantropico che imprenditoriale.

«Questo incarico mi onora e cercherò di portarlo avanti al meglio, rafforzando quanto realizzato da Stefano Rossi e dalla squadra», ha detto Nicoletti dopo l'elezione. «Il Gruppo Giovani rappresenta per me una vera palestra di crescita: partecipare significa condividere idee, esperienze e competenze che nessuna scuola può trasmettere. Voglio consolidare quanto costruito e avviare nuovi progetti a beneficio del territorio. In un momento delicato come l'attuale, dobbiamo recuperare il senso del 'sogno imprenditoriale': creare qualcosa di nuovo e distintivo, mettendo al centro la persona e la sua realizzazione. Coraggio, leadership, indipendenza di pensiero e amore per l'impresa: questi sono i valori che ci guideranno. Vogliamo essere una forza propulsiva e innovativa per l'economia e la società, puntando su cultura d'impresa, meritocrazia e collaborazione».



# «Le nostre imprese meritano un fisco meno opprimente»

## OSSERVATORIO CNA

**Nel 2024 i dati dicono che il total tax rate è sceso dal 52,8 al 52,3%: troppo poco  
E poi restano forti differenze territoriali**

**U**n piccolo segnale positivo per le imprese italiane: nel 2024 il total tax rate – ovvero l'insieme delle imposte e dei contributi che gravano su un'impresa tipo – è sceso al 52,3%, rispetto al 52,8% dell'anno precedente. In pratica, le imprese personali hanno lavorato per il fisco fino al 9 luglio, guadagnando due giorni in più di libertà fiscale rispetto al 2023.

È quanto emerge dall'Osservatorio CNA 'Comune che vai fisco che trovi', giunto alla settima edizione, che fotografa le differenze di tassazione nei 114 capoluoghi italiani. Il quadro mostra forti squilibri territoriali: Bolzano si

conferma il territorio più favorevole con un total tax rate del 46,3%, mentre all'opposto Agrigento registra il dato più pesante con il 57,4%. In generale, il Nord beneficia di una pressione fiscale più leggera rispetto al Sud, grazie anche a una maggiore efficienza dei servizi locali.

Tra le grandi città spicca Milano, che con un prelievo complessivo del 50,5% si posiziona al 16° posto della classifica: qui le imprese possono festeggiare il 'tax free day' già il 3 luglio. Situazione più gravosa a Torino (53,9%, 15 luglio) e a Napoli (19 luglio), mentre a Bologna bisogna attendere addirittura il 23 luglio.

Per quanto riguarda il nostro territorio, i dati non sono incoraggianti: Cremona si colloca al 105° posto su 114 città capoluogo, con un total tax rate del 55,7%, ben al di sopra della media nazionale.

In termini concreti, questo significa che un'impresa tipo di Cremona deve lavorare fino al 22 luglio per assolvere agli obblighi fiscali, dedicando 204 giorni all'anno (il 56% del totale) al pagamento delle tasse e solo 162 giorni (44%) al reddito disponibile.

Un segnale che conferma come, nonostante il lieve calo registrato a livello nazionale, la pressione fiscale nel nostro territorio resti tra le più pesanti d'Italia, con effetti



**Un'attività tipo della provincia deve lavorare fino al 22 luglio per pagare il fisco, dedicando 204 giorni all'anno al pagamento delle tasse e 162 giorni al reddito disponibile**



Il segretario generale **Otello Gregorini**



Il presidente nazionale CNA **Dario Costantini**

**Cremona è messa male in classifica e si colloca al 105° posto su 114 città capoluogo: la percentuale di obblighi fiscali da soddisfare è al 55,7%, sopra la media nazionale**

diretti sulla competitività delle imprese locali. «Il nostro Osservatorio certifica una lieve riduzione del total tax rate, ma il livello di tassazione resta molto elevato e rappresenta un vincolo alla crescita» - osserva il presidente nazionale CNA, **Dario Costantini**. - «Le imprese meritano un fisco più leggero, semplice ed equo. La proroga della riforma deve essere l'occasione per introdurre regole più giuste, come l'equiparazione delle detrazioni e la separazione tra reddito distribuito e quello reinvestito in azienda».

Sulla stessa linea il segretario generale CNA, **Otello Gregorini**, che sottolinea: «Fa impressione che in alcune aree del Paese il fisco assorba quasi il 60% del reddito. Non si tratta solo di un livello eccessivo di tassazione, ma anche di un sistema complicato e instabile. Il percorso della riforma è giusto: ora serve portarlo a termine e garantire stabilità normativa».

Il messaggio che arriva dall'Osservatorio è chiaro: il calo registrato è incoraggiante, ma non basta. Per liberare le energie delle imprese italiane serve un sistema fiscale più snello, sostenibile e soprattutto uniforme, capace di ridurre i divari territoriali che ancora oggi pesano in maniera significativa.

## SERVIZI

- Paghe e contabilità
- Consulenze specialistiche
- Ambiente e Sicurezza
- Cyber security

## SVILUPPO

- Bandi e agevolazioni
- Formazione
- Innovazione e sostenibilità
- Servizi per la digitalizzazione

## TUTELA

- Rappresentanza delle PMI
- Assistenza legale
- Consulenza 360°
- Welfare aziendale

## CREDITO

- Finanziamenti
- Leasing
- Rapporti con le banche
- Informazioni creditizie

cnacremona.it

**Entra anche tu  
in CNA Cremona.**



Artigiani  
Imprenditori  
d'Italia

Cremona

Via Lucchini, 105 – Cremona  
0372/442211  
artigiani@cnacremona.it

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

**Crescere è un percorso.**

**E comincia in CNA.**

# Via al bando 'Nuova Impresa Piccoli Comuni e Frazioni'



**CONTRIBUTO A FONDO PERDUTO**  
**CNA Cremona è sempre al fianco**  
**delle imprese per accedere**  
**ai contributi di Regione Lombardia**

**È** partito a settembre il bando 'Nuova Impresa - Piccoli Comuni e Frazioni' promosso da Regione Lombardia e destinato a favorire l'apertura di nuove imprese o unità locali di commercio al dettaglio in sede fissa di prodotti alimentari e generi di prima necessità.

L'iniziativa è rivolta ai piccoli comuni lombardi con popolazione pari o inferiore a 3.000 abitanti, oltre che alle frazioni di tutti i Comuni della Lombardia, dove tali servizi risultino assenti da almeno sei mesi.

Obiettivo del bando è contrastare lo spopolamento e l'abbandono dei territori, incentivando la presenza di negozi e servizi essenziali a beneficio della popolazione residente.

Il contributo consiste in un fondo perduto fino all'80% delle spese ammissibili, per un massimo di 40.000 euro per progetto, a fronte di un investimento minimo di 3.000 euro. Sono ammesse spese per attrezzature, arredi, software, affitti, spese di costituzione e comunicazione.

Possono partecipare al bando le imprese che hanno aperto una nuova sede legale e operativa dal 1° gennaio 2025 oppure una nuova unità locale nello stesso periodo. È necessario che l'attività prevalente sia il commercio al dettaglio di prodotti alimentari e beni di prima necessità. Le domande dovranno essere inviate tramite la piattaforma regionale Bandi e Servizi e saranno valutate in ordine cronologico fino ad esaurimento delle risorse e comunque entro il 13 novembre 2025.

Per le nuove imprese interessate ad aderire, CNA Cremona mette a disposizione un servizio di accompagnamento completo, che comprende la verifica dei requisiti e dei codici ATECO ammissibili, il supporto nella predisposizione della documentazione e l'assistenza nella compilazione e nell'invio della domanda.

«Questo bando è un'opportunità concreta per riportare nei piccoli comuni servizi essenziali per i cittadini - sottolinea CNA Cremona -. La nostra associazione è a disposizione per semplificare le procedure e aiutare gli imprenditori ad accedere ai contributi messi a disposizione da Regione Lombardia».

**L'obiettivo è quello di contrastare lo spopolamento e l'abbandono dei territori, incentivando la presenza di negozi e servizi essenziali a beneficio dei cittadini**

# Sull'agrivoltaico si cambia Allarme su costi e fattibilità

## LA TRANSIZIONE ENERGETICA

*I dubbi sulle direttive e sulle nuove soglie fissate da Arera: preoccupa il possibile impatto sulle aziende*

**L**a transizione energetica passa anche da nuove regole tecniche. Non sempre, però, i cambiamenti normativi si traducono in opportunità per chi da anni investe in rinnovabili. È il caso della delibera 385/2025, pubblicata lo scorso 5 agosto da Arera, che introduce l'obbligo di installare il Controllore Centrale di Impianto (CCI) per tutti gli impianti di generazione in media tensione con potenza superiore ai 100 kW. Il dispositivo, dotato di funzionalità PF2, consente al gestore di modulare da remoto la potenza immessa in rete, con l'obiettivo dichiarato di garantire maggiore sicurezza e stabilità al sistema elettrico nazionale, sempre più esposto alle oscillazioni delle fonti rinnovabili. Se il principio appare condivisibile, le modalità di applicazione sollevano forti perplessità tra gli agricoltori che negli ultimi quindici anni hanno scommesso su fotovoltaico, biogas e biometano, contribuendo a fare dell'Italia un Paese leader nelle agroenergie.

«Siamo consapevoli che la rete debba adattarsi a una produzione non più continua ma diffusa e variabile – spiega **Alessandro Bettoni**, presidente della Federazione nazionale Bioeconomia di Confagricoltura –. Tuttavia scaricare la maggior parte dei costi sugli imprenditori agricoli non è accettabile. Le rinnovabili sono cresciute grazie alla stabilità di entrate e costi: questo provvedimento rischia di minarne le basi».

Il problema è economico. L'adeguamento con il nuovo controllore comporta una spesa stimata tra 10 e 20mila euro per impianto, cifra che può crescere notevolmente in presenza di tecnologie datate. Molti impianti agricoli da 100 kW a 1 MW, infatti, risalgono al 2010-2011 e sono dotati di inverter di prima generazione non predisposti alla comunicazione remota. «Se sarà necessaria la sostituzione completa – osserva **Andrea Guarneri**, consigliere della sezione Agroenergie della Libera Associazione Agricoltori Cremonesi – si potrà arrivare a costi superiori ai 100mila euro. Un patto insostenibile per azien-



de che già operano con margini ridotti».

Oltre all'aspetto tecnico, pesa la questione della connettività: il controllo non potrà basarsi su Sim ma su fibra ottica, infrastruttura ancora carente nelle aree rurali dove sorgono la maggior parte degli impianti. E ci sono poi le tempistiche: «L'obbligo di adeguarsi in pochi mesi rischia di intasare gli installatori e rendere impossibile rispettare le scadenze», avverte Guarneri, che giudica «singolare» anche la scelta di pubblicare la delibera in pieno agosto, periodo che tradizionalmente vede rallentare l'attività amministrativa e imprenditoriale.

Secondo Confagricoltura, la soglia dei 100 kW è troppo bassa e i contributi previsti coprono solo in parte i costi effettivi. L'associazione si impegnerà quindi per chiedere un innalzamento della soglia minima, maggiori risorse e una dilazione dei tempi di adeguamento. Il rischio, denunciano le organizzazioni agricole, è che un provvedimento pensato per rafforzare la rete finisca per indebolire la filiera che più ha creduto nelle rinnovabili. Dopo aver trainato la crescita del settore, gli imprenditori agricoli temono ora di essere penalizzati da regole che potrebbero trasformare un investimento lungimirante in un peso economico. Il confronto con Arera è appena iniziato. I tavoli di discussione aperti nelle prossime settimane dovranno cercare un compromesso capace di garantire stabilità al sistema elettrico senza compromettere la sostenibilità delle imprese agricole.



Un pioppeto in area golenale e i firmatari dell'accordo sulla filiera



# Nuova intesa fra Regioni per la filiera del pioppo

## LE SFIDE SUL TAVOLO

**Il principale obiettivo è aumentare la disponibilità di materia prima per l'industria del legno e della carta**

**N**ei giorni scorsi a Milano le associazioni agricole, l'Associazione Pioppicoltori Italiani e le Regioni Piemonte, Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna e Friuli-Venezia Giulia hanno firmato la 'Nuova intesa per lo sviluppo della filiera del Pioppo'. L'accordo punta ad ampliare la disponibilità di materia prima per le industrie del legno, della carta e delle rinnovabili, a incentivare pratiche colturali sostenibili, a intercettare fondi europei per lo sviluppo rurale e a regolamentare la pioppicoltura nelle aree protette, nel rispetto del nuovo Regolamento europeo sul Ripristino della Natura. «Il cammino è tracciato, ora va percorso insieme da istituzioni, imprese e mondo della ricerca - ha dichiarato **Cesare Soldi**, presidente della Libera Associazione Agricoltori Cremonesi -. L'accordo aiuterà a superare le criticità legate ai vincoli europei e al calo di competitività delle aziende».

Il Regolamento, che sarà recepito entro fine anno, prevede misure incisive come il ritorno a scorrimento libero di 25mila chilometri di fiumi italiani. Confagricoltura chiede che la sua applicazione tenga conto della competitività e delle esigenze delle filiere strategiche, compreso il legno-arredo.

La pioppicoltura, pur coprendo appena lo 0,5% delle risorse legnose italiane, fornisce circa il 50% del legno da opera usato nel Paese. Una coltura sostenibile - certificata PEFC e FSC - che valorizza anche gli scarti destinati a compensato e imballaggi. La filiera legno-arredo, di cui il pioppo è parte essenziale, conta 81mila imprese, 410mila addetti e un giro d'affari di 35 miliardi di euro, 13,5 dei quali dall'export.

Per **Fabio Boccari**, presidente dell'Associazione Pioppicoltori Italiani, l'intesa rappresenta un importante passo avanti ed è il proseguimento di un percorso iniziato nel 2013 a Mantova: «Negli anni si è ampliata la superficie coltivata e la sensibilità delle Regioni nei piani di sviluppo rurale. Oggi serve però un confronto più forte a Bruxelles per evitare decisioni calate dall'alto».

Tra le novità dell'accordo l'inserimento formale delle certificazioni ambientali, a conferma del valore ecologico della coltura. «Il pioppo - afferma Boccari - non è un elemento avverso all'ambiente: facilita il deflusso delle acque, riduce i rischi idrogeologici, assorbe polveri e CO trasformandole in legno per mobili e cucine. Un circolo virtuoso che unisce ambiente, economia e industria».



# LIBERA. LA TUA STORIA

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

segui su 

## I NOSTRI SERVIZI PER LE IMPRESE ASSOCIATE

-  **CAA**  
Centro autorizzato Assistenza Agricola
-  **CAF CONFAGRICOLTURA**  
Centro Assistenza Fiscale
-  **PATRONATO ENAPA**
-  **SERVIZI ALLE IMPRESE AGRICOLE**  
Paghe e certificazioni - Tenuta contabilità  
Fiscali e camerali - Tecnici e PSR  
Ambientali - Agroenergie - Assicurativi
-  **ATTIVITÀ SINDACALE**  
Sezioni Latte, Cereali e Proteoleaginose,  
Zootecnica, Agroenergia, Agriturismo  
Orticole - Bietole - Frutta, Essenze legnose
-  **ANGA**  
Associazione nazionale giovani  
agricoltori di Confagricoltura
-  **ANPA**  
Associazione nazionale pensionati  
agricoltori di Confagricoltura



**LIBERA ASSOCIAZIONE  
AGRICOLTORI CREMONESI**

**CREMONA** P.zza del Comune, 9 | **0372 4651** | e-mail: [segreteria@liberacr.it](mailto:segreteria@liberacr.it)

**CREMA | SORESINA | CASALMAGGIORE | PIADENA | PANDINO | SONCINO | CASTELLEONE**

# Psa, segnali di ottimismo Contagi in fortissimo calo

## LA RICHIESTA ALL'EUROPA

**Il commissario Filippini ha chiesto e ottenuto lo stop alle restrizioni Disco verde in Lombardia e Piemonte**

**C**auto ottimismo nel settore suinicolo lombardo. Nei giorni scorsi il commissario straordinario alla peste suina africana, **Giovanni Filippini**, ha presentato alla Commissione europea la richiesta di revisione delle zone di restrizione. La risposta è stata positiva: stop alle

restrizioni in Lombardia e Piemonte.

Stiamo parlando di un passaggio cruciale per un comparto che in Lombardia ha sofferto più di altri le conseguenze dell'emergenza, soprattutto nel Pavese, dove circa 300 allevamenti hanno visto la propria attività fortemente limitata. Da ottobre 2024, però, non si registrano più casi negli allevamenti e anche la diffusione tra i cinghiali risulta oggi molto ridotta, grazie alle misure messe in campo da istituzioni e filiera: abbattimenti mirati, rimozione delle carcasse e rafforzamento della biosicurezza. È su questi dati che si fondava la richiesta italiana che - accolta - alleggerirà vincoli pesanti e restituirà prospettive di mercato a un settore rimasto finora in apnea. Filippini ha ribadito che «la guardia non deve mai essere abbassata», ma ha sottolineato come i progressi ottenuti siano ormai evidenti.

Le sue parole sono state accolte con favore dal mondo agricolo. «Gli sforzi degli allevatori sono stati enormi e meritano un riconoscimento concreto» ha dichiarato **Davide Berta**, presidente della sezione suini di Confagricoltura Lombardia. Proprio sul fronte economico resta però aperta la questione più delicata: quella degli indennizzi. Secondo Berta, i fondi si sono fermati a ottobre 2024 e molti allevatori attendono ancora il saldo delle somme già promesse. Il rischio, sottolineano gli operatori, è che nel momento in cui si intravede uno spiraglio di normalità, il mancato sostegno finanziario finisca per frenare la ripartenza. Le aziende, infatti, hanno



Il commissario straordinario **Giovanni Filippini** e **Davide Berta** presidente della sezione suini di Confagricoltura Lombardia



**Davide Berta**  
**«Dopo aver fatto tanti sacrifici gli allevatori meritano un riconoscimento concreto»**

sostenuto investimenti rilevanti in strutture, attrezzature e sistemi di prevenzione, affrontando al tempo stesso riduzioni di attività e perdite di reddito.

La partita si è giocata dunque su due tavoli: da un lato la trattativa con Bruxelles per ottenere la riduzione delle restrizioni, dall'altro la necessità interna di sbloccare gli indennizzi. Il settore suinicolo lombardo, che rappresenta una colonna portante della filiera agroalimentare nazionale, chiede risposte rapide e tangibili. In gioco non c'è solo l'alleggerimento delle misure sanitarie, ma anche la fiducia di centinaia di allevatori che, dopo mesi di sacrifici, attendono segnali concreti.

di Dario Dolci

# 'Lettera 22' bar e ristorante nuova vita all'ex area Olivetti

**RIFLETTORI SULL'AREA INDUSTRIALE**  
*Inaugurato a maggio offre colazioni e pranzo ma c'è l'idea di una apertura serale: a gestirlo è Alessandro Carniti*

**H**a aperto a fine maggio, rilanciando e rinnovando interamente un locale già esistente, con una nuova gestione. Sull'insegna esterna c'è scritto Lettera 22, in omaggio a Adriano Olivetti, l'imprenditore che aveva realizzato la fabbrica di macchine per scrivere di via Bramante. Sotto, la frase di Seneca: 'La vita è come uno specchio, se sorridi ti sorride indietro'. Lettera 22 è il nome scelto per il bar-ristorante che si trova appunto nell'area ex Olivetti, di fianco alla sede della Libera Associazione Artigiani, che ha promosso e sostenuto l'iniziativa, in società con **Alessandro Carniti**, il nuovo gestore. Non a caso, al taglio del nastro, per la Libera erano intervenuti il presidente **Marco Bressanelli** e il direttore **Renato Marangoni**, insieme al presidente di Casartigiani Lombardia **Mauro Sangalli** e alle autorità cittadine.

L'obiettivo dichiarato al taglio del nastro era quello di dare migliori servizi alle imprese e di valorizzare i giovani. Il nuovo locale offre colazioni e pranzo, ma non solo. A gestirlo è il 32enne Carniti, che si dice soddisfatto di come l'attività è stata avviata: «Direi che sta andando bene; stiamo aumentando la clientela sia per le colazioni che a pranzo. La sensazione e il feedback dei clienti è che la qualità sia alta. Dopo il primo periodo di assestamento, abbiamo affinato la velocità del servizio, fondamentale per una clientela formata da gente che lavora e ha poco tempo per la pausa pranzo. Il metodo di lavoro è stato tarato per dare qualità in maniera più veloce».

Considerate le risposte più che positive, Carniti pensa a un ampliamento del servizio: «C'è l'idea di aprire una sera alla settimana solo come bar, per aperitivi e serata. Abbiamo una cucina attrezzata e possiamo preparare cose più sfiziose come appetizer, più elaborate e di qualità rispetto ad altri locali. La ristorazione l'abbiamo pensata solo come



**Alessandro Carniti, gestore di Lettera 22**

servizio per la zona industriale e quindi per il pranzo. Se aziende e privati ci chiedono disponibilità a fare eventi, però, siamo disponibili. Siamo già riusciti a farci conoscere, anche se ci sono ancora persone che arrivano da noi in modo casuale. Abbiamo uno zoccolo di clientela fissa, ma ogni giorno si aggiunge qualcuno che viene a provare il nostro locale ed è la conferma che siamo ancora in una fase di crescita. Qualcuno arriva anche dalla città perché il rapporto qualità-prezzo è buono e conta. Non lesino sulla qualità delle materie prime e i clienti ritornano volentieri».

Il locale ha 120 posti con una veranda coperta e riscaldata. Il sabato e la domenica è chiuso. Nel ristorante lavorano quattro persone fisse più due a chiamata.

Lettera 22 serve un'area che è stata riconvertita nel tempo dopo la chiusura della fabbrica Olivetti e che ospita ora



Il locale Lettera 22 è stato inaugurato lo scorso maggio Sotto Daniela Ciboldi e la sala del bar-ristorante

Uno degli obiettivi del progetto è quello di offrire un servizio importante alle tante persone che lavorano nella zona e di valorizzare l'impegno dei giovani



innumerevoli attività industriali e artigianali, oltre a uffici, studi professionali, servizi e sedi di società. Dopo la riapertura del parco della Pierina, entro la fine del prossimo anno sarà terminata anche la riqualificazione dell'edificio dell'ex università e ci sarà altra nuova utenza da soddisfare. Con Lettera 22, Carniti ha realizzato la sua aspirazione. Dopo il diploma ottenuto al liceo scientifico a indirizzo tecnologico del Galilei, aveva iniziato il percorso universitario, frequentando i primi due anni con buoni risultati. A un certo punto, però, si è accorto che la sua strada era un'altra e ha deciso di cambiare rotta. Si è iscritto a un corso di alta formazione in pasticceria alla Cast Alimenti di Brescia. Questa sfida gli ha permesso, poco dopo, di vivere una esperienza lavorativa unica alla Pasticceria Veneto, al fianco di Iginio Massari. È rimasto quasi un anno alla corte del re dei dolci, un periodo di

grande apprendimento. Con il tempo il giovane cremasco si è specializzato negli impasti per brioche e nella finitura dei dolci, ma ha avuto anche l'onore di dare il suo contributo ai famosi panettoni griffati Massari. Nel novembre dello scorso anno, Alessandro ha partecipato al concorso nazionale Cornetto d'Oro, classificandosi al secondo posto. La competizione, organizzata da Ambassadeurs du Pain Italia a Verona, ha visto partecipare 50 pasticceri da tutta Italia. Carniti ha conquistato il podio grazie alla sua maestria nella preparazione del tradizionale cornetto all'italiana, ricevendo un riconoscimento per l'eccellenza artigianale. Cornetto d'oro è il nome del contest a livello nazionale, rivolto a tutti i panificatori e pasticceri, che puntano sulla qualità e sull'artigianalità. Il locale si trova in via dell'Industria 21 a Crema (telefono 3756192280)



**libera  
associazione  
artigiani**

**IL TUO TALENTO DIVENTA IMPRESA**

Se sei un professionista,  
un artigiano o una piccola impresa  
**che punta a fare la differenza**

**ENTRA A FAR PARTE DI LIBERA**



**Rappresentanza e accesso privilegiato** alle informazioni



Una **rete di partner strategici** come SicurServizi, Artfidi, Iriapa e Usarci, per affrontare ogni sfida con il **supporto di esperti**



**Consulenza e servizi** in ambito fiscale, contabile e tributario



**Consulenza del lavoro**, sindacale e gestione del personale



Corsi e **formazione**



**Supporto** per l'accesso a **bandi e fondi**



**Networking** e possibilità di entrare in contatto con altre imprese del territorio

**70 anni di passione, supporto e crescita per gli artigiani e per le imprese del territorio**



 [www.liberartigiani.com](http://www.liberartigiani.com)  
 **0373 2071**  
 [laa@liberartigiani.it](mailto:laa@liberartigiani.it)

**Crema** - Via G. Di Vittorio, 36  
**Pandino** - p.zza V. Emanuele III, 11



# SicurServizi e SicurSalute ora il pacchetto è completo

**NUOVO SERVIZIO ALLE IMPRESE**  
**Luppo e Ponzetti 'raddoppiano'**  
**La neonata società si occupa**  
**di medicina del lavoro e sicurezza**

**S**icurSalute dopo SicurServizi, per dare agli artigiani una gamma sempre più completa di assistenza nelle loro incombenze obbligatorie. **Fiorenzo Luppo** e **Manuel Ponzetti** raddoppiano, dopo aver deciso meno di un anno e mezzo fa di unire le loro forze per fare squadra ed erogare servizi sempre migliori alle aziende. «Dall'inizio di quest'anno - spiega Luppo - abbiamo creato la società SicurSalute, che si occupa di medicina del lavoro. Diamo assistenza alle imprese per aiutarle ad assolvere gli obblighi di legge e certificare l'idoneità dei lavoratori a svolgere una determinata mansione. Ci occupiamo di monitorare lo stato di salute del dipendente, a seconda dei rischi ai quali è esposto».

L'aggiunta di questo servizio consente alle imprese di poter usufruire di un pacchetto completo, senza bisogno di rivolgersi altrove e di perdere tempo. «SicurSalute - aggiunge Luppo - si pone come riferimento nell'ambito della medicina preventiva del lavoro. Offriamo pacchetti di welfare aziendale per la tutela della salute, ai quali il lavoratore può aderire, se lo ritiene. Lo scopo è prevenire e dare servizi».

SicurSalute invia il personale sanitario direttamente nelle aziende: «I nostri specialisti vanno sul posto ad eseguire prelievi o visite, a condizione che ci sia un locale idoneo. Diversamente ci stiamo attrezzando con laboratori nostri. Stiamo già seguendo diverse aziende per quanto concerne la medicina del lavoro e da gennaio saremo pienamente operativi».

SicurSalute si occupa di sorveglianza sanitaria, gestione del rischio sanitario, accertamenti specialistici, monitoraggio della salute dei lavoratori, malattie professionali, welfare aziendale e consulenza sui rischi aziendali. SicurSalute nasce



Fiorenzo Luppo

con una missione chiara: supportare le aziende nella tutela della salute e del benessere dei lavoratori. «Siamo convinti - prosegue Luppo - che la sicurezza sul lavoro sia un valore strategico, oltre che un obbligo normativo. Per questo, mettiamo a disposizione un team qualificato, composto da medici competenti e consulenti esperti, in grado di offrire servizi mirati e personalizzati. Le nostre soluzioni si basano su un'attenta analisi delle esigenze specifiche di ogni realtà aziendale, sempre in conformità con la normativa vigente. Operiamo con un approccio pratico e orientato alla prevenzione, per contribuire a creare ambienti di lavoro più sicuri, sani ed efficienti».

SicurSalute, come detto, si affianca a SicurServizi, nata per supportare le imprese del territorio in materia di sicurezza, qualità, ambiente e privacy. Sono campi obbligatori per tutte le aziende che vogliono essere in regola. SicurServizi è una realtà che ha sede in via Di

Vittorio, nell'area ex Olivetti. È stata fondata ed è partecipata dalla Libera Associazione Artigiani, con partners di comprovata esperienza, con l'obiettivo di offrire soluzioni innovative e personalizzate per garantire la conformità normativa e migliorare le performance aziendali.

Per maggiori informazioni è possibile rivolgersi direttamente nella sede di LAA in via G. Di Vittorio 36 a Crema oppure consultare i siti [www.sicurservizi.it](http://www.sicurservizi.it) e [www.sicursalute.it](http://www.sicursalute.it)





## È VIVA LA NUOVA 'CASA' DEL POLITECNICO

Dopo mesi di lavori e un lungo trasloco la nuova sede del Politecnico di Milano nell'ex Caserma Manfredini è pienamente operativa. Nei giorni scorsi il campus ha accolto le matricole e gli studenti (i primi ingressi erano già avvenuti gli ultimi giorni di agosto) e le lezioni sono cominciate tra la curiosità e l'entusiasmo di tutti. La nuova 'casa' della sede cremonese del Politecnico di Milano rilancia in modo poderoso il progetto di 'Cremona città universitaria'. Una grande occasione.



## CREMA BEAUTY DAYS: LA COSMESI È CULTURA

È in corso la seconda edizione dei Beauty Days, manifestazione che conferma Crema città della bellezza. La tre giorni che si chiude domani prevede un programma molto ricco con decine di appuntamenti. Super ospiti della kermesse il guru del make-up Diego dalla Palma e l'influencer e imprenditrice Cristina Fogazzi, nota come l'Estetista cinica. Un plauso al Comune, a Reindustria, alle aziende del settore cosmesi del territorio e ai numerosi partner. Il brand è già di moda: avanti così.



## PONTE DI CASALMAGGIORE: CACCIA AI SOLDI

Finalmente c'è il progetto di fattibilità tecnica ed economica del nuovo ponte sul Po tra Casalmaggiore e Colorno. Avrà un costo di 300 milioni di euro e potrà essere realizzato in 5 anni dall'inizio dei lavori. Il ponte sarà lungo 2 chilometri dei quali 460 metri nell'alveo del Po, il resto in golenia. Soddisfatti i sindaci di Casalmaggiore e Colorno ma ora si apre la partita del finanziamento economico dell'intera opera che deve coinvolgere il Governo. Quanto ci vorrà?



## CENTRO PADANE: È BATTAGLIA SUL PIANO

C'è anche il possibile ingresso della Provincia di Mantova nel board di Centro Padane Engineering Srl per 'risanare' l'azienda in difficoltà. Altre misure (la chiusura delle sedi, l'opportunità di avere ancora un direttore, l'ipotesi di un amministratore unico al posto del Cda) sono state illustrate a più riprese dal presidente della Provincia Roberto Mariani ma il nodo resta quello dei licenziamenti (quattro). Le opposizioni di centrodestra bollano il piano di risanamento come irricevibile. Scontro totale.

# mondo ... business

Iscrizione al Tribunale di Crema  
n. 109Tu del 27.04.1999

Supplemento del quotidiano  
La Provincia  
di Cremona e Crema  
di Sabato 20 settembre 2025

Chiuso in redazione:  
Mercoledì 17 settembre 2025

**Direttore responsabile**  
Luca Puerari

**Hanno collaborato**  
Andrea Arco, Claudio Barcellari,  
Gianluigi Cavallo, Dario Dolci, Giulio  
Solzi Gaboardi

**Progetto Grafico**  
Angelo Ghidelli

**Editore**  
S.I.T. Srl

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

**Stampa**  
Csq Erbusco (BS)



Associazione Industriali  
Cremona



Artigiani  
Imprenditori  
d'Italia

Cremona



libera  
associazione  
artigiani



LIBERA ASSOCIAZIONE  
AGRICOLTORI CREMONESI



# Grimaldelli

SINCE 1921

SCAN BARCODE  
[www.glcgrimaldelli.com](http://www.glcgrimaldelli.com)



# Soluzioni su misura per la tua azienda

Gli esperti nel mondo della zootecnia e delle energie rinnovabili



## Carpenteria metallica

Realizzazione strutture certificate UNI EN 1090 per l'industria e la zootecnia

## Energie rinnovabili

Progettazione e realizzazione impianti fotovoltaici e biogas

## Impianti zootecnici

Allestimenti completi per stalle, progettati e realizzati curando i minimi dettagli

[info@glcgrimaldelli.com](mailto:info@glcgrimaldelli.com)



0373 72435



Strada Provinciale 20  
20010 Salvirola (CR)



## 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.

