

# CAPITANI 3

FABIO RAFFAELLI

CORAGGIOSI

**I nuovi grandi dell'Emilia Romagna**

*Prefazione di Massimiliano Marzo*

Editrice Moderna

*Cosa significa 'fare impresa'? E, in particolare, cosa significa ed implica il 'fare impresa' in un momento di crisi come quello che caratterizza il secondo decennio del nuovo secolo? Non sono domande semplici alle quali dare una risposta convincente...*

*...Imprenditore è colui che ha un'idea di realizzazione di un prodotto, un processo, e che rischia in proprio per il suo sviluppo. Alla base di ogni atto di impresa ci sono due fattori fondamentali: l'innovazione (di processo o di prodotto) e la capacità di assumersi il rischio dello sviluppo. Essere innovativi significa avere a disposizione un bagaglio di conoscenze, cultura tecnica e abilità pratica.*

*L'innovazione nasce dal magico incontro tra l'esperienza o conoscenza (l'imparare dal fare, o learning by doing, come si dice in inglese) e le abilità pratiche di progettazione. La capacità di rischiare è innata ed è quello che contraddistingue un grande imprenditore da un bravissimo artigiano. I Capitani Coraggiosi presentati in questa terza tappa del 'viaggio' ideato da Fabio Raffaelli sono tutti rispondenti all'identikit che ho ora disegnato. L'esperienza di queste uomini (e donne) ci insegna come sia ancora oggi possibile, in un'epoca post-industriale, essere innovativi. Tuttavia vale chiedersi quali sono i limiti, oggi, dell'attività imprenditoriale. Fondamentalmente esistono due tipi di limitazioni. Una prima è di carattere esterno, ed è principalmente dovuta alla situazione dell'ambiente circostante. La pressione fiscale, la burocrazia, gli oneri finanziari, le difficoltà dell'ambiente circostante e altro, rappresentano una serie di vincoli 'esterni' all'attività imprenditoriale, che possono essere tenuti sotto controllo attraverso un insieme di investimenti che vanno da una struttura efficiente di consulenti alle cosiddette 'relazioni esterne', utili a creare un ambiente circostante favorevole all'attività di impresa. La pressione fiscale è uno degli oneri più complessi che determina a volte il successo o meno di una determinata iniziativa imprenditoriale. Contesti economici in cui la pressione fiscale è eccessiva spesso scoraggiano le imprese, e creano le premesse per una forte delocalizzazione delle attività. Ma anche le relazioni sindacali rappresentano il termometro della salute di un sistema imprenditoriale: non vi può essere sviluppo di impresa senza il concorso delle maestranze, senza il coinvolgimento dei lavoratori alla sfida totalizzante che comporta l'attività di impresa.*

*Spesso, infatti, le imprese di successo sono proprio quelle nelle quali il dipendente è egli stesso parte del progetto...*

*Dalla prefazione di Massimiliano Marzo*

FABIO RAFFAELLI

# CAPITANI CORAGGIOSI

3

I nuovi grandi dell'Emilia-Romagna

## **CAPITANI CORAGGIOSI 3** *I nuovi grandi dell'Emilia-Romagna*

è stato realizzato con il patrocinio di



**CONFINDUSTRIA**  
Emilia-Romagna

in collaborazione con



**CARISBO**

e



**BAKER TILLY**  
CONSULAUDIT

ASSOCIAZIONE PROFESSIONALE  
**STUDIO MAURIZIO GODOLI**  
Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili - Avvocati

Coordinamento editoriale **EDITUTTO**

Progetto e realizzazione grafica **Renna Graphic**  
[renna.graphic@libero.it](mailto:renna.graphic@libero.it)

Edito da: **Editrice Moderna**

L'autore ringrazia: Marina Castellano e Carlo Rossini per la preziosa collaborazione,  
Francesco Monzini e Maria Luigia Casalengo per le relazioni esterne,  
Luca Boccaletti per il contributo redazionale.



## *Prefazione*

di *Massimiliano Marzo*<sup>1</sup>

Cosa significa 'fare impresa'? E, in particolare, cosa significa ed implica il 'fare impresa' in un momento di crisi come quello che caratterizza il secondo decennio del nuovo secolo? Non sono domande semplici alle quali dare una risposta convincente. A tale scopo, iniziamo, dai fondamentali. Imprenditore è colui che ha un'idea di realizzazione di un prodotto, un processo, e che rischia in proprio per il suo sviluppo. Alla base di ogni atto di impresa ci sono due fattori fondamentali: l'innovazione (di processo o di prodotto) e la capacità di assumersi il rischio dello sviluppo. Essere innovativi significa avere a disposizione un bagaglio di conoscenze e cultura tecnica e abilità pratica.

L'innovazione nasce dal magico incontro tra l'esperienza o conoscenza (l'imparare dal fare, o learning by doing, come si

dice in inglese) e le abilità pratiche di progettazione. La capacità di rischiare è innata ed è quello che contraddistingue un grande imprenditore da un bravissimo artigiano. I Capitani Coraggiosi presentati in questa terza tappa del 'viaggio' ideato da Fabio Raffaelli sono tutti rispondenti all'identikit che ho ora disegnato. L'esperienza di queste donne e uomini ci insegna come sia ancora oggi possibile, in un'epoca post-industriale, essere innovativi. Tuttavia vale chiedersi quali sono i limiti oggi dell'attività imprenditoriale. Fondamentalmente esistono due tipi di limitazioni. Una prima è di carattere esterno, ed è principalmente dovuta alla situazione dell'ambiente circostante. La pressione fiscale, la burocrazia, gli oneri finanziari, le difficoltà dell'ambiente circostante e altro, rappresentano una serie di vincoli 'esterni' all'attività imprenditoriale, che possono essere tenuti sotto control-

<sup>1</sup> Dipartimento di Scienze Economiche - Università di Bologna



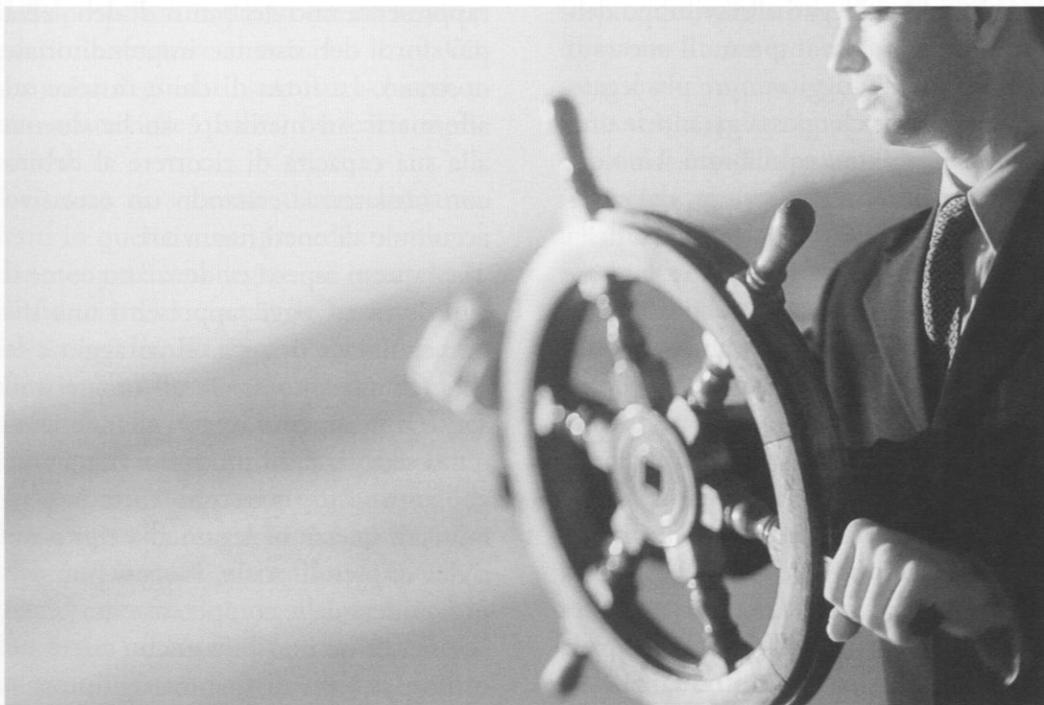
lo attraverso un insieme di investimenti che vanno da una struttura efficiente di consulenti alle cosiddette 'relazioni esterne', utili a creare un ambiente circostante favorevole all'attività di impresa. La pressione fiscale è uno degli oneri più complessi che determina a volte il successo o meno di una determinata iniziativa imprenditoriale. Contesti economici in cui la pressione fiscale è eccessiva spesso scoraggiano le imprese, e creano le premesse per una forte delocalizzazione delle attività. Ma anche le relazioni sindacali rappresentano il termometro della salute di un sistema imprenditoriale: non vi può essere sviluppo di impresa senza il concorso del-

le maestranze, senza il coinvolgimento dei lavoratori alla sfida totalizzante che comporta l'attività di impresa. Spesso, infatti, le imprese di successo sono proprio quelle nelle quali il dipendente è egli stesso parte del progetto. Ciò è ottenibile attraverso un diretto coinvolgimento da parte dell'impresa nei piani di sviluppo, nel disegno delle strategie, nei miglioramenti qualitativi dei prodotti, e altro. Al tempo stesso, però, anche il dipendente deve sentirsi coinvolto in un progetto di ampio respiro, riuscendo a sostenere i momenti complessi (gli straordinari, i momenti di impegno maggiore...) perché parte di un disegno, che trova nella sod-

disfazione economica e personale il giusto coronamento. A quest'ultimo riguardo, infatti, il tema del trattamento economico al personale dipendente assume un connotato assai variegato: da un lato vi è un'eccessiva pressione fiscale sul lavoro che tende a livellare gli emolumenti e a fungere da disincentivo verso l'alto. Dall'altro c'è il grandissimo tema delle compensazioni non-economiche: l'orgoglio di lavorare per un'azienda di un certo tipo (che possiede, ad esempio, un'importante reputazione internazionale o una serie di prodotti di successo, o un brand blasonato), il clima di reciproca amicizia e collaborazione tra colleghi, la flessibilità oraria per particolari esigenze familiari e ancora.... Gli aspetti non-economici della compensazione del dipendente sono spesso anche più rilevanti perché creano quel senso di appartenenza che cementa i legami e fa sentire tutti come indispensabili alla riuscita del progetto,

senza le distanze che si possono creare tra le persone. È evidente che tali risultati sono più semplicemente ottenibili quando anche l'imprenditore non attua comportamenti che danno il segnale di appropriazione del lavoro dell'imprenditore, attraverso quel meccanismo di 'estrazione del valore' che purtroppo ha caratterizzato le ultime vicissitudini del sistema capitalistico contemporaneo. L'imprenditore deve essere il primo ad arrivare e l'ultimo ad uscire, con uno stile di vita sobrio. I capitani raccolti in questo volume e in quelli precedenti racchiudono molte delle caratteristiche di cui sopra. Leggere le loro avventure, la loro resistenza e capacità di affrontare con caparbietà le difficoltà e le incertezze della congiuntura rappresenta una lezione di vita per tutti.

In un contesto congiunturale difficile come quello attuale, però, viene anche da riflettere intorno a quali siano le strutture economico-finanziarie in



grado al giorno d'oggi di sostenere e propagare il patrimonio imprenditoriale dell'Emilia-Romagna. Ciò significa, da un lato, garantire tutti i percorsi culturali e formativi all'interno dei quali possa crescere e prosperare una cultura innovativa d'impresa. Da questo punto di vista, appaiono cruciali le scuole tecniche, l'Università e il collegamento strettissimo tra ricerca di base (svolta, per l'appunto, in Università) e industria. Dall'altro, però, appaiono altrettanto insostituibili le strutture economico-finanziarie volte al sostegno e allo sviluppo delle imprese. Il tessuto imprenditoriale emiliano-romagnolo soffre di un problema legato alla sua dimensione e al passaggio generazionale del patrimonio dell'azienda. Entrambi gli aspetti sono due facce di una stessa medaglia: per garantire più efficacemente la crescita delle nostre aziende e la loro proiezione internazionale è strettamente necessario l'ausilio di banche, strutture finanziarie adatte a gestire questi problemi legati allo sviluppo delle piccole e medie imprese. Il successo di un'impresa è oggi sempre più legato ad un contesto che possa garantirle uno sviluppo stabile ed equilibrato. Uno dei punti dolenti è rappresentato dal sistema fiscale. Non è solo il problema della pressione fiscale in se e per se a rappresentare un potente freno allo sviluppo di impresa. Vi è tuttavia anche il trattamento fiscale oggi riservato al debito rispetto a quello rappresentato dal costo di emissione di azioni. Il nostro sistema fiscale oggi incentiva il ricorso al debito bancario piuttosto che la definizione di piani di sviluppo e crescita legati al mercato finanziario. Ciò spiega la naturale riluttanza da parte delle imprese ad affacciarsi al mercato finanziario,



preferendo l'indebitamento bancario, in quanto onere deducibile. In una fase congiunturale in cui gli oneri finanziari sono molto più stringenti, l'accumulo di debito per gli investimenti insieme a quello definito per la gestione ordinaria, rappresenta uno dei punti di debolezza più forti del sistema imprenditoriale nostrano. La forza di chi è riuscito ad affermarsi sui mercati è anche dovuta alla sua capacità di ricorrere al debito con oculatezza, evitando un eccessivo accumulo di oneri finanziari.

Tutti questi aspetti evidenziano come il 'fare impresa' oggi rappresenti una sfida veramente titanica. Il coraggio e le sfide che devono essere affrontate non sono unicamente legate alla concorrenza settoriale, di prodotto, ma, come abbiamo visto, investono tutta la pluralità di questioni legate alla tipica attività imprenditoriale. Non si può più prescindere dalle competenze: un bravo imprenditore non può anche essere un ottimo esperto di finanza d'impresa o



di fiscalità. Per rimanere innovativi e grandi, è necessario che l'imprenditore continui a investire nella propria formazione e in quella dei collaboratori, delegando a soggetti competenti la gestione della struttura finanziaria e fiscale della propria azienda. In questo modo è possibile sfruttare al massimo le qualità proprie e degli altri, senza arrischiarsi in avventure nelle quali si ha scarsa esperienza.

Le storie di successo di cui abbiamo letto in questo e nei precedenti volumi sono soprattutto legate ad una storia di fiducia. Fiducia che le banche e gli investitori hanno riposto negli imprenditori all'inizio del loro percorso, ma anche fiducia che gli imprenditori stessi ripongono nei propri dipendenti e collaboratori nell'impegno quotidiano.

È anche in questo senso che l'impresa assume una sua dimensione 'sociale', per la responsabilità che assume nei confronti dei portatori di interesse nei suoi confronti: dipendenti, fornitori, territo-

rio, municipalità. Per fortuna sono lontani i tempi in cui l'attività di impresa era vista come negativa e portatrice di un sistema di disvalori, piuttosto che di valori. Oggi tutto questo viene riletto anche alla luce del grande tema della Responsabilità Sociale di Impresa. Garantire occupazione, benessere e sviluppo ecosostenibile ad un'area territoriale, generando attività di indotto: è questa la vera sfida di sviluppo 'sociale' e 'sostenibile'. È evidente però che il territorio deve comprendere e riconoscere la strategicità nell'aver imprese ben guidate localizzate nelle proprie aree.

Un ultimo, ma non per questo meno importante aspetto, riguarda la tutela dei contratti e dei diritti: ciò implica la presenza di un sistema legale con regole certe che assista l'impresa nella certezza dei pagamenti, del rispetto delle norme elementari di trasparenza e correttezza. È un fatto incontrovertibile che la crescita maggiore si realizza laddove vi è un sistema legale efficiente. Ciò che sorprende nelle storie dei protagonisti di questo libro è la loro capacità di resistere anche in un contesto come quello italiano che, purtroppo, scoraggia molti operatori esteri blasonati dall'investire nei nostri territori, per via della farraginosità del nostro sistema legale e di tutela dei diritti di proprietà.

Come abbiamo visto, solo il concorso di forze può e deve rappresentare un contesto ideale per l'attività di impresa. Ma la creazione di questo contesto 'ottimale' è un onere che spetta a tutti noi, nessuno escluso, se vogliamo che i protagonisti di questo libro continuino a prosperare e che, come questi, ne possano nascere tanti altri, per garantire alle giovani generazioni un futuro di prosperità sempre migliore.

## *Avviso ai naviganti 3*

L'ultimo appuntamento era fissato per metà maggio. Si concludeva, con Claudio e Flavio, questo terzo 'viaggio' alla scoperta o riscoperta dell'imprenditoria emiliano romagnola: avevano da poco festeggiato i trent'anni di collaborazione, c'erano stati brindisi e musica, il fotografo aveva immortalato i collaboratori di sempre ma anche le mamme dei due ancor giovani imprenditori. Raggianti per il successo ottenuto dai figli, ancora una storia in positivo di questo fertile tessuto fatto di perseveranza, senso del dovere, attaccamento al lavoro, voglia di farcela e di emergere. Poi la notte del buio, del dramma, con Finale Emilia che diventa distante anni luce. Salta, naturalmente, l'appuntamento e la piccola cittadina emiliana è solo un'immagine sfocata in tv, con la torre dell'orologio che si sgretola tra una scossa e l'altra. La foto fa il giro del mondo, simbolo che scompare ma al tempo stesso grido disperato di una comunità che vuole risorgere, ripartire, con o senza aiuti esterni. Passano i giorni e trovo il coraggio di chiamarli. "Se non ha paura lei...noi l'aspettiamo". Punto diritto verso Finale, in una calda

mattina dei primi di giugno. E Claudio e Flavio diventano, in poche ore, il racconto chiave di questo terzo volume di Capitani. Forza che non si arrende, imprenditoria che non chiede compassione ma solo aiuti concreti per riavviare i motori. Loro con i caschetti di plastica gialla in mano, gli uffici in cassette prefabbricate di legno, quattro sedie di plastica bianca per l'intervista, io che mi guardo intorno e capisco cosa voglia dire, in concreto, rischiare di perdere tutto.

Questo mio libro è dedicato a chi dovrà lottare, in questi mesi, per risorgere, agli imprenditori di Mirandola, polo biomedicale vanto d'Europa.

Con un pensiero anche alle tante piccole realtà che non hanno fatto notizia sparse tra l'Emilia e il Veneto. Se ce la faranno a ripartire sarà una vittoria per tutti, non solo loro. I tanti imprenditori raccontati nel libro mi capiranno se diretto i riflettori su chi ha bisogno, su chi rischia di veder sfumare il sogno di una vita.

Sono loro i Capitani Coraggiosi di questo 2012, a loro va la nostra stima e gratitudine.

*L'Autore*

# EURTRONIK STUDIOERRE

---

LUCIANO RANIERI



## *Folgorato da Marconi*

**H**a undici anni quando rimane folgorato. Da un libro. Un volume che racconta la saga dei Marconi, di quest'altro ragazzo, Guglielmo, che bazzica dall'atomo alla fisica, dall'elettrotecnica all'elettromagnetismo. Pagina dopo pagina si forma precisa, nella testa di Luciano, classe 1952, gemelli, l'intenzione di seguire, in tutto e per tutto, la strada tracciata dal genio di Pontecchio. Una lettura febbrile che lo inizia ai 'segreti' imprenditoriali dell'uomo che riuscì a trasformare un'intuizione in un prodotto commerciale: "Dal racconto su Marconi capii l'importanza di difendere l'idea con un brevetto - rievoca Ranieri, patron della Eurtronik Studioerre di Castel Maggiore - vidi in lui il simbolo della modernità, la capacità di partorire non solo un'idea ma di trasformarla, con grande senso pratico, in un indiscutibile successo economico".

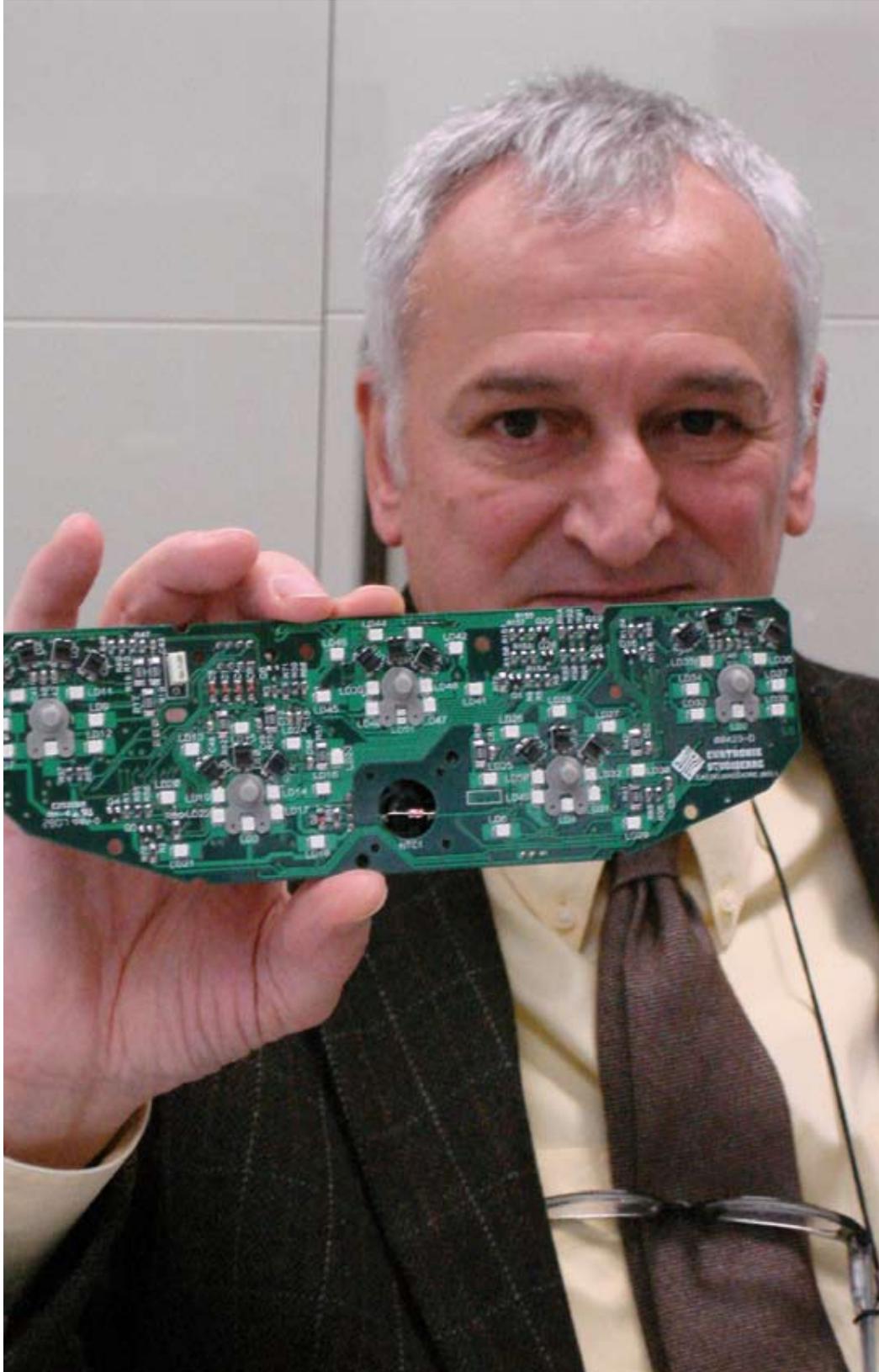
Del geniale emiliano, nei decenni, si è detto di tutto: "Molti ritengono che Marconi debba molto alla madre, inglese - continua Luciano - io plaudo il padre, invece, che ebbe l'apertura mentale di inviarlo Oltremarica, un atto coraggioso per l'epoca, per-

ché insieme a suo cugino esperto in diritto industriale darà vita alla più bella storia della tecnica che si possa raccontare". -

L'imprenditore ringrazia ancora, a distanza di mezzo secolo, nonno Nobile per avergli messo tra le mani quella bibbia della scienza: "Avrei seguito le sue orme - confida - scegliendo un mestiere simile al suo".

**Scolpiti nella roccia** - La storia di Ranieri prende le mosse da Guardiagrele, provincia di Chieti, 12mila anime o poco più. E' gente, come si direbbe, scolpita nella roccia della Majella, gli unici ad opporsi, nel 1799, ai francesi. L'assedio dura un'eternità, i 'cugini', purtroppo, metteranno a ferro e fuoco il paese dei ribelli. Poco importa, loro vivono la Storia, loro la condizionano, non per niente sono quelli che, già nel Medioevo, battevano moneta, il Bolognino per l'appunto.

Vengono dalla campagna i Ranieri, come ricorda Luciano nelle pagine di 'Vestivamo alla pecorara', il libro che, facendo il verso ad un'altra saga, quella degli Agnelli, racconterà degli anni di una fanciullezza passata a rimettere in fila, a sera, gli ovini insieme ai sogni del domani. Dopo il diploma di terza



*Luciano Ranieri,  
patron  
della Eurtronik  
Studioerre  
di Castel Maggiore  
rimase folgorato,  
giovannissimo,  
dalla figura  
di Guglielmo Marconi:  
“In lui vidi  
il simbolo  
della modernità,  
la capacità  
di partorire  
non solo un’idea  
ma di trasformarla,  
con grande  
senso pratico,  
in un indiscutibile  
successo economico”.*

*“Nella mia azienda  
- racconta Ranieri,  
grande appassionato  
di sport - avrei  
messo a frutto  
i punti di forza  
del gioco di squadra:  
portare, di persona,  
il pallone alla meta  
ma saperlo  
anche passare  
agli altri  
se gli avversari  
ti placcano”.*  
*A destra,  
la Ferrari  
Scaglietti:  
nel cruscotto  
un tocco  
della genialità  
di Ranieri.*



media il futuro imprenditore emigra a Fermo, il centro più vicino dotato di un istituto tecnico. Al ‘Montani’, il primo istituto tecnico italiano per fondazione, costituito nel 1854 grazie ai fondi lasciati dagli omonimi Conti, si studia sodo: basti pensare che, per essere ammessi agli ultimi tre anni nella specializzazione Elettronica, bisogna avere la media del nove. Ranieri primeggia, ma non soltanto nelle materie più spiccatamente marconiane. E’ anche una promessa dello sport: 800 metri, staffetta 4 per 400, ma soprattutto rugby dove gioca come ala.

**Il rugby, uno stile di vita** - Da quest’ultimo gioco Luciano mutua una filosofia di vita, che applicherà anche nel lavoro: “Nella mia azienda avrei messo a frutto i punti di forza del gioco di squadra - confessa - portare, di persona, il pallone alla meta ma saperlo anche passare agli altri se gli avversari ti placcano”.

“Chi ha il pallone in mano - continua - deve, inoltre, avere dietro una squadra. Senza è un uomo perso. In sostanza ci vogliono gli uomini. E bisogna saperli scegliere bene e stimolarli a crescere”.

A temprarlo, moralmente parlando, sarà invece il cappellano della scuola, don Nazzeno Fortunati, che lo metterà anche in guardia da quella contestazione che tanti adepti raccoglie proprio lì a Fermo (Renato Curcio in testa, prima di passare a Trento e Patrizio Peci, addirittura studente dell’ITIS Montani).

Se don Nazzeno gli fa scoprire quel capolavoro di sintesi e di chiarezza che è l’Ora et Labora benedettino, il rugby (sempre lui) gli traccia la strada verso Bologna. “Mi piaceva la città - racconta - così come me l’aveva raccontata uno zio che, sotto le Torri, aveva fatto il militare. Il rugby era la scusa”.

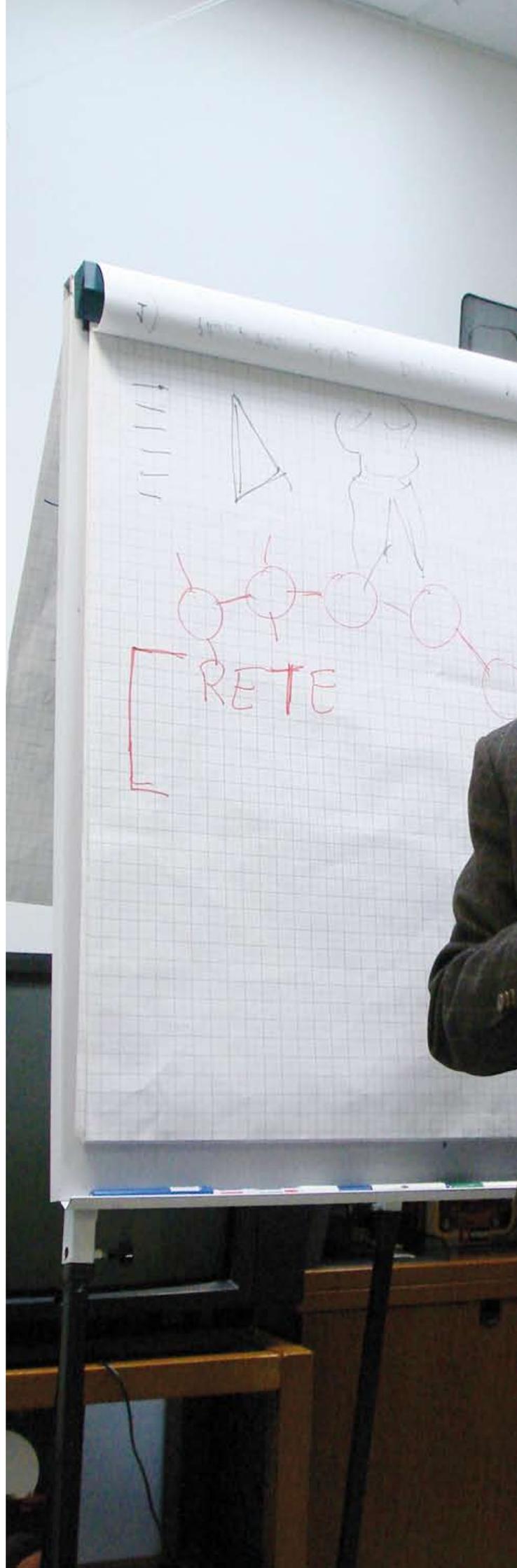


Tra i batticuori di mamma Angela (“Chissà che combinerà con quelle donne...”) e i moniti di papà Luigi (“Attento, lo sport monta la testa ma non fortifica le tasche”) Luciano fa le valigie e parte. Si iscrive a Ingegneria Elettronica, fa passi da gigante nel rugby, ed al successo sportivo aggiunge quello di cronista per il quotidiano *Stadio*, giunge alle soglie della laurea (la passione per il rugby lo porterà in anni recenti a ricoprire la carica di vicepresidente, e con l'amico Carlo Zaccanti contribuirà al ritorno in serie in A del sodalizio sportivo petroniano).

**Neo papà cerca lavoro** - Ma è proprio all'ultimo anno che arriva un figlio, siamo nel '77, obbligandolo a cercare rapidamente lavoro.

“Chiusi i libri - racconta Ranieri - ed entrai alla Saiet, assunto da Daniele Furlanetto”. La Saiet vive di grandi commesse nel settore della telefonia, Luciano scalpita perché vorrebbe mostrare i suoi numeri in fatto di progettazione. Resterà fino alla primavera dell'80, quando deciderà di dar vita allo Studioerre: “Uno studio tecnico - ricorda





*Ad intuire i 'numeri' di Ranieri fu, tra gli altri, Herr Gerber quando vide, ad una fiera in Germania, il giovane italiano seduto davanti ad uno dei 'suoi' CAD. Una macchina rivoluzionaria nel campo della progettazione che, nell'81, fa scuola e si propone di mandare in soffitta tecnigrafo e lametta.*

l'imprenditore - che aveva un solo limite. Poteva progettare, industrializzare ma non produrre".

Luciano, ancora una volta, stupisce tutti: rubando le ore al sonno si è fatto una cultura micidiale nel campo delle normative. "Vedevo che tante industrie - continua - producevano per l'estero senza però conoscere le 'regole' di quei mercati. Decisi di dare a tutti una mano nel costruire a norma, talvolta dovendo correggere anche la parte elettronica. Diventò un vero e proprio lavoro". Riuscirà a stupire, uno tra i tanti, anche il commendator Luigi Pazzaglia, Officine Cevolani, riprogettandogli, di sana pianta, un macchinario per la saldatura elettrica dei barattoli.

**Gerber, amore a prima vista** - Che Ranieri abbia dei numeri, e che numeri, non è un segreto per nessuno. Lo ha intuito, ad una fiera in Germania, H. Joseph Gerber (1924-1996) quando ha visto quel giovane italiano seduto davanti ad uno dei 'suoi' CAD con fotoplotter. Una macchina rivoluzionaria nel campo della progettazione elettronica che, nell'81, fa scuola e si propone di mandare in soffitta tecnigrafo, trasferibili e lametta.

Il dialogo, tra i due, è più o meno questo: "Scusi signore, mi spiega come riesce a far funzionare la mia macchina, visto che è ap-



pena stata presentata al mercato?”. E Ranieri, di rimando: “Ho intuito il funzionamento, nulla di più”.

H. Joseph Gerber resta talmente impressionato da questo incontro che decide di venire a Bologna e di montare, a proprie spese, la prima CAE-CAD-CAM in Italia. “Una macchina - spiega Ranieri - che permetteva, grazie ai suoi programmi, una varietà infinita di funzioni. Tutto a portata di mano e, alla fine di un progetto, tutto ricoverato in un floppy. Dall’idea al prototipo risparmiando un tempo enorme e soprattutto senza quegli ingombranti cilindri porta disegni”.

**Clienti tra i grandi** - I clienti crescono a dismisura e tutti di livello internazionale, dalla Marconi alla Snam Progetti, passando per Alenia, Fiat e OtoMelara. Nello Studio di Ranieri (il 1984 vedrà la nascita di un secondo brand, l’Euroassembly) le stazioni CAD crescono fino a toccare le nove unità, una struttura rivoluzionaria per l’epoca. Luciano non si accontenta, ha fretta di arrivare sempre più in alto e si innamora dei circuiti stampati, la parte più complicata di una macchina elettronica. Nel 1987, a Lugano, seduce una platea di 600 addetti ai lavori con una relazione sui circuiti, talmente dettagliata e completa che verrà tradotta in decine di lingue. Non solo. Entra nel giro dell’EIPC, il gruppo che riunisce tutti i costruttori di circuiti stampati e dà vita a

*Tra i clienti dello studio di Ranieri, negli Anni '80, figurano realtà di livello internazionale, dalla Marconi alla Snam Progetti, passando per Alenia, Fiat e OtoMelara.*





*Ranieri spazia, con i propri prodotti, dal medicale alla collaborazione con la Ferrari. "In questo nuovo percorso - racconta l'imprenditore - mi fu molto utile la lezione di Steve Jobs, il visionario. Non fare un telefono secondo gli ingegneri, ci ha fatto capire il grande creativo, ma secondo chi lo utilizza".*

PCB Magazine, una rivista cult per il settore, ancor oggi letta da migliaia di progettisti e tecnici.

“Tutto questo - racconta con orgoglio - senza una lira di finanziamento pubblico. Un carico di responsabilità enorme”. Dall’87 al ’99 Ranieri è un vulcano di iniziative imprenditoriali, si parte dall’idea e si arriva al prodotto finito. In più un’assistenza totale ed altamente professionale. Sono gli anni del Terziario Avanzato, dei profitti importanti, delle soddisfazioni e dei riconoscimenti. In quegli anni Ranieri fa scuola sia in Emilia che in Europa, molti odierni dirigenti di aziende elettroniche sono stati formati da Ranieri.

**La giostra si spegne** - Alla vigilia del Terzo Millennio la giostra si ferma, le luci si

spengono. Con la morte di Fabio per un aneurisma, l’unico figlio, da poco entrato in azienda ma già avviato verso un ruolo importante, cala il buio.

“Fu un momento terribile - ricorda con fatica Ranieri - c’erano già i suoi primi progetti firmati, Fabio era tutto il nostro potenziale”. Non dice, nella foga, che dense e scure nubi si stanno addensando all’orizzonte, la delocalizzazione,

I finanziamenti pubblici sulla ricerca nella regione Emilia Romagna vengono fatti confluire sui laboratori universitari raggruppati in rete, lasciando le aziende private virtuose e storicamente impegnate nel settore senza alcun sostegno. I clienti automaticamente prendono anch’essi la strada degli atenei abbagliati dalle promesse che la politica così bene sa fare.

Da leader, nella Divisione Elettrodomestici, Ranieri torna a zero. Non bastasse ci sono i cinesi che copiano a man bassa. Tu esci con un prodotto e due secondi dopo loro invadono il mercato con repliche perfette.

L'allarme suona a cavallo tra il 2004 e il 2005: il rischio chiusura è oramai dietro l'angolo.

Luciano si rimbocca le maniche, come tutti i veri capitani. Non solo: dà fondo ai risparmi, vendendo addirittura la casa. E' una boccata d'ossigeno per le casse esauste ma, da sola, non basta. Serve il consiglio di qualcuno che possa valutare lo stato di salute dell'impresa e indirizzare questi sacrifici verso la ripresa.

**Guai mollare** - Il responso arriva, da Milano, nel giro di poche settimane: guai mollare, viste anche le capacità, a livello scientifico, dell'azienda e l'indiscusso valore legato ad attrezzature sofisticate e al background tecnico dei dipendenti.

Ranieri diventa così un piccolo driver che spazierà, con i propri prodotti, dal medicale alla collaborazione con la Ferrari.

"In questo nuovo percorso - racconta l'imprenditore - mi fu molto utile la lezione di Steve Jobs, il visionario. Non fare un telefono secondo gli ingegneri, ci ha fatto capire il grande creativo, ma secondo le moderne necessità di chi lo utilizza. Dovevo pensare così anch'io negli anni a venire: non potevo rifare macchine già fatte dai miei concorrenti, bensì lanciarmi in creazioni che fossero non solo più performanti ed economicamente vantaggiose per il produttore ma anche in grado di far risparmiare tempo all'utilizzatore finale".

La Eurtronik (il nuovo brand, intuizione del figlio Fabio) è tutto questo, con un trenta per cento della produzione ancora per il Terziario Avanzato e un buon settanta di prodotti pensati e realizzati in proprio.

**Dal medicale alla Ferrari** - Se il nuovo e grande successo è venuto dal medicale (dalle strumentazioni della linea DivaMed per la riabilitazione, ad esempio, post ictus ai



*Ranieri è stato una promessa dello sport: 800 metri, staffetta 4 per 4, ma soprattutto rugby dove gioca come ala. Nella foto qui accanto un intenso passaggio dell'allenamento su fondo fangoso per il rugby. In alto e in basso immagini storiche del 1972 quando, con il CUS Bologna vinse l'oro nella 4x400.*



macchinari per la cura della persona Diva-Beauty, passando per gli ausili per la terza età, Diva Pro) molte soddisfazioni sono arrivate da grandi Case che si sono rivolte a Ranieri per la realizzazione di pezzi unici. “Se il nostro marchio compare oggi sul cruscotto della Ferrari Scaglietti e 599 Fiorano o dell’Alfa Romeo 8C - confida Luciano - lo si deve al fatto che in molti hanno riconosciuto la nostra arte. Piccoli ma in grado, grazie alle nostre strumentazioni altamente sofisticate, di produrre qualcosa di unico e prezioso. I rapporti con le grandi strutture sono estremamente trasparenti: io, piccolo imprenditore, investo con te, dallo studio alla realizzazione, ma dopo tu mi devi proteggere. E così sta funzionando, con reciproca soddisfazione”.

Il discorso, con il nostro imprenditore, tocca fatalmente temi nevralgici per la nostra economia, dall’Innovazione alla Rete d’impresa. “Sono da solo, non ho soci, non lascerò eredi - confida con un pizzico d’amarrezza Ranieri - l’azienda è tutto per me.

E per questo tutto l’utile lo reinvesto in tecnologie. Punto molto sui giovani, da me mai un contratto co-co-co, né un dipendente rubato alla concorrenza. Vorrei che anche i ragazzi alle prime armi facessero loro, anche se in parte, questa mia filosofia: la vera riuscita è trovare una strada, un lavoro, che generi altre occasioni, che crei impieghi. Un impegno moderno e importante per la nostra società”. Non per niente, proprio grazie a questo modo di pensare e ai suoi risultati, Ranieri viene oggi considerato, secondo l’indagine ISME (Introducing Innovation Inside Small and Medium Enterprises) un ‘campione nascosto’, alla testa di un’azienda non ancora universalmente conosciuta ma sicuramente di primo livello (riconoscimento ricevuto dalla Comunità Europea 21 Marzo 2011 a Vienna). Due anni fa con fonda RetisMed, rete di aziende nel settore medicale e oggi una delle aggregazioni di imprese più dinamiche sul territorio per l’internazionalizzazione. Di

ieri la notizia di essere stato selezionato tra i sei finalisti su cento e passa partecipanti del premio sull’innovazione Best Practices, organizzato dall’associazione industriali di Salerno. Eurtronik ha deciso di partecipare a questa iniziativa unica del suo genere che porta ad evidenziare la differenza tra una ricerca finalizzata all’innovazione di prodotto e quella che invece privilegia l’innovazione di sistema, dove il trovato innovativo è il perno della vera innovazione. Eurtronik da tempo persevera in questa direzione al fine di meglio posizionarsi al momento della ripresa grazie al fatto che tutta la filiera progettuale che va dall’ideazione al post vendita è stata rigorosamente studiata, ripensata e innovata rispetto all’attuale stato dell’arte. Addirittura per certi prodotti è già organizzata per pensionare il classico sistema di business basato sulla compra vendita con un nuovo modello orientato alla cessione del servizio stesso. Non si presenterà al cliente per vendere nuove macchine sofisticate, ma per proporre la cessione del servizio realizzata dall’apparecchiatura...non chiederà soldi al cliente, ma darà a lui l’opportunità di guadagnare di più senza inizialmente immobilizzare capitali ed avere il patema della manutenzione e della rottamazione. Per concretizzare tutto ciò oggi Eurtronik sta trasferendo questo concetto a società finanziarie al fine di modellare uno straordinario ed innovativo strumento commerciale che consente un facile accesso al cliente finale rispetto alla concorrenza.

Vince chi sa più soffrire - In chiusura, a volo d’uccello, tra una visita allo stabilimento (l’ultima creatura è un asciugamani, tipo autostrade, che invece di consumare 2800W ne utilizza soltanto 650) e i saluti di prammatica si torna all’amato rugby: “Uno sport che mi ha insegnato molto, soprattutto che non si arriva gratuitamente in meta e che vince chi sa più soffrire. Non solo: nella vita e nel lavoro, come nel rugby devi essere coraggioso e preparato tecnicamente. Altrimenti ti fai male”.



# Sommario



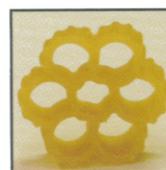
pag. 11  
**Alfeo Martini**

*Un creativo tra i vigneti*

**MONDO DEL VINO - MGM**

*L'eccellenza in tavola*

pag. 21  
**Guido Barilla**



**GRUPPO BARILLA**



pag. 31  
**Alessandro Verasani**

*La Formula di Alessandro*

**VECA SPA**

*La perfezione? Non è un optional*

pag. 41  
**Gianfranco Cobianchi**



**MODULI ELETTRONICI COMPONENTI**



pag. 51  
**Gianguido Furlanetto**

*Fidatevi del sole*

**SIAT ENERGY SPA**

*Nobili principi*

pag. 61  
**Mario Rossi**



**NOBILI SPA**



pag. 73  
**Rossano Vitali**

*Sua maestà il prosciutto*

**SALUMIFICIO VITALI**



pag. 83

**Sergio Zappella**

*L'aroma del successo*

**CAFFITA SYSTEM SPA**

*Un sorriso vi apre il futuro*

pag. 93

**Massimo Delle Grazie**

**DERMAL MEDICAL**



pag. 103

**Alessandro Ricci**

*Qui transita l'Europa*

**INTERPORTO BOLOGNA SPA**

*Le forti del terremoto*

pag. 113

**Claudio Sabatini e Flavio Fallarini**

**CIGAIMPIANTI**



pag. 123

**Luciano Ranieri**

*Folgorato da Marconi*

**EURTRONIK STUDIOERRE**

*La classe, la bionda*

pag. 133

**Alberto Ronzani**

**BIRRA RONZANI**



pag. 143

**Andrea Mandel Mantello e Marco Elser**

# Sommario



pag. 153  
*Le vie del Motore*

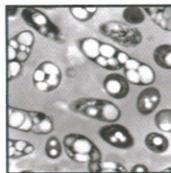
Mario Ravaglia

**CARROZZERIA AUGUSTA**

Andrea Tolomelli

pag. 163  
*Il bello del mattone*

ALAC



pag. 173  
*La bioplastica ci salverà*

Marco Astorri

**BIO-ON**

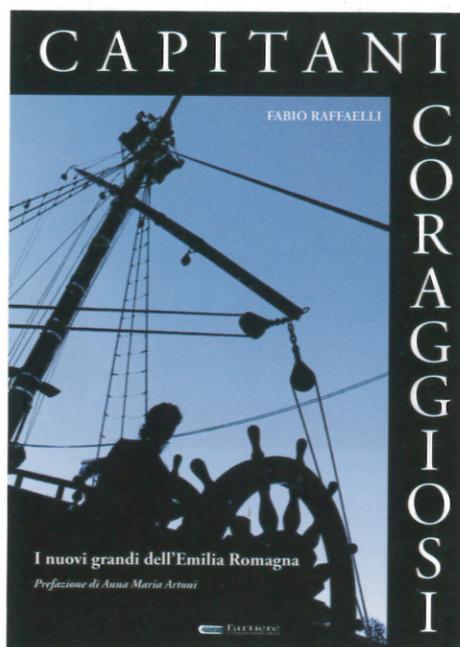
*La stampa dei Capitani*

pag. 183  
Giuseppe, Dante e Ilaria Antilli  
Fabrizio Pregnolato, Francesco Pietroni, Matteo Manservigi e Massimo Sarti

**TIPOGRAFIA MODERNA E FASERTEK**



# *Albo d'oro dei Capitani*



**2009**

Claudio Aldrovandi  
**DIMA**

Francesco Amadori  
**AMADORI**

Giovanni Bergonzoni  
**GIANFRANCO PINI**

Marco Checchi e Franco Gnudi  
**PELLICONI**

Raffaele e Alberto Corradi - G. Biagi  
**CORRADI**

Gianni Gamberini  
**GRAFICHE DELL'ARTIERE**

Giovanni Minelli  
**MALANDRONE 1477**

Giuseppe Pini  
**MAGLIFICIO PINI**

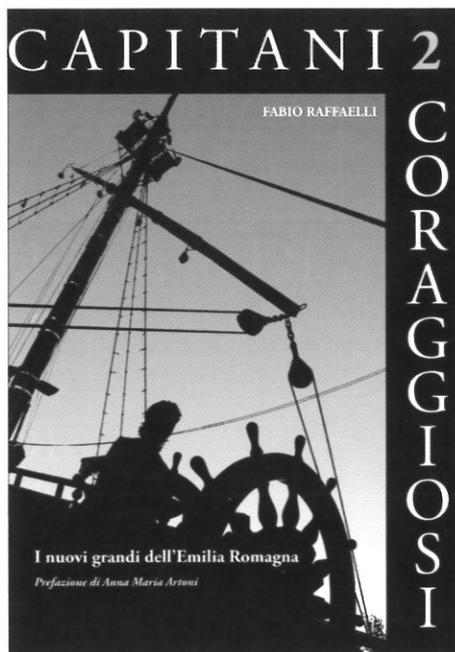
Calisto Poggipollini  
**POGGIPOLLINI GROUP**

Cleto Quadrelli  
**MODULSISTEM**

Pier Paolo Tacconi  
**ACEM**

Pier Luigi Valentini  
**PLASTICS**

Mario Veronesi  
**P. BIOMEDICALE MIRANDOLA**



**2010**

Ernesto Gamberini  
**MG2**

Norberto Ferretti  
**GRUPPO FERRETTI**

Umberto Cesari  
**UMBERTO CESARI**

Fulvio Montipò  
**INTERPUMP GROUP**

Andrea Trombini  
**GRUPPO TROMBINI SPA**

Donato Mancini e Giuseppe Zunino  
**POWERGRES SPA**

Michelangelo e Chiara Poletti  
**POLFIL**

Marco Beccari  
**BAKERY SPA**

Gian Carlo Scarabelli  
**SCARABELLI IRRIGAZIONE**

Maurizio Godoli  
**BAKER TILLY CONSULAUDIT SPA**

Alessandro, Andrea e Stefano Ponzi  
**PONZI**

Giuseppe, Dante e Ilaria Antilli  
**TIPOGRAFIA MODERNA**

Ezio Nardi  
**RHEIN '83**

Giovanni Vecchi  
**SAVE GROUP**

Federico Montanari  
**DERMAL INSTITUTE U.S.A. 1956**

Gino, Filippo e Giangiacomo Zabban  
**FARMAC ZABBAN**

Alessandro Taddia  
**TADDIA GROUP**

Augusto Morini  
**FONDERIA MORINI**



## FABIO RAFFAELLI

Terza generazione di giornalisti (il nonno Arnaldo Geraldini è stato una delle più importanti firme del Novecento, il padre Filippo un grande inviato del Dopoguerra,

la madre Ornella una delle prime croniste giudiziarie) Fabio Raffaelli nasce, professionalmente, in Francia dove debutta, come corrispondente, per la Rizzoli.

Caporedattore per oltre venti anni de Il Resto del Carlino, nel 1998 viene nominato direttore editoriale del circuito televisivo E' tv- Rete7. Negli anni, in collaborazione con il padre Filippo, edita ben 26 volumi, alcuni dei quali (basti citare 'I segreti di Bologna' o 'Il Nettuno si racconta') oltrepassano le centomila copie.

Nel 2002 Raffaelli decide di tornare 'on the road' ideando e portando a termine un'ambiziosa operazione multimediale, la Bologna-Miami. Oltre sessantamila chilometri attraverso tre continenti e ventiquattro Paesi a bordo di due fuoristrada per portare nel mondo l'immagine di Bologna e dell'Emilia-Romagna. Il tutto patrocinato dal Ministero delle Attività Produttive e dall'Istituto per il Commercio Estero.

Il viaggio, in cifre, è stato seguito da oltre 200 testate giornalistiche in tutto il mondo e ha dato vita a 45 ore di programmi televisivi.

L'autorevole CNN lo ha definito 'un'impresa senza precedenti'.

Appassionato di teatro e musica classica Raffaelli, per finanziare i restauri dello splendido monastero benedettino, ha dato vita, nel 1989, al Festival Internazionale di Santo Stefano.

Nel 1992 ha ideato il Premio 'Ornella Geraldini-Donne per il giornalismo', insignito nel 2000 della medaglia d'argento del Presidente della Repubblica. Nel corso di diciotto edizioni ha premiato i nomi più importanti del giornalismo al femminile.

In collaborazione con



**CARISBO**

BAKER TILLY  
CONSULAUDIT

ASSOCIAZIONE PROFESSIONALE  
STUDIO MAURIZIO GODOLI  
Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili - Assoviti

Con il patrocinio di



**CONFINDUSTRIA**  
Emilia-Romagna