



---

**VENTICINQUE ANNI**

---

**DI CDO A FOGGIA**

---

**UOMINI E IMPRESE IN UN SUD CHE CAMBIA**

---



# 25

---

## VENTICINQUE ANNI DI CDO A FOGGIA

---

UOMINI E IMPRESE IN UN SUD CHE CAMBIA

---

PAG 04



ASSOCIAZIONE

PAG 06



STORIA

PAG 14



UOMINI E IMPRESE

PAG 54



INFO





## PER QUEL DESIDERIO DI BENE SCOPERTO IN TANTE STORIE

### “PERCHÉ TUTTO POSSA ESISTERE”.

Questo oggi è il *claim* di Compagnia delle Opere: una frase evocativa che ha segnato la Cdo fin dalle sue origini.

Un invito, così apparentemente sproporzionato nella sua ampiezza di desiderio, che don Giussani fece ai primi che iniziarono l'avventura della Cdo, rispetto al quale ci siamo confrontati anche noi che decidemmo di iniziare l'esperienza dell'Associazione qui a Foggia.

Abbiamo vissuto un'esperienza durante gli anni dell'università dove tutto era unito: lo studio, un interesse sociale, la vita affettiva, i rapporti con i genitori. Tutto era vissuto dentro un ideale grande, per il quale si dava tutto: il proprio tempo, il proprio impegno. Un ideale di bellezza, di giustizia, di unità della vita. Che tutto fosse all'altezza del nostro desiderio di giovani che avevano la vita davanti a sé.

Prima domanda: che facciamo? Torniamo? O restiamo nelle città che pure ci avevano ben accolto? Il desiderio era di tornare e tentare, provare a vivere di quella intensità, di quella bellezza che tanto ci aveva affascinati. Tornando, il primo aspetto da affrontare qual'era? Quello del lavoro!

E allora perché non tentare di affrontare questa nuova avventura con lo stesso spirito, con lo stesso sguardo aperto che avevamo vissuto? Che facciamo allora? Proprio Giorgio Vittadini, mi disse: perché invece di pensare solo al tuo lavoro (lavoravo in banca), non provi a costruire una possibilità per tutti?

Prova a fare la Cdo! Quella nuova esperienza che da poco iniziava a fare i suoi passi anche a Milano.

Sicuramente non ne eravamo coscienti fino in fondo, ma ciascuno di noi ambiva a fare in modo che davvero ogni impresa potesse esistere dentro questo sguardo ideale ma concreto, che davvero ogni imprenditore potesse essere sostenuto nel suo tentativo coraggioso. Con tutta la nostra approssimazione e incoscienza, ovviamente!

LUIGI ANGELILLIS  
Presidente Cdo Foggia

## “RECUPERARE LA CONSAPEVOLEZZA DEL VALORE DELL’IMPRESA COME LUOGO SOCIALE IN CUI SI SVOLGE UNA PARTE COSÌ IMPORTANTE DELLA NOSTRA STESSA VITA, IN CUI SI ESPRIMONO E CRESCONO I TALENTI E L’UMANITÀ DI CIASCUNO”

“Fare impresa”  
vademecum per le PMI  
a cura di Cdo

Non si trattava di risolvere i problemi di tutti, né di trovare una soluzione alle tante esigenze delle imprese di Capitanata. Si trattava invece di poter proporre un’amicizia operativa che nascesse e si alimentasse da quel criterio ideale che avevamo nell’esperienza cristiana del Movimento di Comunione e Liberazione. Per questo nacque l’esperienza della Cdo a Foggia, 25 anni fa.

E così siamo cresciuti noi ed i nostri amici associati, in precisione, competenze, professionalità, ma soprattutto consapevolezza di sé e del mercato.

In questi anni, perciò, innanzitutto, abbiamo incontrato tante imprese, ma fondamentalmente abbiamo incontrato delle persone. Persone appassionate al loro lavoro, ogni giorno impegnate per far crescere le proprie imprese, nel tentativo di costruire un bene per sé, per la propria famiglia, per tutti quelli che ci lavorano e per tutto il contesto sociale intorno.

È per questo motivo che in questa pubblicazione abbiamo voluto raccontare, oltre alla storia dei nostri 25 anni, anche quella di alcune aziende associate. Sono storie molto diverse tra loro, qualcuna recente, qualche altra centenaria. Tutte però sono accomunate dallo stesso filo conduttore: il desiderio dell’imprenditore di poter realizzare qualcosa di bello, di “meglio”, per sé e per gli altri.

Ogni impresa infatti, prima ancora che un’attività economica, è la concretizzazione di un desiderio di bene. Questo ha consentito la realizzazione del talento, della creatività di uomini e donne che, ogni giorno, andando oltre luoghi comuni, difficoltà e scetticismi, attraverso la crescita e lo sviluppo delle proprie imprese, tentano di realizzare questo desiderio di bene.

Abbiamo pertanto voluto raccontare come sia possibile “recuperare la consapevolezza del valore dell’impresa come luogo sociale in cui si svolge una parte così importante della nostra stessa vita, in cui si esprimono e crescono i talenti e l’umanità di ciascuno” (“Fare impresa” – vademecum per le PMI a cura di Cdo). Con il rinnovato desiderio che l’impeto degli inizi possa essere la spinta propulsiva del domani, per fare in modo che questi 25 anni siano solo i primi di una lunga grande storia.

In conclusione, voglio ringraziare tutti, ma proprio tutti quelli che sono in Cdo a Foggia: associati, struttura, organi associativi. Alcuni da 25 anni! Ma voglio ringraziare anche tutti quelli che poi hanno preso strade diverse perché anche con il loro contributo la Cdo Foggia, e noi stessi, siamo quelli che siamo.

*Luigi Angelillis*

LUIGI ANGELILLIS  
PRESIDENTE CDO FOGGIA

1993

## VENTICINQUE ANNI DI CDO A FOGGIA

### UNA STORIA DI UOMINI E IMPRESE

#### 1993

Era il 30 giugno 1993, quando cinque giovani lavoratori, dinanzi al Notaio Augelli, a Foggia, fondarono l'**Associazione Compagnia delle Opere di Capitanata**.

Tra questi l'attuale Presidente, Luigi Angelillis, che fin da quel momento fu indicato a ricoprire il ruolo di rappresentanza dell'associazione, essendone poi confermato per tutti i 25 anni di storia di Cdo Foggia.

In realtà l'atto fondativo del 1993 è stato il punto di arrivo di qualcosa che già informalmente si era avviato sul territorio della provincia di Foggia, come un'iniziativa tra alcuni amici che vivevano il desiderio di poter condividere anche nel mondo del lavoro l'esperienza che avevano già vissuto ai tempi dell'università: quella del Movimento ecclesiale di **Comunione e Liberazione**.

L'idea di fondare la Compagnia delle Opere venne poi su impulso, da un lato di Giorgio Vittadini, allora Presidente della Cdo nazionale e dall'altro di Mario Mauro, allora docente a Foggia, poi divenuto vice-Presidente nazionale della Cdo, con delega al mondo della scuola, prima di divenire, in un primo momento, Europarlamentare e vice-Presidente del Parlamento Europeo e, successivamente, Senatore e Ministro della Difesa nel Governo guidato da Enrico Letta.

L'idea era sostanzialmente quella di portare e far esistere anche a Foggia quell'esperienza associativa che da qualche anno si stava diffondendo un po' in tutta Italia, soprattutto in Lombardia, con lo scopo di poter sostenere il lavoro dell'imprenditore attraverso una visione d'insieme del mondo del lavoro.

All'epoca infatti lo slogan della Cdo recitava "Un criterio ideale, un'amicizia operativa", proprio a voler sottolineare questo aspetto di comunanza tra un aspetto più valoriale e un livello concreto di supporto alla vita delle imprese.

I primi anni di vita dell'associazione furono contrassegnati soprattutto da un grande spirito volontaristico: gli stessi soci fondatori, insieme ad altri volontari, garantivano le varie attività. La sede era una stanzetta al piano ammezzato della Parrocchia del Rosario di Foggia, messa a disposizione dall'allora Parroco don Saverio Trotta.

# 1999



*“Grazie per  
la vostra fedeltà  
ai miracoli”*

BIGLIETTO AUTOGRAFO  
DI DON LUIGI GIUSSANI  
ALLA CDO DI CAPITANATA (1997)

## 1997

Nel 1997 la prima evoluzione, dovuta innanzitutto ad una crescita del numero delle adesioni da parte di imprese del territorio foggiano. Viene eletto un nuovo Direttivo e viene nominato come Direttore, Massimo Mezzina, ancora oggi alla guida operativa dell'Associazione. Sono anni segnati da una nuova vitalità: l'associazione cambia sede e si trasferisce nei locali di via Pietro Scrocco, all'angolo di corso Giannone, si organizzano vari momenti di incontro associativi e viene dato un nuovo impulso allo sviluppo di vari servizi e convenzioni.

Da sottolineare, poi, un avvenimento accaduto nell'ottobre 1997 che dagli appartenenti all'associazione viene letto come un segno di stima e di incoraggiamento. In occasione del suo 75° compleanno, gli appartenenti all'associazione inviano a don Luigi Giussani, fondatore del Movimento di Comunione e Liberazione, un messaggio di auguri e inaspettatamente lui stesso risponde di proprio pugno, scrivendo “Grazie per la vostra fedeltà ai miracoli”. Un biglietto che nella sua semplicità incoraggia a proseguire il cammino intrapreso.

## 1998

Si apre infatti così una nuova fase della vita dell'associazione. Innanzitutto dal 1998 l'Associazione cambia nome e diventa “**Associazione Compagnia delle Opere Puglia**”, anche perché nel frattempo si estendono le attività all'intero territorio regionale, in particolare alla provincia di Bari. In questo periodo viene anche aperta una seconda sede a Bari, in via della Costituente, poi trasferitasi negli anni successivi in via Roberto da Bari. Sono anni di sviluppo associativo. Aderiscono all'associazione diverse imprese in tutte le province pugliesi.

## 1999

Nel 1999, poi, l'Associazione si vede approvare da parte della Direzione Generale “Affari sociali e del lavoro” della Commissione Europea, il Progetto “**Civitas**”, nell'ambito di un'azione pilota denominata “Capitale locale a finalità sociale”, finanziata con fondi del Fondo Sociale Europeo.

Si è trattato certamente di un progetto innovativo dal quale sono nate 76 iniziative tendenti alla creazione di microimprese, di rafforzamento della coesione sociale e di sostegno all'inserimento nel mondo del lavoro da parte di soggetti a rischio di esclusione sociale. Il progetto si è svolto nei Comuni di: Apricena, Ischitella, Poggio Imperiale, San Giovanni Rotondo, San Nicandro G.co, San Paolo di Civitate, San Severo, Torremaggiore e Vico del Gargano. Cofinanziato dalla Regione Puglia, Civitas si è svolto per tre anni, fino all'agosto del 2002, lasciando segni tangibili sul territorio. Basti pensare che ancora oggi, diverse delle iniziative sostenute continuano la loro attività.

# 2003



*Matching 2005*

## 2003

Nel 2003 inizia una nuova fase per l'associazione in provincia di Foggia: per la prima volta la Cdo partecipa al rinnovo del Consiglio della Camera di Commercio e le viene attribuito un seggio in rappresentanza delle imprese dedite al commercio con l'estero. Un risultato importante dopo anni di significativo lavoro sul territorio, nel corso del quale diverse imprese aderiscono all'associazione, impegnata sempre più a sviluppare attività e servizi.

## 2005

Negli anni successivi nascono poi diverse nuove iniziative. Innanzitutto, nel 2005 si svolge la prima edizione a Milano di "Matching", un evento pensato per far incontrare le imprese tra di loro e farle sviluppare occasioni di business. A Matching parteciperanno ogni anno diverse imprese della provincia di Foggia, trovando nell'evento un'occasione di grande impulso per il proprio sviluppo. Nel corso delle varie edizioni il numero delle imprese partecipanti sarà sempre crescente e si svilupperanno all'interno dell'evento, a cura della Cdo locale, una serie di iniziative che consentiranno alle imprese foggiane di essere sempre più visibili e apprezzate.

## 2006

Nel 2006 un'altra importante iniziativa prende l'avvio: con il sostegno della Camera di Commercio di Foggia nasce la **Scuola d'Impresa**. Si tratta di una vera e propria scuola per imprenditori, articolata in una serie di percorsi formativi sui temi di maggiore interesse per le imprese: la finanza, la conduzione delle persone, l'organizzazione aziendale, l'innovazione, il marketing. Diverse decine di imprenditori vi partecipano in varie edizioni annuali.

Si tratta di un nuovo format che ha nella sede di Foggia una delle prime realizzatrici a livello nazionale e che riscuote sul territorio notevole apprezzamento. In realtà, la partecipazione da parte degli imprenditori alle attività formative diventa l'occasione per creare una vera e propria community tra gli stessi, condividendo esperienze, opportunità, difficoltà e modalità di affronto della vita imprenditoriale quotidiana. In diversi casi, è stata anche l'occasione affinché gli stessi imprenditori si coinvolgessero maggiormente nella vita dell'associazione, diventandone fino in fondo protagonisti.

# 2013

## 2009

E proprio dal bisogno di approfondire queste relazioni che si andavano sviluppando all'interno della vita associativa, nel settembre del 2009 alcuni soci propongono la realizzazione di un evento che potesse servire a conoscersi meglio e a verificare la possibilità di avviare relazioni di business, sull'esempio di quanto già stava accadendo sul livello nazionale con l'esperienza del Matching. E così, il 1 dicembre 2009 ha luogo presso il Grand Hotel Vigna Nocelli di Lucera, la prima edizione di **Expandere**.

Un evento che vedrà la partecipazione nelle sue nove edizioni, fino al 2017, di diverse centinaia di imprese provenienti non solo dalla provincia di Foggia, ma anche da altre regioni limitrofe. Diverse negli anni sono state le modalità realizzative di Expandere, ma sempre improntate all'obiettivo di favorire la collaborazione tra gli imprenditori e di ampliare le proprie conoscenze. Nel corso delle varie edizioni, numerosi sono stati i temi sui quali si è avuto modo di approfondire anche la propria formazione e le proprie competenze, con uno sguardo sempre proiettato all'innovazione e all'internazionalizzazione.

Già dai primi anni di realizzazione Expandere è poi diventato un circuito di eventi nazionali, svolti sotto lo stesso nome, da diverse sedi italiane della Compagnia delle Opere, a dimostrazione di un'intuizione intelligente che ha saputo cogliere le esigenze delle imprese.

## 2010

Un'altra iniziativa che ha avuto un significativo impatto sul territorio della Capitanata, è stata la "**Scuola di Sussidiarietà**", realizzata in collaborazione con la Fondazione per la Sussidiarietà e con la Provincia di Foggia. In due edizioni, realizzate negli anni 2010-2011, diverse decine di amministratori e funzionari pubblici, oltre a esponenti della società civile, si sono confrontati, con la guida di diversi docenti di varie Università italiane, sui temi dello sviluppo locale, del federalismo, della possibilità di declinare operativamente nella propria azione di governo del territorio, quanto contenuto nel principio di sussidiarietà, enunciato nella nostra Costituzione.

## 2013

A fine 2013, in seguito al rinnovo del Consiglio della Camera di Commercio di Foggia, grazie alla crescita che l'associazione ha avuto negli anni e ad una maggiore incisività sul territorio, Cdo Foggia ha potuto esprimere due suoi rappresentanti nello stesso Consiglio, nel settore dell'industria, andando altresì a rappresentare lo stesso settore industriale all'interno della Giunta camerale. Quest'impegno di rappresentanza delle istanze delle imprese continua tutt'oggi anche all'interno dei vari Gruppi di Azione Locale della provincia di Foggia, nei quali Cdo Foggia partecipa attivamente, avendone anche in diversi casi promosso la costituzione.

**CIVITAS**

**MATCHING**

**SCUOLA D'IMPRESA**

**EXPANDERE**

**SCUOLA DI SUSSIDIARIETÀ**

# 2018



*Expandere 2009*

## OGGI

Durante tutti questi anni le attività di Cdo Foggia si sono caratterizzate altresì per un'importante azione di sostegno alle imprese associate, attraverso l'erogazione di servizi professionali di sicuro valore. Innanzitutto, grazie anche a esclusivi accordi con alcuni Istituti di credito, l'associazione ha sostenuto le imprese associate nell'accesso al credito, attraverso un servizio di tutoraggio e accompagnamento che prevede, non solo la possibilità di accedere a condizioni più vantaggiose, ma anche di pianificare in maniera adeguata i propri investimenti e la complessiva gestione finanziaria dell'impresa.

Nei venticinque anni di propria attività, Cdo Foggia ha poi sostenuto la nascita e lo sviluppo di diverse imprese, affiancandole nel reperimento di fonti di finanza agevolata, a valere su normative comunitarie, nazionali e regionali. Numerose sono poi le convenzioni e gli accordi nazionali e locali, a disposizione degli associati che consentono un'ottimizzazione dei costi di gestione della propria azienda, oltre al reperimento di servizi ad alto valore aggiunto a condizioni di mercato più favorevoli.

Tante volte, sono gli stessi soci a mettere a disposizione le proprie competenze e la propria professionalità, nell'ambito della stessa associazione, enfatizzandone quell'aspetto di "rete" di relazioni come un'autentica opportunità di crescita e di sviluppo.

Cdo Foggia ha sempre avuto, inoltre, una particolare attenzione alle realtà del "terzo settore", partecipando attivamente in progetti di promozione sociale, di cooperazione e di volontariato, soprattutto a favore delle giovani generazioni. Da questo impegno, collaborando a volte con altre realtà associative, sono nate negli anni diverse opere sociali: il Banco Alimentare della Daunia, il Centro Servizi al Volontariato della provincia di Foggia, il Centro di Solidarietà. Numerose infine sono state anche le attività progettuali realizzate con lo scopo di favorire l'ingresso nel mondo del lavoro dei giovani e di persone in condizioni di difficoltà, grazie anche alla collaborazione con le stesse imprese associate, oltre che con vari Istituti scolastici e con l'Università di Foggia.

Tante altre naturalmente sono le cose accadute in questi anni di cui non si è potuto far menzione per ragioni di spazio, ma che hanno arricchito l'esperienza umana e professionale di quanti si sono coinvolti attivamente con l'associazione. Con la consapevolezza che, come diceva don Giussani, "occorre mettersi a disposizione di ciò che c'è perché possa essere aiutato ad esistere", possiamo certamente affermare che molto è cambiato in questi anni, ma il gusto di camminare e rischiare accanto a chi intraprende è sempre lo stesso.

# La Garanzia per la tua Impresa



**GAFI**  
INTERMEDIAZIONE  
FINANZIARIA

**GA.FI. svolge l'attività sull'intero territorio nazionale nell'interesse delle Imprese industriali, commerciali, artigiane, agricole, turistiche e dei servizi.**

ISCRITTO NELL'ELENCO UNICO DEGLI **INTERMEDIARI FINANZIARI VIGILATI** - Art. 106 del nuovo Testo Unico Bancario

**GAFI**  
SEDI E UFFICI  
COMMERCIALI

**SEDE LEGALE**  
**NAPOLI** Galleria Umberto I, 8  
**DIREZIONE GENERALE e SEDE**  
**CASERTA** Piazza Matteotti, 43

**UFFICI COMMERCIALI PUGLIA**  
**BARI** Via Putignani, 76 T. 080.5233737  
**FOGGIA** Via A. Gramsci, 39 T. 0881.024786  
**LECCE** Via Cicoella, 3 T. 080.5233737

**UFFICI COMMERCIALI CAMPANIA**  
**AVELLINO** Via Palatucci, 20/a T. 089.253688  
**BENEVENTO** Piazza Colonna, 8 T. 0824.23736  
**CASERTA** Piazza Matteotti, 43 T. 0823.353500  
**NAPOLI** Galleria Umberto I, 8 T. 081.7647967  
**SALERNO** Via Velia, 47 T. 089.253688

**UFFICI COMMERCIALI CALABRIA**  
**LAMEZIA T. P.za Repubblica, 10**  
T. 080.5233737

**GAFI**  
NEWS

Informativa periodica diffusa gratuitamente a Soci, Amministratori, Sindaci, Collaboratori, Consulenti, partner del Confidi.

**ISCRIVITI SUBITO**  
alla newsletter GAFINEWS inviando una mail a [admin@garanziafidi.com](mailto:admin@garanziafidi.com) con oggetto "SUBSCRIBE GAFINEWS"



**PER INFORMAZIONI SCRIVA**  
[info@garanziafidi.com](mailto:info@garanziafidi.com)  
[info@pec.garanziafidi.com](mailto:info@pec.garanziafidi.com)



**SEGUICI SU**  
Facebook,  
LinkedIn, Twitter

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

**GA.FI.**  
garanzia fidi



**“Mi piacerebbe far crescere la mia azienda all'estero, ma vorrei farlo con tranquillità, al riparo da rischi.”**

Pensate che assicurare la vostra impresa contro furto ed incendio sia sufficiente a garantire la vostra tranquillità? Non avete mai pensato di assicurare anche i crediti commerciali? Dovreste farlo: è molto più probabile che un vostro cliente non paghi una o più fatture alla scadenza, piuttosto che la vostra azienda subisca un furto o un incendio. In effetti, potrebbero essere proprio quelle fatture non pagate, e rimaste insolute per molto tempo, la causa della cessazione della vostra attività. Per questo motivo, assicurare il vostro portafoglio crediti commerciali significa proteggere la vostra impresa e crescere con profitto, anche sui mercati internazionali. Tutto questo al riparo da rischi. Per saperne di più, e dedicarvi serenamente alla crescita della vostra attività, rivolgetevi ad Atradius, al Numero Verde 800 34 34 00. Saremo al vostro fianco in questo percorso.

**Una cosa è sicura.  
Assicurazione dei crediti Atradius.**

Assicurazione dei crediti | Fideiussioni Assicurative | Recupero Crediti

Atradius  
Agenzia di Bari  
Via Quintino Sella, 233 - 70123 Bari  
Tel: 080 5210969 - Email: [bari@atradius.com](mailto:bari@atradius.com)  
[www.atradius.it](http://www.atradius.it)

---

# VENTI STORIE DI UOMINI CORAGGIOSI

---

PAG 14	<a href="#">ANTONACCI TERMOIDRAULICA</a>   <a href="#">PASQUALE ANTONACCI</a>
PAG 16	<a href="#">ARREDO SERVICE</a>   <a href="#">FRANCESCO SEPIELLO</a>
PAG 18	<a href="#">ASERNET</a>   <a href="#">DOMENICO PALMA VALENTE</a>
PAG 20	<a href="#">BELLA CONTADINA</a>   <a href="#">ANTONIO CIRILLO</a>
PAG 22	<a href="#">CANNONE</a>   <a href="#">DARIO PETROLLA</a>
PAG 24	<a href="#">CENTRO GRAFICO</a>   <a href="#">FIORENZO FERRERI</a>
PAG 26	<a href="#">DE SORTIS</a>   <a href="#">COSIMO DE SORTIS</a>
PAG 28	<a href="#">ENERMEA</a>   <a href="#">RAFFAELE DI JORIO</a>
PAG 30	<a href="#">FABBRI</a>   <a href="#">ANTONIO FABBRI</a>
PAG 32	<a href="#">FARMALABOR</a>   <a href="#">SERGIO FONTANA</a>
PAG 34	<a href="#">FRISOLI</a>   <a href="#">CIRO FRISOLI</a>
PAG 36	<a href="#">GAMI</a>   <a href="#">DOMENICO CUOCO</a>
PAG 38	<a href="#">LINEA COMPUTER</a>   <a href="#">CARMINE FARANO</a>
PAG 40	<a href="#">MEDICAL SUD</a>   <a href="#">PIERLUIGI MASCIULLI</a>
PAG 42	<a href="#">OLEARIA CLEMENTE</a>   <a href="#">MICHELE CLEMENTE</a>
PAG 44	<a href="#">PACOAL</a>   <a href="#">ANTONIO PAGLIALONGA</a>
PAG 46	<a href="#">SOLIDARIETÀ</a>   <a href="#">ANTONELLA ROBERTACCIO</a>
PAG 48	<a href="#">SVICOM</a>   <a href="#">FABIO PORRECA</a>
PAG 50	<a href="#">TEKNA</a>   <a href="#">MICHELE DE STASIO</a>
PAG 52	<a href="#">TRE F</a>   <a href="#">DONATO FORTE</a>

---



# ANTONACCI TERMOIDRAULICA GRANDI APPALTI CIVILI E INDUSTRIALI IN TUTTA ITALIA

## L'IMPRESA

**I**nnovazione, alta tecnologia, qualità del servizio offerto e soprattutto, costante dedizione al cliente, sono queste le regole fondamentali che hanno guidato, fin dagli albori, la filosofia di Antonacci Termoidraulica.

La strategia di sviluppo e l'operatività dell'azienda si basano sulla centralità del cliente e del servizio, inteso come elemento di forte differenziazione e declinato nella tempestività delle consegne, nella varietà dei materiali utilizzati, nell'attenzione a linee guida e fabbisogni emergenti dal mercato. A ciò si sommano un'oculata gestione del rapporto umano con il cliente, elemento basilare per impostare qualsiasi trattativa commerciale, e la continua tendenza all'innovazione e alla formazione in cui la proprietà ha sempre creduto ed investito.

La professionalità del servizio offerto da Antonacci Termoidraulica, attestata dalle certificazioni e da scrupolose consulenze tecniche, garantisce completa soddisfazione in termini di tempistica, esecuzione e standard qualitativo. Ogni risultato è il frutto di un intenso lavoro di squadra e ogni progresso deriva da un continuo percorso di ricerca, valutazione e analisi. Una strada percorsa con passione e coraggio, nella consapevolezza che i traguardi raggiunti sono la base per costruire il futuro.



PASQUALE E ANTONIO ANTONACCI  
Fondatori

*Impianti realizzati  
e sede operativa Antonacci*

## VALORI

**A**ntonacci Termoidraulica è sinonimo di qualità e massima professionalità nel settore della progettazione, dell'installazione, della conduzione e manutenzione di impianti meccanici civili e industriali, oltre che nelle soluzioni energetiche rinnovabili. La perseveranza nel rispettare i valori dell'impegno e della competenza, unitamente al continuo aggiornamento delle diverse compagini aziendali, tende alla creazione di sistemi che migliorino le condizioni degli ambienti e, conseguentemente, il benessere e la qualità della vita.

Grazie all'esperienza maturata e all'elevata flessibilità aziendale che mantiene inalterate qualità realizzativa e rapidità decisionale, le commesse vengono evase con formula "chiavi in mano", di qualsiasi entità esse siano. Inoltre, tutti i tipi di impianti installati da Antonacci Termoidraulica sono realizzati nel rispetto delle normative tecniche e ambientali internazionali.



## IERI

**N**el 1992, Pasquale Antonacci intraprende la propria avventura nel mondo dell'imprenditoria fondando una ditta individuale con sede in un piccolo locale in affitto di 20 metri quadrati. Da solo svolge tutte le mansioni: individua commesse, formula offerte, intrattiene rapporti con banche e fornitori, si relaziona con i consulenti ed esegue personalmente i lavori di installazione. Ma il sogno è quello di dar vita ad una realtà aziendale di rilievo, che sia conosciuta oltre il territorio strettamente provinciale.

Con l'ingresso nella compagine aziendale di Antonio, suo fratello minore, in qualità di responsabile amministrativo, Pasquale Antonacci viene sollevato da numerosi impegni e si concentra con professionalità e dedizione alla crescita dell'azienda. Vengono assunti i primi dipendenti e si delinea un'organizzazione capace di acquisire le prime commesse importanti. Al fine di conquistare una nicchia di mercato superiore e selezionata, viene scelta la strada della formazione. Dopo diversi corsi frequentati dalla dirigenza e da gran parte dei dipendenti, l'azienda è pronta al grande salto: entrare definitivamente nel mercato delle grandi commesse.

Nel 2000, lasciata operativa la ditta individuale solo per la gestione di manutenzioni e piccoli interventi, viene costituita la Antonacci Termoidraulica srl che, contestualmente all'acquisizione di una nuova e più ampia sede, dà all'azienda una nuova veste strutturale e, soprattutto, un'organizzazione in grado di raggiungere traguardi ambiziosi.

Alla luce delle numerose opere realizzate ed al continuo aumento di fatturato, la Antonacci Termoidraulica, già iscritta all'Albo Nazionale dei Costruttori, acquisisce la Certificazione SOA per la partecipazione agli appalti pubblici, più volte rinnovata negli anni aumentando la classifica di appartenenza, e la Certificazione di Qualità ai sensi della norma ISO 9001:2000, aggiornata in ISO 9001:2008.

## OGGI

**I** continui successi, la stima del sistema credito e dei fornitori e i riscontri entusiastici dei propri clienti consacrano la Antonacci Termoidraulica come azienda affermata del settore non soltanto sul territorio provinciale, ma anche a livello regionale e nazionale.

La realizzazione di impianti a servizio di edifici civili e di grandi opere quali ospedali, piscine, acquedotti, università, musei, teatri, oleodotti, aeroporti, centri commerciali, costituiscono la migliore garanzia della qualità e dell'efficienza della Antonacci Termoidraulica.

E nonostante i successi conseguiti, la Antonacci Termoidraulica continua a lavorare giorno dopo giorno sulla strada della formazione e dell'innovazione aziendale, nella certezza di poter offrire un servizio sempre migliore.

**QUALITÀ E PROFESSIONALITÀ  
NELLA PROGETTAZIONE, INSTALLAZIONE,  
CONDUZIONE E MANUTENZIONE  
DI IMPIANTI MECCANICI  
CIVILI E INDUSTRIALI,  
OLTRE CHE NELLE SOLUZIONI  
ENERGETICHE RINNOVABILI.**



### CONTATTI

ANTONACCI TERMOIDRAULICA SRL  
VIA SAN SEVERO, KM. 2  
71122 FOGGIA  
TEL. 0881 707522  
E-MAIL: INFO@ANTONACCISRL.IT

[WWW.ANTONACCISRL.IT](http://WWW.ANTONACCISRL.IT)

*Impianti industriali  
Antonacci*

# ARREDO SERVICE

## LA RESILIENZA È LA PRIMA COSA

SVILUPPARE L'IMPRESA E CAMBIARE,  
ASSECONDANDO IL MERCATO  
E LE SUE RICHIESTE.  
SENZA MAI PERDERSI D'ANIMO.

FRANCESCO SEPIELLO  
Fondatore



**E**ssere resilienti. È questo il principio guida che ispira Francesco Sepiello, fondatore di Arredo Service srl, azienda foggiana nata 25 anni fa e che oggi impiega 20 persone, più una serie di collaboratori esterni.

*Glielo si legge negli occhi e nel cuore: mai fermarsi di fronte alle difficoltà e, anzi, tenere sempre lo sguardo attento a cogliere i suggerimenti che la realtà, a volte dura e testarda, ci propone.*

*“Quando nel 2008 la mia azienda ha cominciato a sentire i colpi della crisi – dice Francesco – non mi sono perso d’animo, pur nella grande fatica. Ho ristrutturato l’azienda, sia riducendo i costi, sia cercando di interpretare al meglio il mercato con quello che di nuovo chiedeva. Ci doveva essere un punto positivo da cui partire e in effetti dopo tanti sacrifici qualcosa di buono è venuto fuori. Se oggi siamo un’azienda riconosciuta per la sua qualità e la sua puntualità nel settore in cui operiamo, è il risultato di quanto accaduto in quegli anni”.*

### QUANTO È DURATA LA CRISI PER TE?

“È durata oltre 5 anni, dal 2008 al 2013. Sono stati anni difficili, per certi versi terribili. Sembrava all’improvviso che tutto quello che avevo costruito con i miei collaboratori potesse andare in fumo in poco tempo.

Oggi però da un certo punto di vista sono contento di aver vissuto quei momenti: non potrei io essere quello

che sono oggi e non potrebbe la mia azienda essere quello che è”.

### DI COSA SI OCCUPA ARREDO SERVICE?

“Il nostro è un mestiere apparentemente semplice ma in realtà delicato. Ci occupiamo di allestire punti vendita, anche se in realtà questa descrizione è un po’ riduttiva, sia perché nel tempo abbiamo ampliato la gamma dei nostri servizi, sia perché

allestire un punto vendita da l’idea di una cosa tutto sommato banale e ripetitiva e invece così non è. Le persone che lavorano con noi hanno bisogno di essere duttili e saper eseguire alla perfezione ciò che il cliente chiede. Non tutti i punti vendita sono uguali e quindi si lavora molto sulla personalizzazione.

Negli ultimi anni, poi, come dicevo, complice la crisi, abbiamo introdotto nuovi servizi a vantaggio del cliente. Primo fra tutti, la manutenzione dei banchi cassa della grande distribuzione. Ognuno di noi al supermercato appoggia la propria spesa sui nastri rotanti delle casse ma non abbiamo idea di cosa c’è dietro quel sistema in termini di necessità di manutenzione. Una manutenzione che non è più solo meccanica ma anche elettronica. E quindi occorrono nuove capacità, nuove professionalità”.

### CHI SONO I VOSTRI CLIENTI? E CHE TIPO DI MERCATO AVETE: LOCALE, NAZIONALE, ESTERO?

“I nostri clienti sono la piccola e grande distribuzione, insegne che hanno più negozi e che per ogni apertura o anche (ahimè) per ogni chiusura, ci chiamano per realizzare l’allestimento o per smontarlo. Lavoriamo quindi con marchi come Lidl, Eurospin, Fiorella Rubino, Euronics, Obi, Expert, Glenfield e tanti altri. Ci occupiamo ordinariamente di tutto il mercato nazionale, da nord a sud, ma se dovessero chiamarci anche dall’estero, non sarebbe affatto un problema”.

### PERCHÉ LA TUA AZIENDA SI È SVILUPPATA? QUALI SONO STATI I FATTORI DI SUCCESSO DELLA VOSTRA STRATEGIA?

“Innanzitutto occorre dire che nel 1993, quando siamo nati, non facevamo affatto quello che facciamo ora. Ci occupavamo di refrigerazione industriale e commerciale e perciò gli allestimenti non erano tra i nostri servizi. Tutto poi è nato casualmente dalla richiesta di un cliente e da lì abbiamo capito che effettivamente si poteva lavorare molto su questo fronte. Perciò, da un certo punto di vista, la casualità tante volte è importante. Alla casualità poi va abbinata però la professionalità.

La nostra azienda si è sviluppata molto con il classico passa-parola da cliente a cliente. Chi ha lavorato con noi si è trovato bene e perciò ci ha consigliato ad altri. Ma il terzo fattore di successo e, forse, quello più importante, è l’apertura mentale, la capacità di andare oltre i propri schemi, quello che già sappiamo fare, per cercare di rispondere a quanto di nuovo il cliente ci chiede. Non è sempre facile, soprattutto perché occorre essere realisti e non fare il passo troppo più lungo della propria gamba. Ma una buona dose di “incoscienza” ci vuole, altrimenti ripetiamo sempre quello che già sappiamo e non creiamo nulla di nuovo”.

### QUALI SONO I “VALORI” DELLA TUA AZIENDA?

“I punti distintivi sui quali abbiamo sempre investito sono essenzialmente tre:

1) la puntualità: nel nostro settore è un elemento indispensabile. Se un cliente ha programmato un’apertura per un certo giorno, non si può non

essere puntuali. Significherebbe creargli un grosso problema.

2) L’onestà intellettuale: quando non si è in grado di eseguire un lavoro o magari ci occorre più tempo per farlo, è meglio dirlo subito, senza creare false aspettative. Essere onesti paga sempre; il cliente lo apprezza tantissimo. Anche quando magari occorre spingersi più in là di quello che si è sempre fatto, bisogna essere comunque realisti.

3) L’affidabilità: questo è il valore a cui tengo di più e sul quale la mia azienda si gioca tutto. Essere affidabili significa saper ripagare il cliente per la fiducia che ci accorda. Un tema fondamentale, penso, per tutte le imprese”.

### UN ULTIMO ASPETTO CHE VOGLIAMO AFFRONTARE È IL FUTURO. IL SETTORE NEL QUALE LAVORATE, IL COMMERCIO, È IN PIENA EVOLUZIONE. COME VEDI PERCIÒ IL FUTURO DELLA TUA AZIENDA E QUALI SONO I TEMI SUI QUALI STATE LAVORANDO?

“Sicuramente il commercio, come penso tutti i settori, è in piena evoluzione. I negozi che oggi conosciamo probabilmente cambieranno aspetto. Saranno sempre più luoghi pieni di elettronica. Io non credo sinceramente che il negozio fisico non ci sarà più, credo invece che appunto sarà diverso, più tecnologico. E noi, con questa tecnologia dobbiamo farci i conti e migliorare perciò le competenze e la professionalità dei nostri operatori.

Un grande cambiamento però c’è già stato e sta impattando molto sulla vita della nostra azienda. Da qualche tempo infatti, il passaparola con il quale troviamo nuovi clienti non è più l’unico metodo che usiamo. Anzi, diciamo che lo usiamo sempre meno. Abbiamo investito molto sul marketing digitale, attraverso internet. Abbiamo realizzato un bel sito che aggiorniamo continuamente, abbiamo lavorato molto sul posizionamento in rete sui vari motori di ricerca e tutto questo sta dando i frutti sperati. Ma siamo ancora all’inizio e di strada da compiere ce n’è ancora tanta”.

Realizzazioni  
Arredo Service



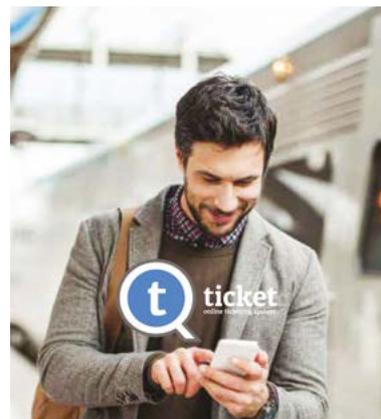
### CONTATTI

ARREDO SERVICE SAS  
DI FRANCESCO SEPIELLO  
VIA ZARA, 26  
71121 FOGGIA  
TEL. 0881 720862  
E-MAIL: INFO@ARREDOSERVICEITALIA.IT

[WWW.ARREDOSERVICEITALIA.IT](http://WWW.ARREDOSERVICEITALIA.IT)

# ASERNET DIGITALI PER PASSIONE INNOVATORI PER PROFESSIONE

Prodotto software  
Asernet



## PERCORSO

**È** sempre stata una grande passione quella che ha animato i soci di Asernet, per la precisione "All Service Network", azienda nata nel 1995 a Torremaggiore da 6 soci fondatori, con l'ambizione, poi riuscita, di essere il primo internet provider della provincia di Foggia. Parliamo della preistoria della grande rete, quando ci si connetteva ancora con uno di quei modem rumorosi, utilizzando la normale linea telefonica.

Sono passati ormai 23 anni da quel giorno e tante cose sono cambiate nel mondo della tecnologia. Cambiamenti importanti, epocali per certi versi, che hanno creato un nuovo modo di pensare e di essere. Cambiamenti che hanno naturalmente riguardato anche Asernet e le sue attività, evolutesi costantemente nell'arco di tutti questi anni. Ma il cambiamento è sempre stato cavalcato da Asernet e mai subito, a volte anche anticipato, riuscendo sempre a stare al passo con i tempi e con quanto il mercato andava chiedendo. Fino a mutare completamente il proprio volto ed evolversi, per alcuni progetti, in una vera e propria software house, lanciando sul mercato prodotti altamente innovativi.



DOMENICO PALMA VALENTE  
Amministratore Delegato

## PRODOTTI E PERSONE

**È** il caso ad esempio proprio di una delle ultime creature nate in casa Asernet: Qticket – il software di biglietteria online per bus e treni, nato a partire dalle esigenze di un cliente ma evolutosi via via fino a diventare uno strumento utilizzabile da più soggetti del settore. Qticket è una piattaforma software di ticketing online che permette di emettere e vendere biglietti di viaggio in mobilità o tramite agenzie, su qualsiasi smartphone android e iphone, progettato per le aziende di trasporto urbano ed extraurbano su gomma e rotaia (autobus, pullman, treni). Un sistema di vendita universale, insomma, agile, intuitivo e multipiattaforma che non comporta ulteriori investimenti in hardware e gestione sistemistica, fornito completamente in cloud. Una bella innovazione nata dall'intuito e dall'esperienza delle persone che compongono il capitale umano di Asernet.

Già, il capitale umano, la vera forza di Asernet, come in tutte le imprese di servizi d'altronde. 8 persone, quelle impiegate attualmente, alle quali si aggiungono diversi collaboratori esterni. Ognuno con un suo profilo, ben individuato, in modo da dare al cliente un adeguato valore aggiunto. Si va dal web developer ai software developer, dal formatore, blogger e copywriter, a chi si occupa di web marketing strategico o di web marketing turistico, fino al sistemista senior. Varie figure professionali quindi, in modo da poter articolare la propria attività con competenza e professionalità su vari fronti. Perché Asernet non è solo un'azienda di produzione software. Anzi, lo è solo in parte. Asernet infatti si occupa anche di sicurezza informatica, di sviluppo di piattaforme di e-commerce e di marketing digitale. Tutte attività frutto dell'evoluzione avuta nei diversi anni di attività.

## CLIENTI

**T**anti sono i casi di studio frutto del lavoro di questi anni, per i quali Asernet ha sempre fatto leva sui propri valori identitari. Un'identità incentrata, come si diceva prima, innanzitutto sulle persone che compongono il team dell'azienda, investendo sulla loro crescita e sulla loro professionalità, ma anche incentrata sulla produzione di idee innovative e sulla costante misurazione dei risultati ottenuti. Perché il più delle volte, non basta un'idea ma questa va implementata, verificata, corretta. In costante rapporto con il cliente, creando con lui empatia e condivisione. È questo quello che ogni volta le persone di Asernet creano: un clima di fiducia, una relazione dalla quale possono scaturire idee e suggerimenti su come implementare al meglio ciò che il cliente desidera.

In tutti questi anni, oltre 350 clienti hanno deciso di affidarsi ad Asernet, da enti pubblici a piccole e medie imprese, da associazioni professionali e di categoria a liberi professionisti. Un parterre variegato di fruitori, quindi, con i quali ogni volta si sono focalizzati al meglio i temi da affrontare, i desideri da esaudire, le soluzioni da proporre. Finanche l'opera lirica è stata oggetto del lavoro di Asernet, potendo vantare la prima diretta streaming del settore mai avvenuta in Italia.

Insomma, in tanti casi, si è trattato anche di fare da pionieri e di andare "oltre le colonne d'Ercole" del già saputo e del già fatto. D'altra parte per chi lavora con la tecnologia questo è un must a cui non si può rinunciare.



### CONTATTI

ASERNET SRL  
VIA GOITO, 67  
71017 TORREMAGGIORE (FG)  
TEL. 0882 381647  
E-MAIL: INFO@ASERNET.IT

[WWW.ASERNET.IT](http://WWW.ASERNET.IT)

*Team Asernet*

## OGGI

**A**sernet però in questi anni ha anche lavorato molto sulle reti, sulla collaborazione con altri operatori, con altre imprese, allo scopo di creare sinergie positive, utili a valorizzare al meglio le competenze di ciascuno. Perché da soli forse si fa più in fretta, ma insieme si va più lontano. E questa filosofia è quella che ha accompagnato Asernet in tante scelte fatte. Da ultimo, ad esempio, la collaborazione con Red Hot, azienda esperta nella comunicazione e nell'organizzazione di eventi, con la quale si è lavorato a diversi progetti comuni.

## DA INTERNET PROVIDER

## A REALIZZATRICE

## DI PIATTAFORME DI E-COMMERCE.

## LA STORIA DI UN'AZIENDA

## CHE HA ACCETTATO 23 ANNI DI SFIDE.



*Team Asernet*

In tanti altri casi poi, si è lavorato a progetti di aggregazione tra imprese e territori. È il caso dei portali Gargano.it e Capitanata.it, autentici strumenti di marketing territoriale. Apprezzati dai visitatori, si sono caratterizzati ciascuno a seconda delle vocazioni dei territori di riferimento. Nel caso di Gargano.it infatti, il portale è evoluto verso uno strumento di offerta turistica, utile quindi a chi viaggia e arriva sul territorio, con indicazioni di itinerari, attività possibili e proposte di ospitalità; Capitanata.it invece è più un sito di informazione, di scambio di opinioni, utile al territorio e ai propri cittadini, oltre che alle imprese che lo vivono.

In questo ambito poi sono da sottolineare le produzioni effettuate per diversi Gruppi di Azione Locale del territorio, attraverso la creazione di veri e propri portali di marketing territoriale, arricchiti da attività di comunicazione e promozione.

# BELLA CONTADINA LA PASSIONE DEL GUSTO PER VOI

SEMPRE DARSI DA FARE, MAI ASPETTARE:  
È QUESTA LA FILOSOFIA DI CIRILLO GROUP,  
AZIENDA INSIGNITA AL PRESTIGIOSO PRODEXPO 2018 DI MOSCA.



Prodotti e stabilimento  
Bella Contadina

**B**ella Contadina è il marchio commerciale di “Cirillo Group Spa”, azienda conserviera nata nel 2010, ma frutto di un’esperienza pluridecennale, con due stabilimenti produttivi, uno a San Giovanni Rotondo e l’altro, di recente realizzazione, ad Ortanova.

Erano infatti gli anni '60 quando il signor Francesco, papà dell’attuale titolare Antonio, avvia le attività di produzione di conserve di ortaggi e di specialità gastronomiche. Un’attività che prosegue ininterrottamente quindi da oltre 50 anni, con sempre maggiore successo. Una storia di esperienza e passione, che proietta l’azienda, anno dopo anno, verso traguardi sempre più ambiziosi. Amanti della cucina e fortemente innamorati della Terra di Capitanata, Bella Contadina vanta le più gustose conoscenze della tradizione contadina, puntando sull’eccellenza dei propri prodotti.

Abbiamo incontrato nel nuovo stabilimento di Ortanova, attivo da qualche mese, Antonio Cirillo, 42 anni, a capo dell’azienda.

## COME È NATA L'IDEA DEL MARCHIO “BELLA CONTADINA”?

“Avevamo la necessità di creare un marchio che ci potesse aiutare a sviluppare soprattutto i mercati esteri e per questo abbiamo pensato appunto a “Bella Contadina”, con un’immagine semplice ma che al tempo stesso evocasse appunto l’arte della tradizione

e della genuinità, proprio come i prodotti che proponiamo sul mercato. E devo dire che la nostra scelta di allora ci ha dato ragione. I mercati hanno molto apprezzato questa nuova immagine e noi ne siamo fieri”.

*Fasi produttive  
Bella Contadina*

*In basso  
insegna di stabilimento*



**LE VOSTRE VENDITE SI SONO QUINDI MOLTO DIREZIONATE SULL'ESTERO? IN CHE PROPORZIONI E SU QUALI MERCATI?**

“Abbiamo ormai raggiunto, su un fatturato complessivo di circa 8 milioni, il 70% di vendite all'estero e questo ci sembra davvero un gran risultato. Riguardo ai mercati, praticamente riusciamo ad esportare in tutto il mondo: dall'Europa agli Stati Uniti, dal Canada alla Nuova Zelanda, alla Russia. Ovviamente soprattutto nei Paesi più sviluppati, dove i nostri prodotti sono maggiormente apprezzati”.

**E PER QUANTO RIGUARDA IL MERCATO ITALIANO, A CHI VI RIVOLGETE?**

“I nostri clienti sono soprattutto la distribuzione organizzata e il canale ho.re.ca.. In passato lavoravamo anche in conto terzi ma poi da quando siamo riusciti ad affermare un nostro marchio, abbiamo deciso di tralasciare questo segmento per dedicarci sempre più a clienti diretti”.

**IL VOSTRO FATTURATO È IN CONTINUA CRESCITA. COME RIUSCITE A REPERIRE NUOVI CLIENTI?**

“Il nostro maggior canale di acquisizione è la presenza alle più importanti manifestazioni del settore. Negli ultimi tempi, per esempio, siamo stati al Cibus di Parma, dove andiamo ad ogni edizione, con investimenti cospicui. D'altra parte occorre essere adeguatamente visibili, proprio per attrarre i potenziali clienti. E devo dire che gli investimenti che facciamo in questo senso ci ritornano sempre ampiamente, in termini di nuovi contatti e, tante volte, di commesse. Oggi non si può più pensare di stare chiusi nella propria azienda e attendere che il cliente venga a cercarti. La concorrenza è forte e perciò occorre distinguersi, anche con adeguate azioni di marketing”.

**QUANTO È DIFFICILE OGGI INCONTRARE LE ESIGENZE DEI MERCATI?**

“Senza dubbio, come dicevo prima, oggi occorre darsi sempre molto da fare, non si può restare fermi. Da un certo punto di vista, mi viene da dire che il mercato lo fai tu, con la tua intraprendenza e con la tua voglia di fare. Poi è chiaro che occorre essere attenti a quello che il mercato cerca e a saper proporre la giusta soluzione al giusto prezzo. Questa è stata sempre la nostra filosofia: non attendere ma cercare di anticipare, darsi da fare. Ogni giorno è un giorno a sé e ogni giorno occorre capire cosa poter fare per svilupparsi”.

**E VOI DI SVILUPPO NE STATE AVENDO. DA QUALCHE MESE AVETE INAUGURATO UN NUOVO STABILIMENTO.**

“Sì, dagli inizi di gennaio siamo operativi su due unità produttive. Purtroppo, o per fortuna, gli spazi che avevamo a disposizione nella nostra sede storica di San Giovanni Rotondo non erano più sufficienti e allora abbiamo deciso di investire ad Ortanova, dove abbiamo trovato una buona soluzione logistica alle nostre esigenze. Come dicevo prima, non si può stare fermi...”.

**OGGI SI PARLA MOLTO DI INNOVAZIONE. SI RIESCE AD INNOVARE ANCHE NEL VOSTRO SETTORE?**

“Sicuramente, l'innovazione è una componente dei nostri tempi. Il prodotto non può essere sempre lo stesso. Come pure, occorre periodicamente rivedere la gamma che viene proposta alla propria clientela, lavorando anche su ricette nuove. Oggi a catalogo abbiamo oltre 100 referenze, a dimostrazione appunto che non si può proporre un'offerta standardizzata. Ogni cliente ha le sue esigenze e occorre accontentarlo in tutti i modi possibili”.

**UN'ULTIMA DOMANDA. UN ALTRO FATTORE DI DIFFERENZIAZIONE, SOPRATTUTTO PER CHI LAVORA CON I MERCATI ESTERI È RAPPRESENTATO DALLA CERTIFICAZIONE. AVETE DOVUTO INVESTIRE ANCHE IN QUESTO SENSO?**

“Certamente, anzi è stato uno dei primi investimenti che abbiamo dovuto fare, proprio per certificare i nostri standard qualitativi. Il marchio Bella Contadina vanta infatti l'International Featured Standard (IFS), certificazione internazionale dedicata alle aziende che confezionano generi alimentari sfusi e/o lavorati. Possediamo inoltre la BRC Food Certification, di alto valore internazionale e presente in ben 100 paesi del mondo.

Siamo in possesso di tutte le autorizzazioni FDA per poter esportare in America. Inoltre, per poter abbracciare sempre più le esigenze di tutti i nostri partners, siamo entrati ufficialmente a far parte anche del mondo BIO. Infine, siamo orgogliosi di essere stati premiati dalle autorità Russe, durante il Prodexpo 2018, una delle manifestazioni più importanti moscovite”.



**CONTATTI**

BELLA CONTADINA  
CIRILLO GROUP S.P.A.  
SEDE LEGALE -  
LARGO SOMALIA, 67  
00199 ROMA  
UFFICI E STABILIMENTI -  
S.S. 16 KM. 701  
71045 ORTANOVA (FG)  
S.P. 45 BIS, KM. 14+500  
71013 SAN GIOVANNI ROTONDO (FG)  
TEL. 0882 451956  
E-MAIL: INFO@BELLACONTADINA.IT

**WWW.BELLACONTADINA.IT**



Stabilimento produttivo  
Cannone

## CANNONE TRASFORMA LA NATURA IN BONTÀ

REALIZZARE UN CONNUBIO  
TRA TRADIZIONE E INNOVAZIONE.  
È QUESTO L'OBIETTIVO  
DELL'AZIENDA CERIGNOLANA,  
TRA LE PIÙ RAPPRESENTATIVE  
DELL'INDUSTRIA DAUNA.

**U**n'azienda a conduzione familiare, spinta dalla passione per il lavoro e da un'esperienza pluriennale nel settore. Questa è la "Cannone Industrie Alimentari Gli Antipasti S.p.A." di Cerignola, condotta oggi da Antonio Petrolla e da suo figlio, Dario. Ed è proprio con Dario che abbiamo condotto il nostro dialogo, accolti come sempre dalla sua squisita giovialità.

**PARLACI DELLA TUA AZIENDA, DARIO. È CERTAMENTE UNA DELLE IMPRESE PIÙ SIGNIFICATIVE DELL'AGROALIMENTARE DI CAPITANATA.**

"La nostra azienda è una media industria fondata nel 1988, impegnata nella produzione e commercializzazione di specialità gastronomiche a base di ortaggi, conservati sott'olio, in salamoia, in aceto e al naturale. Abbiamo di fatto ereditato, rielaborandola e rendendola attuale, la storia che, da generazioni, scorre nelle nostre vene, mettendo a punto ricette della nostra tradizione, innovandone i metodi di trasformazione. Insomma, un connubio tra memoria del passato e passione per il futuro che rappresenta sicuramente un punto di forza della nostra azienda.

Ogni nostra specifica lavorazione esalta le caratteristiche organolettive

che e quelle nutrizionali delle materie prime che selezioniamo in maniera accurata e che trasformiamo con tecniche di produzione all'avanguardia e certificate. Essendo localizzati in un territorio, come quello del Basso Tavoliere, da sempre vocato all'agricoltura, siamo costantemente impegnati nella valorizzazione delle nostre produzioni tipiche. A tal proposito, ad esempio, siamo iscritti negli elenchi, in qualità di trasformatore e produttore, del Consorzio per le olive da mensa DOP "La Bella della Daunia", varietà Bella di Cerignola".

**NEL VOSTRO CICLO DI PRODUZIONE USATE SOLO PRODOTTO FRESCO? PUOI DIRCI QUALCOSA SUI VOSTRI METODI PRODUTTIVI?**

"La nostra azienda utilizza sia materia prima dal fresco (carciofi, pomodori secchi e peperoni), sia in salamoia. Ovviamente l'impiego di

materia prima salamoziata impone una previa dissalazione alla quale segue un processo di acidificazione, prima del confezionamento, per i prodotti destinati alla linea sott'olio. Per i prodotti al naturale, in salamoia e in aceto, l'acidificazione, invece, viene eseguita in fase di confezionamento, aggiungendo una soluzione acidificante al prodotto dissalato. Segue poi la chiusura ermetica della confezione e un idoneo trattamento termico di sterilizzazione o pastorizzazione.

Successivamente, l'imballaggio preconfezionato viene subito etichettato e codificato e, ad esito positivo dei controlli, molto accurati, stoccato in magazzino o pronto per la spedizione. Mi piace sottolineare che ogni fase del processo produttivo, dal ricevimento della materia prima, al prodotto finito, è sottoposto ad accurato e costante controllo, mediante strumentazione tarata e metal detector, al fine di preservare la salute del consumatore, a cui naturalmente teniamo più di ogni altra cosa".

ANTONIO PETROLLA  
*Amministratore Delegato*



*Produzione alimentare  
Cannone*



PER UN PROCESSO PRODUTTIVO COSÌ ARTICOLATO IMMAGINO SIANO ANCHE NECESSARIE MACCHINARI E ATTREZZATURE ALL'AVANGUARDIA, NON È COSÌ?

“Certamente. La nostra azienda affronta di fatto ogni anno nuovi investimenti per migliorare ed efficientare il proprio processo produttivo, oltre che per aumentare la capacità di produzione e, come dicevo prima, la salubrità della stessa. Oggi la nostra azienda si estende su 10.000 mq. ed è dotata di tecnologie di ultima generazione”.

UN CICLO DI PRODUZIONE ARTICOLATO, DUNQUE. E INVECE DAL PUNTO DI VISTA DELLE RISORSE UMANE, COME SIETE ORGANIZZATI?

“In azienda oggi lavorano stabilmente 28 unità, oltre ai lavoratori stagionali e ad una rete di 22 agenti, coordinati dal nostro direttore commerciale. Oltre ad un direttore finanziario e ad un responsabile amministrativo, in particolare, fanno parte del nostro organico 5 impiegati amministrativi, 3 tecnologi di produzione e 15 operai. Una squadra coesa che ci permette di operare al meglio e di affrontare le sfide dei mercati, diventati sempre più competitivi”.

HAI APPENA ACCENNATO AI MERCATI: IN QUALI AMBITI OPERATE? ANCHE VOI, COME ALTRE AZIENDE DEL SETTORE, LAVORATE MOLTO CON L'ESTERO?

“Sicuramente, lo sviluppo di aziende come la nostra non può non passare attraverso una forte incidenza delle esportazioni. Il mercato italiano, che pure presidiamo in maniera significativa, attraverso i canali della grande distribuzione, del catering, della distribuzione organizzata e anche dell'industria di prima trasformazione, non da più grandissime soddisfazioni. Anche per questo negli ultimi anni abbiamo voluto fortemente aumentare la quota di vendite all'estero, giunta ormai al 50% del nostro fatturato complessivo. È un risultato molto soddisfacente, anche se vogliamo incrementarlo ulteriormente, consolidando la nostra presenza nei Paesi dove già operiamo (Germania, Francia, Olanda, Stati Uniti, Canada, Australia) e sviluppando di nuovi”.

*Prodotti Cannone*



## CONTATTI

CANNONE INDUSTRIE ALIMENTARI  
GLI ANTIPASTI S.P.A.  
VIA RAFFAELE TAMMA – ZONA IND.LE  
71042 CERIGNOLA (FG)  
TEL. 0885 413638  
E-MAIL: INFO@CANNONEALIMENTARI.IT

[WWW.CANNONEALIMENTARI.IT](http://WWW.CANNONEALIMENTARI.IT)

# CENTRO GRAFICO

## DAL 1992

## FARE IMPRESA

## CON PASSIONE



**“N**el 2017 per noi è cominciato un nuovo anno zero”. Esordisce così Fiorenzo Ferreri, socio del Centro Grafico di Foggia, durante il dialogo nella sua azienda, capitanata da ormai 26 anni, insieme al fratello Gennaro.

*Sguardo attento, fisico longilineo e una gran voglia di fare negli occhi. È così che lo troviamo nel suo ufficio di via Manfredonia a Foggia.*

*“Questi ultimi anni sono stati anni rivoluzionari un po’ per tutti, ma in particolar modo nel nostro settore – continua Fiorenzo. E così abbiamo dovuto ripensare significativamente alla nostra organizzazione. Non potevamo pensare di cullarci sugli allori. Nel corso della nostra vita imprenditoriale abbiamo fatto tante cose, ritengo anche belle e soddisfacenti, ma poi un giorno abbiamo maturato la convinzione di dover cambiare per restare ancora. E così in questo cambiamento abbiamo delocalizzato alcune lavorazioni diventando un’impresa che non si concepisce da sola e che anzi collabora stabilmente con altre aziende del settore, dando vita ad una sorta di “azienda diffusa””.*

Prodotti tipografici  
Centro Grafico



### CONTATTI

CENTRO GRAFICO SRL  
VIA MANFREDONIA, 1 TRAV.  
71121 FOGGIA  
TEL. 0881 728177  
E-MAIL: INFO@CENTROGRAFICOFOGGIA.IT

### SPIEGACI BENE, DI COSA SI TRATTA?

“Semplicemente abbiamo fatto “rete” con altre imprese del nostro settore. Prima facevamo tutto in casa, sia la parte di preparazione digitale del lavoro, sia la stampa e la legatoria. Oggi con la nuova organizzazione abbiamo deciso di mantenere a Foggia la parte di prestampa, la grafica, la stampa digitale (su cui abbiamo fatto gli ultimi investimenti e che stiamo spingendo molto), la finitura e la confezione di gran parte dei prodotti che produciamo.

Mentre le lavorazioni offset e la legatoria industriale sono state spostate. Abbiamo individuato alcune aziende con cui avevamo già da diversi anni rapporti commerciali e molto vicine alla nostra filosofia aziendale.

Con loro abbiamo concluso accordi ben definiti e in questo modo, infatti, ciascuna azienda partner ha potuto concentrare meglio energie e investimenti solo in specifiche aree di produzione, in modo da rendere più produttivi i singoli impianti, contenendo in maniera significativa i costi aziendali. Inoltre, facendo rete tra aziende, oggi abbiamo anche l’opportunità di poter ampliare la gamma dei prodotti da offrire ai nostri clienti, come ad esempio il packaging”.

### BEH, UN BEL CAMBIAMENTO IN EFFETTI. E DAL PUNTO DI VISTA DEL PRODOTTO, COME SIETE EVOLUTI?

“Innanzitutto abbiamo cercato di specializzare sempre di più la nostra proposta su prodotti di qualità, in particolare del mondo editoriale (libri, cataloghi, riviste, ecc.), con uno sguardo particolare alla stampa digitale, offrendo la possibilità al cliente di stampare anche poche copie, ma mantenendo la qualità del prodotto molto alta. Anche nel modo di rilegare possiamo spaziare con varie tecniche di rilegatura e come novità stiamo proponendo molto una rilegatura che noi chiamiamo a 180°, che ci permette di poter rilegare in uno stesso catalogo vari tipi di carta, anche con spessori diversi, oltre ad avere la possibilità di ammirare immagini a piena pagina senza avere l’effetto di perdere il particolare nella parte centrale, tipico della rilegatura in brossura”.



FIRENZO, GENNARIO  
E VITTORIO FERRERI

*Nella pagina accanto  
Iniziative culturali  
Centro Grafico*

## UN NUOVO INIZIO PER LA STORICA AZIENDA FOGGIANA, TRASFORMATASI CON NUOVE PARTNERSHIP IN UN ESEMPIO DI "AZIENDA DIFFUSA". CON L'OCCHIO PUNTATO ALLA QUALITÀ E AL SERVIZIO.

**E GEOGRAFICAMENTE, RISPETTO AL VOSTRO MERCATO, CI SONO STATI DEI CAMBIAMENTI ANCHE SU QUESTO FRONTE?**

“Sì, anche su questo vi sono state variazioni. Prima eravamo sostanzialmente una tipografia che operava soprattutto sulla provincia di Foggia e su quelle di Bat e Bari, sia con clienti diretti che come service di agenzie o altre tipografie. Oggi invece, proprio grazie all'evoluzione che ho raccontato prima, siamo riusciti anche a varcare i confini regionali, lavorando anche in altre regioni, come la Basilicata e il Lazio”.

**E QUALI PENSI POSSANO ESSERE LE PROSSIME EVOLUZIONI?**

“In realtà stiamo lavorando ad un nuovo progetto nel settore del commercio elettronico. Non si tratterà di un ennesimo portale di vendita di prodotti tipografici ma anche in questo caso vogliamo puntare su prodotti di qualità. Vorremmo proporre lavorazioni di cataloghi d'arte, anche in digitale e con applicazioni anche ma-

nuali, andando incontro alle esigenze di nicchie di mercato. E poi abbiamo l'idea di creare una vetrina on line per artisti, sulla quale ciascuno possa vendere la propria opera, o in originale, o in copia, creando noi la riproduzione”.

**BELLA IDEA. FA TORNARE IN MENTE QUELLO CHE AVETE FATTO PER TANTI ANNI CON L'INIZIATIVA "ART'INFABRICA"...**

“Esattamente. Abbiamo avuto sempre la passione per l'arte e con questo progetto vogliamo continuare la nostra tradizione, in una chiave diversa. Quando nel 2003 è nata “Art'infabrica”, l'idea è venuta fuori dal fatto che avevamo da poco ristrutturato i nostri spazi, anche per nuovi investimenti nel frattempo realizzati, e volevamo dare spazio a chi spazio non ne aveva per mettere in mostra le proprie opere. Fu un'idea vincente che appassionò molto e nel corso degli anni abbiamo realizzato moltissime mostre, in tanti casi anche costruendoci veri e propri even-

ti intorno. Penso per esempio ad un evento sulla transumanza, con tanto di concerto. “Art'infabrica” è stata un'iniziativa che di sicuro ha fatto conoscere Centro Grafico sul territorio. Il tutto partendo da una passione. E da quella stessa passione vogliamo partire oggi con il nostro nuovo progetto on line”.

**QUINDI, SEMPRE PIÙ PERSONALIZZAZIONE E QUALITÀ PER I PROPRI CLIENTI?**

“È evidente che una realtà come la nostra non può pensare di competere con i colossi della stampa on line, facendo la battaglia sul prezzo. Non abbiamo le stesse armi e da un certo punto di vista non ci interessa nemmeno averle. Quello invece su cui siamo certi di poter dire la nostra è proprio sulla capacità di saper interpretare le esigenze del cliente, in modo specifico, fornendo soluzioni adeguate e qualitativamente ineccepibili. Cerchiamo continuamente ad esempio delle lavorazioni particolari, che altri non fanno, proprio per differenziarci e per trasmettere il nostro valore. Questo sia sulle piccole quantità che sulle grandi”.

**IN QUELLO CHE RACCONTAVI PRIMA SEMBRA CHE FOGGIA ABBAIA PERSO UN PO' DI APPEAL PER LA VOSTRA ATTIVITÀ. È COSÌ?**

“Certamente questi ultimi anni trascorsi non sono stati anni facili per la città di Foggia, anche se nel contempo c'è stato il settore dell'agroalimentare che è cresciuto in modo significativo. Di questo però altre attività ancora non ne beneficiano molto. E tra queste anche la nostra. Per questi motivi abbiamo dovuto rivolgere altrove le nostre attenzioni, anche se la nostra sede resta Foggia e qui continuiamo a fare una parte importante del nostro processo produttivo. In questo momento però lavoriamo molto e molto bene con centri della provincia, a dimostrazione che comunque la Capitanata è importante per la nostra azienda”.



Stabilimento produttivo

Nella pagina accanto  
dettaglio impianto

# DE SORTIS INDUSTRIE SEMOLIERE LA PASSIONE DI FARE IMPRESA



COSIMO DE SORTIS  
Amministratore Delegato

**I**ncontrare imprese ultracentenarie è sempre un onore: ti mette dentro quel sano rispetto per chi da generazioni è impegnato a creare valore sul territorio.

È il caso della De Sortis Industrie Semoliere di Cerignola, un'azienda nata nel 1898 e che ha avuto nel corso della sua lunga vita una serie di evoluzioni. Ne parliamo con Cosimo De Sortis, attuale Amministratore dell'azienda.

## ALLORA, DA DOVE NASCE L'AVVENTURA DELLA DE SORTIS?

“Nasce veramente da molto lontano, anche geograficamente parlando. Alla fine dell'800 il mio bisnonno Vincenzo, meccanico di molini, comincia a realizzare molini in Argentina. In questo modo, partendo quindi dalle sue competenze tecniche, si fa anche un'esperienza nella produzione di semole. Fu così che, rientrando in Italia nel 1920, realizza il primo molino in pietra a Ferrandina, in provincia di Matera.

Negli anni '40 poi mio nonno Cosimo e i figli Vincenzo e Gennaro, mio padre, realizzano il primo molino industriale a Pietragalla, in provincia di Potenza. Da lì a poco si trasferirono a Potenza, rilevando un molino importante, allora esistente, della famiglia Blasi.

Il nostro arrivo a Cerignola, invece, avviene alla fine degli anni '50 con l'acquisizione del molino Pizzi. Erano gli anni nei quali in Italia esplose il consumo di pasta e un po' tutte le aziende molitorie, per ragioni di tipo logistico-organizzativo si localizzavano a stretto contatto delle zone di produzione granaria.

Fu così anche per noi, tenendo conto che Cerignola era ed è ancora il secondo bacino agrario per estensione più grande d'Italia”.

## ARRIVATI A CERIGNOLA, QUALE FU LA VOSTRA EVOLUZIONE?

“Una volta ristrutturato e ampliato il molino che acquisimmo, iniziammo una collaborazione esclusiva con Barilla, il maggior produttore di pasta italiano. Lavoravamo solo per loro e questo fu certamente un vantaggio perché da loro acquisimmo un metodo di lavoro che ci fece crescere molto in termini di competenze.

## CONTATTI

DEIS SRL  
- DE SORTIS INDUSTRIE SEMOLIERE  
S.S. 545 RIVOLESE KM. 3,300  
- ZONA INDUSTRIALE  
71042 CERIGNOLA (FG)  
TEL. 0885 449016  
E-MAIL: DEIS@DESORTIS.IT

[WWW.DESORTIS.IT](http://WWW.DESORTIS.IT)



## DAL 1898 AD OGGI, LO SVILUPPO DELL'IMPRESA MOLITORIA CERIGNOLANA. CON IL GRANDE IMPEGNO PER LA QUALITÀ, SEGUENDO LE TENDENZE DEI MERCATI.

Questa collaborazione andò avanti fino alla fine degli anni '70, quando decidemmo a tutti gli effetti di affrontare il mercato, senza contare solo sul gruppo Barilla. Fu una scelta importante, anche coraggiosa per certi versi, ma di certo fu una scelta giusta. Di lì a pochi anni mio padre e mio zio decisero di avviare un'attività anche nella produzione di pasta, fondando un pastificio a Pietragalla, in modo da completare così la filiera.

Nel 1998, poi, l'azienda subisce una profonda riorganizzazione, scindendo la parte molitoria da quella della produzione di pasta. Io e mio fratello Michele, nel frattempo entrati in azienda, cominciamo ad occuparci della prima, mentre la seconda viene affidata alle nostre cugine.

Successivamente, il 1 giugno 1999 parte la produzione nell'attuale impianto ubicato nella zona industriale di Cerignola, primo insediamento della stessa. Lo ricordo con un certo pathos, visto che non fu semplice, soprattutto per una serie di problemi legati alla presenza all'epoca di una criminalità molto fastidiosa.

Solo l'intervento dell'allora Sindaco, Salvatore Tatarella, del vice-Presidente del Consiglio, Pinuccio Tatarella, e del Sottosegretario agli Interni, Mantovano, ci consentirono di portare a termine l'investimento, risolvendo i problemi di sicurezza che incontrammo. Fu una bella pagina di buona politica che si mette davvero al servizio dei cittadini. D'altra parte, il nostro insediamento aveva un valore simbolico non da poco per l'intero territorio di Cerignola. Da lì in poi, infatti, si insediarono nell'attuale zona industriale, via via negli anni, numerose altre aziende".

**UNA STORIA DAVVERO INTERESSANTE. E CHE COSA CI DICI DELL'AZIENDA DI OGGI? QUANTE PERSONE CI LAVORANO? CHE MERCATI PRESIDATE?**

"Oggi l'azienda occupa 14 persone, potendo usufruire di un impianto di produzione altamente automatizzato. Il nostro mercato è esclusivamente nazionale, mentre dal punto di vista degli approvvigionamenti, operiamo sia sul mercato nazionale che su quello estero, anche se cerchiamo di privilegiare soprattutto i fornitori italiani.

Questo, in verità, anche per una campagna mediatica di informazione che di fatto tende a far credere che il grano di produzione nazionale sia migliore rispetto a quello estero. In realtà invece non è sempre così: il grano estero affronta ogni volta che viene importato sedici livelli di controllo e perciò è davvero più che sicuro e qualitativamente ottimo".

**È UN PO' LA SOLITA DIATRIBA TRA PRODUTTORI E TRASFORMATORI. D'ALTRA PARTE, DA PRESIDENTE DI ITAL.MO.PA., L'ASSOCIAZIONE DI SETTORE DI CONFINDUSTRIA, TI STAI BATTENDO MOLTO CONTRO QUESTO MODO DI PENSARE...**

"Sì, certamente, soprattutto perché credo che sia una battaglia di verità, non di mero interesse. Il nostro Paese sta perpetrando, peraltro, azioni protezionistiche in questo senso che non fanno bene né alla concorrenza, né agli interessi dei consumatori. Per questo mi sto spendendo tanto".

**SU QUALI FRONTI STATE LAVORANDO PER LA VOSTRA AZIENDA, RISPETTO AL PROSSIMO FUTURO?**

"Un punto fondamentale sul quale stiamo lavorando è quello di analizzare e, di conseguenza, interpretare al meglio le nuove tendenze dei consumi. Il consumo di pasta in Italia diminuisce ogni anno di circa uno 0,3-0,5% e questo per vari motivi, non ultima anche la crisi economica degli ultimi anni.

In realtà le tendenze dei consumi stanno mutando sempre più, privilegiando prodotti funzionali (senza glutine, integrali, ecc.) e noi ovviamente ci stiamo adeguando a questi nuovi trend. Anche su questo c'è da dire che tante volte si fa una certa confusione.

Ad esempio, il prodotto senza glutine è certamente indicato per chi ha determinate patologie o intolleranze ma non è indicato per chi non si trova in queste situazioni. Ma a volte ci si fa prendere dalle mode e si dimentica la vera natura dei problemi. Tuttavia, è evidente che i consumi stanno mutando e di conseguenza anche le produzioni devono adeguarsi".

**UN'ULTIMA DOMANDA VORREI PORLA SUL TUO IMPEGNO ASSOCIATIVO DA PRESIDENTE DI UN'IMPORTANTE ASSOCIAZIONE QUALE ITAL.MO.PA.. IMMAGINO TI CHIEDA TANTO IMPEGNO E TEMPO DA DEDICARE...**

"Certamente l'impegno richiesto è oneroso ma allo stesso tempo stimolante. Ovviamente sono supportato da una struttura che lavora ogni giorno per i nostri associati.

Uno degli obiettivi del mio mandato, iniziato da un anno, è quello di incrementare il livello informativo nei confronti delle imprese, proprio per dare loro una corretta informazione. Su questo vogliamo lavorare molto".

# ENERMEA

## GLI SPECIALISTI DELL'EFFICIENZA ENERGETICA



RAFFAELE DI JORIO  
Amministratore Delegato

Pannelli solari termici  
su strutture industriali



### CONTATTI

ENERMEA SRL  
VIALE DEGLI ARTIGIANI, 48  
71121 FOGGIA  
TEL. 0881 200376  
E-MAIL: INFO@ENERMEA.COM

[WWW.ENERMEA.COM](http://WWW.ENERMEA.COM)

**C** i abbiamo creduto!” – comincia così il dialogo con Raffaele di Jorio, amministratore delegato di Enermea srl, azienda foggiana, nata nel 2007 dall’intuizione di due soci, specializzata nel settore dell’efficienza energetica.

“Sia quando abbiamo iniziato la nostra avventura, – continua Raffaele – sia quando abbiamo dovuto riorganizzarla, quello che ci ha sempre animati è stato il crederci, il non avere dubbi ma essere decisi sui passi da compiere”.

Nel 2007 non si parlava ancora di efficienza energetica ma noi abbiamo voluto scommetterci, perché ci sembrava effettivamente il futuro. Un punto imprescindibile col quale le aziende avrebbero dovuto confrontarsi. Oggi possiamo dire che ci avevamo visto giusto, anche se la nostra azienda, seppur relativamente giovane, ha dovuto attraversare diverse fasi, prima fra tutte il grande impulso in Italia che è stato dato, col sistema degli incentivi, al fotovoltaico”.

### ANCHE VOI AVETE SVILUPPATO ATTIVITÀ IN QUESTO AMBITO?

“Sì, ma non in maniera speculativa. Non ci interessava guadagnare semplicemente realizzando gli impianti. Ci interessava invece utilizzare il fotovoltaico sempre nell’ottica dell’efficienza energetica, assicurando al cliente anche i vantaggi derivanti dagli incentivi pubblici. Molti invece hanno utilizzato il fotovoltaico, appunto, solo a fini speculativi e

questo non ha fatto bene ad un cambiamento della cultura energetica delle imprese. E invece questo doveva essere, e per noi lo è stato, il vero punto di lavoro. Infatti, molti, dopo aver sfruttato il sistema degli incentivi, hanno smesso di interessarsi al settore dell’energia. Noi invece ci siamo ancora, decisi più di prima”.

## GARANTIRE IL RISPARMIO ALLE AZIENDE CON PROPOSTE PERSONALIZZATE E DI VALORE. SFIDANDO IL FUTURO CON L'APPROFONDIMENTO CONTINUO.



### QUALI SONO STATI I PUNTI SU CUI AVETE LAVORATO PER CONTINUARE A FARE QUESTO LAVORO?

“Abbiamo innanzitutto guardato al tema energetico “a tutto tondo”, cercando di non trascurare nessun aspetto. Ci siamo occupati, oltre che della realizzazione degli impianti di autoproduzione, anche del brokeraggio sulla materia prima, gas o energia elettrica che sia, fino alla consulenza vera e propria. Abbiamo pensato che non fosse sufficiente specializzarsi solo su alcuni aspetti ma che invece fosse necessario avere un approccio ampio al problema. Sempre però cercando di essere efficaci nella comunicazione, evitando di disorientare il cliente ma anzi, standardizzando delle soluzioni”.

### IN CHE SENSO? AVETE DEI PRODOTTI BEN DEFINITI?

“Certamente. In questo periodo ad esempio stiamo lavorando molto su due proposte ben definite che facciamo ai nostri clienti. La prima si chiama “Energy no problem” ed è proprio un servizio di consulenza continuo che consente al cliente di monitorare costantemente i propri consumi e i propri costi energetici, potendo avere un risparmio anche del 50%. Ci affianchiamo a lui, facciamo innanzitutto un controllo del pregresso per verificare che non vi siano stati errati conteggi negli ultimi 24 mesi da parte del suo fornitore; poi analizziamo le migliori soluzioni per lui, lo seguiamo nella contrattualistica e monitoriamo ciò che effettivamente succede, mese per mese, sempre puntando al miglior prezzo disponibile sul mercato”.

### E LA SECONDA OFFERTA SULLA QUALE STATE PUNTANDO?

“La seconda si chiama “Efficiency formula” ed è un vero e proprio piano personalizzato di efficientamento energetico che facciamo per il nostro cliente, non solo andando a fare per lui tutto quello che ho già descritto prima nella “Energy no problem”, ma anche intervenendo laddove ci sono sprechi energetici nel processo produttivo e quindi influenzando ancora di più sul taglio dei costi. Ad esempio per un nostro cliente abbiamo visto che semplicemente sostituendo alcune componenti del proprio impianto produttivo, si ottenevano notevoli risparmi, perché in quella parte del processo si verificavano significativi sprechi di energia”.

### QUINDI LA VOSTRA LEVA COMMERCIALE È IL RISPARMIO?

“Esattamente. Ogni imprenditore percepisce i costi energetici come qualcosa di inevitabile. Per noi invece su quei costi, che a volte sono anche molto significativi, si può intervenire. Insomma, si può non arrendersi e in questo senso la nostra proposta di arrivare ad un risparmio ben definito è accolta con molto favore. Peraltro il costo della nostra consulenza è ampiamente ripagato proprio da quel risparmio che il cliente ottiene. Perciò, davvero ci sono solo vantaggi”.

### QUALI SONO I VALORI, I FATTORI-CHIAVE DI ENERMEA?

“Sicuramente l'innovazione perché il nostro lavoro è molto correlato anche alla tecnologia e a ciò che di nuovo vi è in questo settore. Il secondo fattore è l'approfondimento: non ci piace improvvisare e per ogni cliente, per ogni situazione cerchiamo di entrare nel merito, approfondendo appunto laddove ce n'è bisogno. Il terzo fattore è la proceduralizzazione: ogni

cosa che facciamo in azienda, anche la comunicazione, il marketing, è ben definito. Pur lavorando sulla personalizzazione, cliente per cliente, seguiamo procedure ben definite che ci aiutano ad essere efficaci nei nostri interventi”.

### ENERMEA LAVORA DA 11 ANNI IN UN SETTORE CHE HA VISTO MOLTI CAMBIAMENTI. COME VEDI, OGGI, IL FUTURO DELLA TUA IMPRESA?

“Onestamente, da qui a 5 anni vedo un futuro abbastanza roseo per noi, per vari motivi. Prima di tutto, perché ci siamo organizzati e ci sentiamo pronti ad affrontare le sfide del domani; poi, oggi stiamo vivendo anche un periodo molto favorevole dal punto di vista degli incentivi disponibili per le imprese sul tema dell'efficientamento energetico. Di fatto, non c'è bando di finanziamento nel quale non si parli di efficienza energetica. Se pensiamo anche alle agevolazioni disponibili con il bonus Sud per i nuovi investimenti, è chiaro che tra questi rientrano anche quelli per l'efficienza energetica appunto. Se invece penso a oltre i 5 anni, è chiaro che sono più cauto, perché oggi è difficile prevedere quello che accade con troppo anticipo”.

### RAFFAELE, IN TUTTA ONESTÀ, LA RIFARESTI ENERMEA?

“Sì, senza dubbio. E se la potessi rifare con l'esperienza di oggi di sicuro andremmo ancora più veloci”.

# FABBRI DALLA VENDITA ALL'ASSISTENZA AL FIANCO DEL CLIENTE

**PUNTARE SUL SERVIZIO  
PER AUMENTARE IL VALORE.  
IL SEGRETO DEL SUCCESSO  
NELLA VENDITA E NEL NOLEGGIO  
DI MACCHINE INDUSTRIALI  
E PER IL MOVIMENTO TERRA.**

**I**l segreto di una corretta gestione è essere sempre aperti al confronto e all'apprendimento". Inizia così il dialogo con Antonio Fabbri, amministratore della Fabbri srl, azienda foggiana operante nella vendita, noleggio e assistenza di macchine industriali e per il movimento terra.

Più volte – continua Antonio – nel corso della nostra storia ci siamo posti l'ambizione di andare oltre i limiti del "già acquisito", sia perché volevamo ampliare il nostro raggio geografico d'azione, sia per migliorare ad esempio la redditività della nostra impresa. Ma per fare questo non si può essere da soli, occorre confrontarsi ed eventualmente anche far entrare specialisti esterni in azienda. D'altra parte, anche la mia partecipazione alla Scuola d'Impresa di Compagnia delle Opere ha rafforzato in me questa convinzione".

Macchine e officina  
Fabbri



**FAR ENTRARE PERSONE ESTERNE IN AZIENDA  
NON È UNA COSA DA TUTTI, SOPRATTUTTO  
DALLE NOSTRE PARTI, DOVE LE AZIENDE IL  
PIÙ DELLE VOLTE SONO GESTITE A LIVELLO  
FAMILIARE...**

"Io penso che questo è possibile quando un imprenditore si pone un obiettivo ben chiaro. Quando è così comincia a porsi delle domande alle quali da solo non è sempre in grado di rispondere ed è allora che decide di fare un passo indietro e di affidarsi alle competenze di qualcun altro o anche semplicemente al confronto con altri colleghi imprenditori, per poter guardare alla propria azienda da un punto di vista più oggettivo.

A noi è successo concretamente all'inizio degli anni 2000 quando ci siamo accorti che il nostro mercato di riferimento non poteva essere solo Foggia e la sua provincia ma che necessariamente dovevamo andare oltre. In quella circostanza abbiamo avviato la collaborazione con un ma-

nager esterno che ci ha aiutato a compiere i primi passi, partendo però da un'analisi precisa della nostra situazione, dei nostri punti di forza e delle aree di miglioramento sulle quali potevamo lavorare.

E così oggi a distanza di qualche anno, nonostante le difficoltà legate alla crisi economica degli anni scorsi, siamo presenti in altre due province, Lecce e Potenza, con nostre filiali. In realtà ci siamo inventati un modo nuovo di essere presenti al di fuori della Capitanata, stringendo una collaborazione con alcune imprese artigiane del posto che peraltro ci garantiscono l'assistenza sulle nostre macchine".

## CONTATTI

FABBRI SRL  
VIA DI SAN GIULIANO, 23  
71121 FOGGIA  
TEL. 0881 568566  
E-MAIL: FABBRI@FABBRIMACCHINE.IT

[WWW.FABBRIMACCHINE.IT](http://WWW.FABBRIMACCHINE.IT)



ANTONIO FABBRI  
*Amministratore Delegato*

### INSOMMA, QUELLA CHE GLI INGLESI CHIAMANO LA LOGICA "WIN WIN", OSSIA UN MODO DI COLLABORARE DOVE TUTTI CI GUADAGNANO?

“Esattamente. Nel nostro caso l’assistenza sulle macchine post-vendita è un elemento fondamentale. Senza di quella non potremmo dare al cliente un servizio realmente all’altezza delle sue esigenze. Per questo, più che pensare di aprire direttamente dei punti vendita, abbiamo cercato chi sul posto potesse garantirci appunto l’assistenza. Bisogna tener conto infatti che nella decisione di un cliente di acquistare una macchina la garanzia di poter avere un servizio post vendita adeguato è un elemento determinante. Per questo non potevamo trascurare questo aspetto”.

### IL SERVIZIO È SEMPRE LEGATO ALLA PERSONA CHE LO FA. QUANTO SONO IMPORTANTI LE PERSONE NELLA VOSTRA AZIENDA?

“Sicuramente tantissimo. Anche negli anni più difficili abbiamo fatto di tutto per non mandare a casa nessuno, anche perché molto spesso le persone che lavorano con noi hanno delle professionalità che non sono facili da reperire sul mercato. La crisi passata però ci ha anche aiutato a responsabilizzare ancora di più i nostri collaboratori. Proprio da questo per esempio è nato anche il nostro nuovo progetto di e-commerce, al quale abbiamo dedicato due collaboratori che prima facevano di fatto solo amministrazione”.

### SI POSSONO VENDERE MACCHINE CON IL COMMERCIO ELETTRONICO?

“In realtà il nostro e-commerce tratta i ricambi, gli abiti da lavoro, la segnaletica stradale e i dispositivi di sicurezza. Questo ci consente di venderli dappertutto e di ampliare perciò ancor di più le nostre modalità di azione”.

### UNA FORMULA COMMERCIALE CHE AVETE SEMPRE USATO È QUELLA DEL NOLEGGIO DELLE MACCHINE, PIUTTOSTO CHE LA VENDITA. QUALI SONO I VANTAGGI PER UN'AZIENDA COME LA VOSTRA DI NOLEGGIARE LE MACCHINE?

“Intanto per noi noleggiare una macchina tante volte si trasforma in una vendita. È un modo per il cliente per provare quell’attrezzatura e rendersi conto concretamente delle sue caratteristiche e della sua utilità. Per il cliente invece noleggiare significa avere tutto incluso in un canone unico, macchina e assistenza e questo non è da poco”.

### NEGLI ULTIMI TEMPI, LO STATO HA INCENTIVATO MOLTO L'ACQUISTO DI NUOVE MACCHINE INDUSTRIALI. DAL PUNTO DI VISTA VOSTRO VI È STATA UN'EFFETTIVA RICADUTA IN TERMINI DI VENDITE?

“Sicuramente questi due anni sono stati straordinari, soprattutto da quando il credito d’imposta per gli investimenti al sud ha visto aumentare al 45% di fondo perduto la percentuale di agevolazione. Ci auguriamo ovviamente che questo possa continuare, almeno per tutto il 2019, anche se qualche riflessione sull’effettivo valore di questi incentivi, a mio avviso, bisognerebbe farla”.

### IN CHE SENSO?

“Nel senso che tante volte mi sembra che il nostro territorio non sappia fare a meno degli incentivi. Se c’è l’incentivo acquisto, altrimenti sto fermo. Sicuramente è una mentalità che si è stratificata nel tempo ma insomma non possiamo sempre aspettare l’agevolazione. In altri territori questo non succede; probabilmente si sa programmare di più”.

### QUALI SONO I VOSTRI PROGETTI PER IL FUTURO?

“Intanto vogliamo consolidare ulteriormente la nostra presenza nelle province nelle quali siamo già presenti e poi ci rimane sempre il sogno nel cassetto di poter aprire una nostra succursale a Bari. Fin da quando mio padre iniziò le attività all’inizio degli anni ’60 siamo sempre stati abituati a guardare avanti, anche se con estremo realismo. E negli anni la nostra azienda è cambiata molto. All’inizio mio padre si occupava solo di riparazioni di macchine agricole, mentre oggi ci occupiamo di industriale e di edilizia. Perciò le novità non ci spaventano. E ogni giorno lavoriamo per nuovi traguardi e nuovi obiettivi. Speriamo che il nostro progetto di avere una capillarità maggiore sulla regione si possa concretizzare a breve”.

# FARMALABOR

## LA GALENICA

### UNA NICCHIA DI MERCATO

### DAL GRANDE POTENZIALE

#### L'IMPRESA

**F**armalabor produce e commercializza materie prime (principi attivi ed eccipienti) necessarie per la realizzazione di farmaci galenici da parte di farmacie nazionali e internazionali.

La preparazione galenica nelle farmacie territoriali e ospedaliere consente di realizzare farmaci personalizzati, integrandosi con la produzione industriale.

Rispetto al farmaco industriale, il preparato galenico:

- può essere creato ad hoc per ogni paziente, dal bambino all'anziano, in forma e dosaggio personalizzati;
- consente la cura di malattie rare grazie all'allestimento dei "farmaci orfani", non più prodotti dalle aziende farmaceutiche poiché non remunerativi;
- soddisfa le esigenze dei pazienti affetti da particolari patologie (celiachia, intolleranze alimentari etc.) o vincolati dalla propria identità religiosa alla scelta di specifici prodotti (certificazione Kosher e Halal).



Sede  
Canosa di Puglia (BT)

#### IL FUTURO

##### HA RADICI SOLIDE

**F**armalabor è nata nel 2001 grazie alla competenza e all'audacia di un gruppo di farmacisti. Dalla piccola struttura iniziale, di 37 mq, si è passati agli attuali 12.000 mq, distribuiti su due siti di produzione: l'uno destinato alla produzione di principi attivi farmaceutici (ormoni, sostanze psicotrope, antibiotici etc.), l'altro dedicato alla produzione delle materie prime ad uso cosmetico, alimentare ed erboristico.

Dal 2001 ad oggi, l'azienda pugliese si è imposta nel mercato per professionalità ed efficienza, proponendosi come un punto di riferimento per ogni attività del farmacista preparatore. L'apertura di nuovi fronti commerciali e il trend positivo di fatturato non ha impedito all'azienda di mantenere legami stretti con il territorio e le sue risorse, materiali e immateriali: la sede operativa continua ad essere a Canosa di Puglia, a cui si è aggiunta la sede commerciale di rappresentanza di Assago (MI) e la recente sede di Belgrado.

**LO SVILUPPO DELL'AZIENDA CANOSINA,  
CAPITANATA DA SERGIO FONTANA.  
DAI 37 MQ. INIZIALI AGLI ATTUALI 12.000,  
MANTENENDO SEMPRE  
STRETTI LEGAMI COL TERRITORIO.**



## TRE DIVISIONI,

## UN'UNITÀ DI INTENTI

**L'**azienda si articola in tre divisioni, ciascuna con una propria specializzazione ma in costante sinergia: Materie Prime, Pack e Tech.

Farmalabor Materie Prime offre una vastissima gamma di materie prime, come eccipienti, estratti vegetali, basi pronte ed ingredienti per uso cosmetico, minerali, oli, principi attivi farmaceutici prodotti in GMP, proteine, vitamine, anche in tagli personalizzati.

Farmalabor Pack è la divisione relativa alla commercializzazione di contenitori e packaging per uso farmaceutico, cosmetico e alimentare.

Farmalabor Tech produce e commercializza tutto il materiale necessario per l'allestimento del laboratorio galenico: arredi tecnici, attrezzature e vetreria.

Alle divisioni storiche si è aggiunta FaberFarma, dedicata alla produzione conto terzi.

### Team Farmalabor



### CONTATTI

FARMALABOR SRL  
VIA POZZILLO – ZONA IND.LE  
76012 CANOSA DI PUGLIA (BT)  
TEL. 0883 611301  
E-MAIL: INFO@FARMALABOR.IT

[WWW.FARMALABOR.IT](http://WWW.FARMALABOR.IT)

## INNOVAZIONE

## PER LA SALUTE

**L**e attività di Ricerca & Sviluppo sono il cuore pulsante di Farmalabor. La politica d'innovazione (portata avanti da un team interno di ricercatori) ha fatto conquistare all'azienda per 3 anni consecutivi (2015, 2016, 2017) il Premio Confindustria "Ixi - Imprese per l'Innovazione", destinato alle 21 realtà imprenditoriali italiane che hanno puntato su ricerca, crescita e sviluppo in maniera vincente.

Inoltre, nella stessa competizione, Farmalabor ha vinto:

- la Menzione Speciale Expo 2015, per aver saputo valorizzare un prodotto tipico del territorio in modo innovativo (un vitigno locale improduttivo ha arricchito il tradizionale mangime per pesci, riducendo l'utilizzo di antibiotici e aumentando il benessere dei consumatori finali);
- il Premio dei Premi 2017, istituito dalla Presidenza del Consiglio dei Ministri su mandato del Presidente della Repubblica solo per 9 delle imprese vincitrici del Premio Ixi.

Ecco i più recenti successi Farmalabor in ambito Ricerca & Sviluppo:

- "N.A.T.U.R.E.", nato con l'obiettivo di sviluppare e validare a livello clinico un integratore alimentare innovativo per il trattamento della Malattia Renale Cronica (MRC);
- "ALTIS", legato al Bando InnoNetwork 2017, che punta a realizzare un alimento funzionale a base di Lenticchia di Altamura IGP per gli anziani malnutriti;
- Farmalabor FAST, una linea di basi pronte per uso dermatologico e orale, utili per allestire farmaci e cosmetici personalizzabili;
- INSTAMED, una piattaforma integrata hardware/software per facilitare i processi di diagnosi, cura e trattamento chirurgico, nell'ambito della medicina personalizzata.



Corsisti Farvima

# FRISOLI OBIETTIVO INTERNAZIONALIZZARSI

L'AZIENDA FOGGIANA, ATTIVA NEL SETTORE AMBIENTALE,  
È SEMPRE IN CERCA DI NUOVE OPPORTUNITÀ ALL'ESTERO,  
PUNTANDO INNANZITUTTO SUI PROPRI BREVETTI.

Impianti di discarica  
Frisoli



## CONTATTI

FRISOLI SRL  
CORSO GARIBALDI, 92  
71121 FOGGIA  
TEL. 0881 747931  
E-MAIL: INFO@CIROFRISOLI.IT

[WWW.CIROFRISOLI.IT](http://WWW.CIROFRISOLI.IT)

**I**ncontriamo *Ciro Frisoli*, amministratore della omonima azienda foggiana nel suo ufficio di corso Garibaldi. A dispetto della sua non giovanissima età, *Ciro* è sempre in movimento, da una parte all'altra del mondo e con una gran voglia di fare, di rischiare, di mettersi in gioco.

*Una vivacità non proprio usuale da queste parti, soprattutto quando, forse, ci si potrebbe anche accontentare di quanto realizzato fin qui.*

*“Nella vita non ci si può mai fermare – annota *Ciro*. È proprio nella natura dell'uomo essere sempre alla ricerca di altro, desiderare il meglio per sé e per gli altri e muoversi per cercare di ottenerlo. Ho sempre improntato la mia azienda proprio a questo, a svilupparsi, senza mettersi troppi limiti, né dimensionali né geografici. D'altra parte anche tutto il lavoro fatto per arrivare alla brevettazione dei nostri sistemi è andato in questa direzione. Sapevamo di avere tra le mani qualcosa di unico e non ci siamo fermati, anzi abbiamo fatto di tutto per affermare le nostre intuizioni sia sul mercato nazionale che su quello internazionale”.*

## ANDIAMO CON ORDINE. INNANZITUTTO, DI COSA SI OCCUPA LA TUA AZIENDA?

“La mia azienda opera nel settore ambientale, offrendo una serie di servizi per il recupero volumetrico in discariche, la messa in sicurezza di discariche dismesse, la costruzione e la gestione di impianti di discarica, oltre a tutta un'altra serie di servizi collegati, tra cui anche i servizi di progettazione.

Si tratta di un lavoro molto delicato e direi anche strategico, soprattutto in questo momento storico, nel quale ci troviamo con grandi proble-

mi di disponibilità di spazi nelle discariche attuali. Basti pensare alla situazione di tante città italiane che oggi praticamente non sanno come smaltire i propri rifiuti. La nostra metodologia di lavoro va proprio nella direzione di ricavare spazio, attraverso una risistemazione dei rifiuti in discarica, realizzando un'espansione verticale della stessa”.

**BEH, UN'OTTIMA SOLUZIONE PER I PROBLEMI AMBIENTALI DEL NOSTRO PAESE E PROBABILMENTE, DI TANTE PARTI DEL MONDO...**

“Esattamente. Come dicevo prima, sicuramente in Italia il problema è molto sentito. Se pensiamo che città come Roma sono in grande difficoltà e chiedono ad altre regioni di poter accogliere i propri rifiuti, è evidente che la situazione è davvero critica.

Ma non è solo la nostra capitale ad avere questi problemi. Chi più chi meno, tutte le città vivono o si apprestano a vivere situazioni similari. Per non parlare di altre parti del mondo, dove i problemi ambientali per certi versi sono ancora più significativi. Pensiamo ai Paesi dell'Est europeo, per esempio, dove per tanto tempo non si è fatta attenzione a cosa si stava creando, gestendo le discariche in maniera spesso approssimativa. Oppure anche all'America Latina, dove addirittura ci sono persone che vivono all'interno delle discariche, affiancando ai problemi ambientali, problemi anche di natura sociale”.

**È PER QUESTO CHE SIETE MOLTO ATTIVI SUI MERCATI INTERNAZIONALI?**

“Sì, certamente. Intanto, fin dal 2005 abbiamo deciso di brevettare il nostro sistema anche a livello europeo, proprio per proteggere la nostra metodologia di lavoro. E così fin da subito ci siamo proiettati sui mercati internazionali. La nostra prima missione all'estero fu in Polonia, proprio attraverso la Cdo, nel 2006. E poi da lì abbiamo esplorato diversi Paesi, sia europei, sia intercontinentali. In Perù ad esempio, sempre attraverso la Cdo, stiamo lavorando ad un progetto molto interessante che riguarda la combinazione di aspetti ambientali con problematiche sociali”.

**DI COSA SI TRATTA, IN PARTICOLARE?**

“Come accennavo prima, nei Paesi dell'America Latina, all'interno delle discariche purtroppo vivono diverse persone in situazioni ovviamente di estremo degrado. E pertanto anche quando si vuole intervenire sulle discariche per consentirne una sistemazione, occorre tener presente anche questo aspetto. Non si può cioè pensare solo al problema ambientale ma occorre pensare anche a queste persone e a come l'intervento impatterà sulla loro vita. E così abbiamo iniziato a dialogare con Avsi, una organizzazione non governativa che si

occupa di progetti sociali nei Paesi in via di sviluppo. Abbiamo con loro sottoscritto un protocollo d'intesa per arrivare a progettare un intervento in una discarica in Perù che da un lato affronti il problema dei rifiuti e della loro corretta gestione e dall'altro che dia alle persone che attualmente ci vivono delle condizioni di vita migliori, anche integrandoli nel processo lavorativo”.

**QUANTO È DIFFICILE PER UNA PICCOLA IMPRESA AFFRONTARE IL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE? E COMUNQUE, NE VALE LA PENA?**

“Internazionalizzarsi oggi è essenziale, non solo per ampliare il proprio mercato, ma innanzitutto per acquisire una mentalità diversa, più aperta. Questo penso sia il primo vantaggio di lavorare per l'internazionalizzazione della propria impresa. Sicuramente non è una cosa semplice, perché vanno affrontate tante difficoltà di natura linguistica, cultu-



sono essere interessanti per lo sviluppo della nostra impresa. La prima associazione di cui facciamo parte è l'ISWA (The International Solid Waste Association), nella quale facciamo parte peraltro di uno specifico comitato di studio sulle discariche; la seconda invece è la WBA (World Biogas Association) che si occupa sempre di discariche ma con una focalizzazione sulla produzione di energia rinnovabile”.

**PROSSIMI PROGETTI?**

“Proprio in questi giorni abbiamo dato inizio ad un nostro nuovo progetto: quello di essere presenti con un nostro ufficio nelle Isole Canarie, al fine di utilizzare le opportunità ri-



rale, logistica. C'è da dire però che vi sono degli aiuti su questo fronte che si possono ottenere. Noi per esempio abbiamo partecipato a due progetti sostenuti dalla Regione Puglia, attraverso la partecipazione a due reti di imprese che hanno sviluppato delle azioni proprio mirate all'internazionalizzazione. Sicuramente ci è stato molto utile.

Allo stesso tempo abbiamo deciso di partecipare a due associazioni internazionali operanti nel settore ambientale, proprio per rendere sistematico il dialogo con l'estero e approfondire delle relazioni che pos-

venienti dal fatto che si tratta di una Zona Economica Speciale spagnola, con una serie di incentivi a disposizione delle imprese. Naturalmente in queste isole il problema ambientale è molto sentito e siamo fiduciosi sul fatto che la nostra professionalità e le nostre tecniche di gestione possano essere utilizzate”.

**CIRO FRISOLI**  
Amministratore Delegato

Sopra impianti Frisoli

# GAMI DA OLTRE QUARANT'ANNI AL SERVIZIO DELLA TUA SICUREZZA



DOMENICO CUOCO  
Amministratore Delegato

Impianti Gami

**L**a storia della Gami inizia nel 1971, con l'attività pionieristica di Vincenzo Cuoco e di sua moglie Rosalba, i quali danno vita all'azienda in un'epoca in cui la sicurezza e la prevenzione antincendio non sono certo temi all'ordine del giorno.

*Nella sua sede di Foggia, incontriamo Domenico, figlio dei coniugi Cuoco e attuale amministratore dell'azienda, al quale rivolgiamo alcune domande sull'evoluzione dell'impresa e sui suoi progetti futuri.*

## È STATA DAVVERO COSÌ AVVENIRISTICA LA SCELTA DEI TUOI GENITORI DI FONDARE L'AZIENDA?

“Beh, all'inizio degli anni '70 la prevenzione antincendio era un concetto quasi sconosciuto alla gran parte delle imprese e delle pubbliche amministrazioni italiane. Non vi erano certamente le normative stringenti che abbiamo oggi. In realtà però mio padre lavorava già nel settore da diversi anni. Precedentemente alla nascita della Gami, faceva infatti il venditore per un'azienda di Caserta che all'epoca era l'unica produttrice in Italia di estintori. Foggia era la sua zona di riferimento e all'epoca era una città in fermento, in grande espansione, frequentata appunto da diversi agenti di commercio che spesso vivevano a Foggia dal lunedì al venerdì e poi rientravano nelle loro città di origine.

Era una Foggia di altri tempi, molto diversa da quella attuale. Ad un certo punto poi l'azienda campana andò in crisi a causa di scelte sbagliate da parte degli eredi e mio padre,

così, insieme a mia madre, decise di avviare un'azienda tutta sua. All'epoca però ci si occupava soltanto di vendita e manutenzione di estintori”.

## E TU, INVECE, QUANDO SEI ENTRATO IN AZIENDA?

“Come spesso accade, la vita ti pone davanti a delle scelte. A volte, anche molto drastiche. Verso la fine degli anni '90, ero un giovanotto di grandi speranze, impegnato nella pratica notarile e probabilmente con una strada abbastanza segnata nel mondo delle professioni. Solo che l'azienda dei miei genitori aveva bisogno di una mano per una serie di vicissitudini soprattutto di tipo personale e allora, mi si poneva di fronte il grande bivio: continuare la strada che avevo intrapreso o entrare in azienda con un ruolo di primo piano. Scelsi la seconda.

Non me la sentivo di far andare all'aria quanto di buono avevano costruito i miei genitori. Convinsi mia sorella maggiore ad affiancarmi in questo percorso e iniziai l'avventura della Gami Impianti. Era esattamente

il 5 marzo del 1998. Poi di lì a poco mia sorella fece un passo indietro e mi ritrovai di fatto da solo a portare avanti il tutto. Furono anni sicuramente non semplici, con una serie di impegni da onorare e ovviamente tanta inesperienza. Oggi però posso dire di aver fatto la scelta giusta”.

#### DA DOVE HAI INIZIATO? QUALI SONO STATE LE LEVE SULLE QUALI HAI AGITO?

“Innanzitutto dalla valorizzazione di quanto di buono era stato fatto fino ad allora. La nostra azienda era comunque quella più importante del settore presente sul nostro territorio e aveva comunque un portafoglio clienti importante. Poi ho agito sull'innovazione; soprattutto sul fatto di iniziare a realizzare impianti antincendio, non solo la vendita e la manutenzione degli estintori.

Così abbiamo iniziato a partecipare a gare pubbliche anche per la parte impiantistica e mano a mano siamo diventati una realtà anche in questo ambito, con tanta passione, tenacia e gusto per le sfide. Insomma, un percorso sicuramente non facile ma allo stesso tempo molto stimolante che ci ha portato oggi ad impiegare oltre 30 persone con commesse in varie parti d'Italia”.

#### AVETE MAI PENSATO DI ESTENDERE LA VOSTRA OPERATIVITÀ ANCHE ALL'ESTERO?

“Sì, è un tema che stiamo affrontando proprio in questi mesi, anche grazie al fatto che siamo stati vincitori di due bandi del Ministero dello Sviluppo Economico attraverso i quali abbiamo potuto individuare delle figure specialistiche che ci stanno aiutando nel processo di internazionalizzazione. In particolare, ci interessa verificare delle possibilità nei Balcani. Sono Paesi a noi vicini e che di certo possono offrire ad aziende come la nostra delle significative opportunità. Abbiamo partecipato nei mesi scorsi anche ad una missione imprenditoriale in Serbia con altre aziende italiane, proprio allo scopo di cominciare a familiarizzare con il Paese”.

#### E IN ITALIA, QUALI SONO I VOSTRI PROGRAMMI?

“Nelle prossime settimane inaugureremo la nostra nuova sede di Bari in via Quintino Sella, in pieno centro. È un passo ambizioso. Abbiamo l'intenzione di presidiare di più il territorio pugliese. Ovviamente Foggia rimarrà la nostra sede principale ma avere un punto di snodo a Bari è per noi cruciale, soprattutto in questo momento storico nel quale siamo stati vincitori di alcune gare importanti. Innanzitutto quella per la manutenzione antincendio di tutti gli immobili della Regione, oltre alla realizzazione dell'impianto antincendio della nuova sede dell'Ente regionale di via Gentile. Poi quella della manutenzione degli impianti delle sedi di Unicredit in Puglia e ancora quella dei negozi Euronics del Sud Italia.

Dopo l'apertura di Bari, vorremo poi affacciarcene con altre due sedi in due regioni a noi vicine: il Molise, con una sede a Termoli, e la Basilicata, con un negozio su Potenza o Melfi. Ma andremo per gradi, senza correre troppo”.

#### E DAL PUNTO DI VISTA DEL PRODOTTO/SERVIZIO, QUANTA INNOVAZIONE SI FA IN GAMI?

“Anche da questo punto di vista non ci facciamo mancare le sfide. Il grande progetto di “Industria 4.0” del quale si parla tanto in questi mesi riguarda anche noi. A questo proposito stiamo lavorando ad un progetto molto innovativo proprio sulla parte impiantistica. In particolare, stiamo mettendo a punto un software che sarà in grado di dare informazioni in tempo reale a noi e ai nostri clienti sullo stato di “salute” e di manutenzione degli impianti, il tutto attraverso una codificazione dei vari apparecchi da noi usati, dimodochè da remoto si potranno ottenere informazioni che oggi sono reperibili soltanto on site”.

Un bel progetto di innovazione che di certo porterà la Gami ad essere ancora più all'avanguardia.

## SUBENTRARE NELL'AZIENDA DEI GENITORI LASCIANDO LA CARRIERA PROFESSIONALE. LA STORIA ARDUA DI DOMENICO CUOCO E DELLA GAMI IMPIANTI.

*Impianti Gami*



#### CONTATTI

GAMI IMPIANTI SRL  
VIA DI CAMARDA, 14  
71121 FOGGIA  
TEL. 0881 777811  
E-MAIL: INFO@GAMISRL.COM

[WWW.GAMISRL.COM](http://WWW.GAMISRL.COM)

# LINEA COMPUTER SOLUZIONI SOFTWARE DAL 1983



CARMINE FARANO  
Amministratore Unico

**Q**uando è iniziata l'avventura imprenditoriale di Linea Computer, nell'ormai lontano 1983, l'informatica era ancora qualcosa tutto sommato per pochi e non ancora impattava la vita di miliardi di persone nel mondo. I computer erano usati perlopiù per scopi professionali ed infatti la proposta di Linea Computer era rivolta essenzialmente a ingegneri e commercialisti con alcuni prodotti software e hardware pensati esclusivamente per loro. Nel tempo, ovviamente, le cose sono cambiate ed oggi si punta ad altre soluzioni.

*Il nostro è un settore in continua evoluzione – spiega Carmine Farano, amministratore unico dell'azienda – e non credo ve ne sia un altro che possa dirsi così improntato all'innovazione come il nostro. Le novità sono davvero all'ordine del giorno”.*

## COME TENETE IL PASSO CON QUESTA INNOVAZIONE CONTINUA? NON DEV'ESSERE UNA COSA SEMPLICE...

“Innanzitutto, il fatto di essere partner di una grande azienda come Zucchetti ci consente di essere continuamente informati e formati rispetto alle novità. La nostra però non è un'innovazione legata soltanto alla componente strumentale ma è soprattutto legata alla necessità di implementare soluzioni che consentano ai nostri clienti di adeguarsi tempestivamente e in maniera performante alle novità del proprio settore, che tante volte, come nel caso ad esempio dei commercialisti, sono di tipo normativo. Da ciò quindi deriva il fatto che siamo costretti ad essere sempre un passo avanti rispetto al cambia-

mento, al fine di poter intercettare nuove opportunità sul mercato”.

## AD ESEMPIO?

“Beh, ultimamente l'attuazione dell'agenda digitale italiana ed europea ha previsto già una serie di adempimenti che la pubblica amministrazione e le imprese devono rispettare. Un esempio al riguardo è quello della fatturazione elettronica. Dal 1 gennaio 2019 anche le fatturazioni tra imprese dovranno avvenire in maniera digitale. Se da un lato, questo può generare qualche preoccupazione, dall'altro rappresenta sicuramente una grande opportunità di cambiamento del proprio metodo di lavoro. Forse una vera e propria rivoluzione.

## INVESTIRE SULLE PERSONE È LA NOSTRA FORZA, PER FORNIRE AI NOSTRI CLIENTI SOLUZIONI AL PASSO DEI TEMPI.

Se pensiamo a chi si occupa di contabilità, è chiaro che il proprio ruolo cambierà notevolmente. In questo senso, perciò, poter supportare con strumenti ad hoc i nostri clienti in questa evoluzione, è per noi fondamentale. L'altra cosa da tenere presente è che secondo dei recentissimi dati Istat, solo un'impresa su tre è digitalizzata e perciò questo implica che per aziende come la nostra ci sia davvero tanto su cui lavorare. Tenendo conto anche che in questa direzione vi sono anche diverse misure agevolative, sia a livello regionale che nazionale, che possono essere utilizzate, proprio per favorire il processo di digitalizzazione”.

### QUESTO IMPLICA LA NECESSITÀ DI POTER DISPORRE DI COLLABORATORI QUALIFICATI.

“Certamente, la nostra forza è proprio nelle persone che compongono l'organico della nostra azienda. Con noi ci sono 10 collaboratori sui quali investiamo molto in termini di formazione continua”.

### QUAL È IL VOSTRO MERCATO?

“Il nostro mercato attuale è inter-regionale e comprende oltre alla Puglia, anche il Molise, il beneventano e l'Abruzzo. Tuttavia, grazie alla possibilità di usufruire anche a distanza dei nostri servizi, possiamo rispondere facilmente anche alle esigenze di aziende e professionisti di altri territori. Da qualche anno infatti ci occupiamo di servizi aggiuntivi per i nostri clienti, forniti in outsourcing e gestiti via web, pensati soprattutto

per aziende di una certa dimensione.

Queste infatti sono sempre più portate ad esternalizzare la gestione delle risorse umane attraverso l'acquisizione di servizi da imprese esterne. Si tratta dell'elaborazione dei cedolini, dei fogli presenze, della gestione delle flotte aziendali, delle trasferte, ecc. Grazie poi all'integrazione dei vari gestionali, riusciamo a stabilire con precisione quanto incide il costo delle risorse umane sul costo del singolo prodotto, fornendo perciò all'azienda un dato difficilmente reperibile con i tradizionali metodi di calcolo”.

### RIGUARDO ALLA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE, UNA NUOVA TENDENZA DA PARTE DELLE IMPRESE È QUELLA DI EROGARE SERVIZI DI WELFARE PER I PROPRI DIPENDENTI. AVETE SOLUZIONI ANCHE A QUESTO RIGUARDO?

“In effetti, questo è un ambito nuovo nel quale operiamo da qualche tempo, sia attraverso soluzioni software, sia attraverso la disponibilità a livello nazionale e locale di una serie di convenzioni pensate per i lavoratori e le loro famiglie. Guardare al benessere dei propri dipendenti è ormai una necessità per qualunque impresa, oltre che un vantaggio di natura fiscale”.

### Team Linea Computer



### QUEST'ANNO RICORRE IL VOSTRO 35° ANNO DI ATTIVITÀ. DURANTE QUESTI ANNI LA VOSTRA ATTIVITÀ HA SUBITO UN'EVOLOZIONE SIGNIFICATIVA. COSA PREVEDETE PER I PROSSIMI ANNI?

“Il nostro futuro è ad uno, massimo due anni e perciò proprio per quello che dicevamo prima non possiamo prevedere con troppo anticipo quello che può succedere. La nostra sfida perciò è essere sempre pronti e preparati ad affrontare ciò che mano a mano verrà fuori. Le nostre competenze sono la nostra autentica forza ed è su queste che possiamo e dobbiamo investire”.

### Team Linea Computer



### CONTATTI

LINEA COMPUTER SRL  
VIALE MICHELANGELO, 25/31  
71121 FOGGIA  
TEL. 0881 687848 – 688040  
E-MAIL: BOX@LINEACOMPUTER.COM

[WWW.LINEACOMPUTER.COM](http://WWW.LINEACOMPUTER.COM)

# MEDICAL SUD MONOUSO PROFESSIONALE E ANCHE CONSUMER

PIERLUIGI MASCIULLI  
Direttore Commerciale



**I**ncontrare Pierluigi Masciulli, direttore commerciale della Medical Sud srl di Canosa di Puglia è quanto di più motivante possa capitarti: non puoi restare indifferente al suo entusiasmo e alla sua intraprendenza. Ti entrano dentro e ti contagiano, dandoti la convinzione che fare impresa al Sud non solo si può, ma può essere un'esperienza esaltante. Nonostante la sua giovane età ha già tanta esperienza da vendere e le sue idee, innovative e "visionarie", si impongono, anticipando tempi e superando ostacoli.

*"Ho cominciato a lavorare nell'azienda di mio padre fin da piccolo, facendo tutta la trafila – afferma Pierluigi. Prima facevo il magazzino, poi l'operaio, poi mi sono occupato di amministrazione, per arrivare infine alla direzione commerciale, con una rete di 15 agenti dislocati in varie parti d'Italia e del mondo. Insomma, non mi sono fatto mancare niente. Tutto questo però mi è servito molto, proprio per conoscere l'azienda in tutti i suoi aspetti e potendo oggi mettere al servizio del cliente la mia esperienza".*

## COME È NATA LA MEDICAL SUD?

"Negli anni '80 mio padre Cosimo Damiano ebbe una grande intuizione: produrre monouso per le stazioni termali. Era un settore che conosceva solo indirettamente perché in precedenza si occupava di tutt'altro: aveva un'azienda che commercializzava prodotti alimentari. Ad un certo punto capì che quel lavoro non poteva più portargli molti frutti. Attraverso il dialogo con un amico comprese che potevano esserci ottime opportunità nella produzione di monouso per le terme.

Così cominciò la produzione in un primo laboratorio a Cerignola: era il 1985. I primi riscontri furono ottimi e così pian piano si sviluppò il mercato, tanto che l'azienda si qualificò specificatamente proprio come "produzione di monouso termale". Quando arrivai io la prima cosa che suggerii a mio padre fu proprio quella di togliere da questa definizione la parola "termale", proprio per non restringere troppo il nostro mercato ed anzi esplorare altri settori, primo fra tutti il sanitario".

## INSOMMA, UNA VISIONE DEL MERCATO PIÙ APERTA, SENZA TROPPE SPECIALIZZAZIONI...

"Esatto. Il nostro prodotto ben si prestava a diversi utilizzi. Abbiamo cominciato così a produrre per la sanità, per il volontariato, per le palestre, i centri sportivi, l'alimentare, le industrie, fino ad arrivare alla cura e alla pulizia dei nostri amici a quattro zampe. Insomma, tanti possibili nuovi sbocchi. Questo ovviamente ha fatto crescere molto la nostra azienda ma di strada da fare di sicuro ce n'è ancora tanta".

## DALL'INTUIZIONE DEL FONDATORE COSIMO DAMIANO, LO SVILUPPO DELL'AZIENDA CANOSINA. PERCHÉ CON L'ENTUSIASMO E LA DEDIZIONE SI PUÒ CRESCERE E AFFRONTARE LE SFIDE DEI MERCATI.

### CHI SONO I VOSTRI CLIENTI E QUALI I MERCATI NEI QUALI SIETE PRESENTI?

“Fino a qualche anno fa la nostra clientela era rappresentata esclusivamente dal mondo business e pubblica amministrazione: asl, ospedali, mondo del wellness, terme, rivenditori. Oggi invece ci rivolgiamo anche al mondo consumer, attraverso il nostro brand “I love monouso”, cominciando ad essere presenti nella grande e media distribuzione.

Un passaggio epocale per la nostra azienda, soprattutto dal punto di vista della mentalità. Non si tratta più di rivolgersi soltanto al mondo professionale ma di poter essere presenti nelle case dei consumatori. Oggi i nostri accappatoi o i nostri asciugamani possono essere utilizzati direttamente dalla singola persona in maniera abituale. Ad esempio perché magari si è in viaggio oppure perché si vuole privilegiare ancor di più l'igiene personale.

Questo per quanto ci riguarda apre degli scenari fino a qualche tempo fa impensabili. Il tutto, guardando sempre al rispetto dell'ambiente e all'ecosostenibilità. I nostri prodotti sono realizzati con materiali di prima qualità, testati da studi e valutazioni di tossicità e tollerabilità certificate dalle relazioni tecniche del Prof. Giuseppe Nappi, Direttore del Centro Studi e Ricerche di Medicina termale di Milano. Insomma, non lasciamo nulla al caso”.

### IL VOSTRO MERCATO È SOLO NAZIONALE O LAVORATE ANCHE ALL'ESTERO?

“Da diversi anni, ormai, abbiamo iniziato ad esportare, anche se il nostro progetto è quello di incrementare notevolmente il fatturato verso l'estero. Negli ultimi anni abbiamo avuto dei forti incrementi verso Paesi come l'Ungheria, la Repubblica Ceca, la Francia, la Tunisia ma presto contiamo di varcare l'oceano e puntare agli Stati Uniti. Certamente lavorare

all'estero ha delle complessità ma si possono ottenere anche grandi soddisfazioni. In questo anche il nostro significativo utilizzo dell'e-commerce ci sta aiutando”.

### INSOMMA, COME SI DICE IN QUESTI CASI, NON VI FATE MANCARE PROPRIO NULLA?

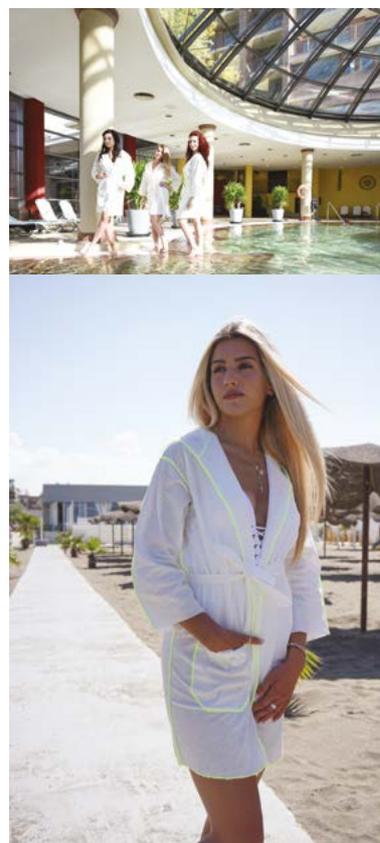
“Fare impresa oggi è sempre più difficile: non ci si può cullare sugli allori. Occorre invece essere sempre proattivi e cogliere tutte le opportunità, sapendo interpretare i nuovi trend di mercato ed utilizzando i nuovi strumenti disponibili. Anche dal punto di vista della comunicazione, ad esempio, vale lo stesso discorso. Ogni azienda a mio avviso non può non considerare le grandi opportunità offerte oggi dai social media, che ti consentono di dialogare in tempo reale con il consumatore. Noi l'abbiamo fatto e i risultati si vedono. Certo, tutto questo implica lavoro, dedizione, metodo. Non si può lasciare spazio all'improvvisazione”.

### IMMAGINO CHE TUTTO QUESTO IMPLICHI LA NECESSITÀ DI UNA SQUADRA MOLTO AFFIATATA. COME SIETE ORGANIZZATI IN AZIENDA?

“Innanzitutto, insieme a me che mi occupo della parte commerciale, c'è mia sorella Raffaella, impegnata a coordinare la produzione. Poi abbiamo i nostri 16 operai che presidiano tutta la parte produttiva con dedizione e impegno. Infine, i nostri agenti, di cui uno alle dipendenze dirette dell'azienda. Con tutti facciamo riunioni sistematiche, proprio per non lasciare nulla al caso ed affrontare insieme le problematiche e trovare le soluzioni più adeguate. A questa grande famiglia si aggiungono poi una serie di consulenti esterni che ci supportano nei vari ambiti”.

Insomma, un grande team quello di Medical Sud, pronto per affrontare tanti nuovi traguardi.

*Prodotti monouso  
Medical Sud*



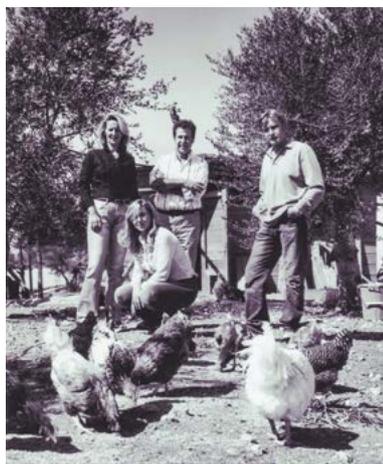
### CONTATTI

MEDICAL SUD SRL  
VIA MOSCATELLO, ZONA IND.LE  
76012 CANOSA DI PUGLIA (BT)  
TEL. 0883 615390  
E-MAIL: SEGRETERIA@MEDICALSUD.IT

[WWW.MEDICALSUDSHOP.COM](http://WWW.MEDICALSUDSHOP.COM)

Raccolta olivicola

# OLEARIA CLEMENTE AMORE IN OGNI GOCCIA



FAMIGLIA CLEMENTE  
Foto degli attuali soci

**123** anni di storia. Quattro generazioni che si sono succedute nella conduzione dell'azienda e ora la quinta che ha ormai iniziato lo stesso percorso.

Questa è la sorprendente storia ultracentenaria dell'Olearia Clemente, un'azienda che ha fatto della qualità, della passione, dell'abnegazione al lavoro i propri fattori distintivi, tramandatisi negli anni. Ne parliamo con Michele Clemente, attuale Presidente dell'azienda di Manfredonia.

## ALLORA, UNA STORIA LUNGA LA VOSTRA. COME È NATA L'AVVENTURA?

“Tutto nasce dal mio bisnonno Berardino, nel 1895. Parliamo veramente di altri tempi. Intanto la sede dell'azienda era a Mattinata, praticamente in riva al mare, e difatti era il mare la via di comunicazione attraverso la quale si vendeva l'olio allora. Non c'erano strade, ma soltanto mulattiere e perciò per raggiungere i vari paesi della costa garganica si faceva prima via mare. Poi, mano a mano, si sono succedute in azienda le generazioni successive: prima mio nonno Michele, poi mio padre Berardino e poi io, con mio fratello Antonello e le mie sorelle, Carla e Ilenia.

Ognuno con un ruolo ben definito. Io mi occupo della conduzione generale dell'azienda, Antonello della produzione, Carla dell'amministrazione e Ilenia dell'ufficio estero. Ma i passaggi generazionali sembrano non finire. Da qualche tempo infatti sono entrati in azienda anche alcuni dei nostri figli, a dimostrazione che la passione per quello che facciamo è qualcosa che ci portiamo dentro”.

## OGGI LA OLEARIA CLEMENTE SI PREGIA DI ESSERE LA PIÙ GRANDE AZIENDA OLEARIA ITALIANA. COME SIETE ARRIVATI A QUESTO IMPORTANTE TRAGUARDO? IMMAGINO CHE NEL CORSO DEGLI ANNI VI SIANO STATE DIVERSE EVOLUZIONI...

“Le evoluzioni effettivamente sono state tante. Intanto negli anni '30 con l'ingresso di mio nonno in azienda, la sede si trasferisce a Manfredonia, anche se in un posto diverso da quello dove siamo oggi. In quegli anni l'azienda conquista il mercato locale avviando anche una prima esperienza di imbottigliamento in proprio. Negli anni 50 invece mio padre Berardino sviluppa commercialmente l'azienda andando oltre i confini locali e si concentra soprattutto sulla commercializzazione di olio sfuso.

Questo fino all'inizio degli anni '80 quando purtroppo venne a mancare prematuramente e io, aiutato dai miei fratelli, inizio la mia avventura in azienda. Ricordo benissimo quegli anni. Furono davvero molto duri ma allo stesso tempo molto stimolanti e mi insegnarono davvero tanto.

La perdita di mio padre fu ovviamente molto dolorosa ma ci costrinse a prenderci delle responsabilità che ovviamente hanno forgiato la nostra vita. In questo, certamente fummo aiutati dagli stessi valori che nostro padre e nostra madre ci trasmisero fin da piccoli: abnegazione, sacrificio, passione per il lavoro e per le persone che lavorano con noi”.

**SU CHE COSA VI SIETE CONCENTRATI, ENTRANDO IN AZIENDA? E COME L'AVETE SVILUPPATA NEGLI ANNI SUCCESSIVI?**

**DAL RACCONTO CHE FAI SI CAPISCE CHE ALLA BASE DELLE SCELTE FATTE C'È ANCHE UNA GRANDE CAPACITÀ INTUITIVA. È COSÌ?**

“Certamente l'intuizione è una componente importante per un imprenditore. Ma da sola non basta. È solo una delle varie componenti. Io penso che un fattore fondamentale sia la determinazione con la quale si perseguono gli obiettivi che ci si pone, unita ad una grande forza di volontà che per me è una vera e propria virtù. Poi è chiaro che c'è bisogno di

**NEGLI ULTIMI ANNI AVETE RAFFORZATO ANCHE LA VOSTRA PRESENZA NELLA PARTE PRODUTTIVA AGRICOLA, COPRENDO TUTTA LA FILIERA. PERCHÉ AVETE OPERATO QUESTA SCELTA?**

“Il nostro percorso è stato un percorso al contrario. Siamo partiti dalla commercializzazione per arrivare alla produzione primaria. Questo ci consente di poter seguire meglio tutta la catena della produzione, anche se, devo dire, abbiamo sempre avuto ottimi rapporti con i produttori che da anni ci conferiscono il prodotto. Presidiare la filiera è oggi un fattore fondamentale proprio per essere più competitivi sui mercati”.

## LA STORIA ULTRACENTENARIA DELLA PIÙ GRANDE AZIENDA OLEARIA ITALIANA. CON L'OCCHIO SEMPRE PUNTATO AL MERCATO E ALLE SUE OPPORTUNITÀ.

“Ricordo bene uno dei miei primi viaggi in Toscana. Partivo da Manfredonia ben presto per arrivare lì ad un orario decente. Trovavo ad attendermi l'imprenditore seduto in azienda a leggere il giornale. Con lui contrattavamo il prezzo, essendo spesso trattato anche con una certa sufficienza, data soprattutto la mia giovane età. Dopodiché loro rivendevano il nostro olio a 4-5 volte il prezzo che lo pagavano. In quel momento pensai che non poteva essere così.

Da lì quindi iniziò la riorganizzazione dell'azienda, sia dal punto di vista produttivo, sia dal punto di vista commerciale. Innanzitutto cominciammo l'imbottigliamento, in modo da trattenerci in azienda il più alto valore aggiunto possibile. Quelle scelte ci diedero ragione. Andando avanti negli anni, così, pian piano, ci affermammo prima sui mercati nazionali, poi sui mercati esteri. Oggi siamo presenti in vari Paesi e a livello nazionale nella piccola, media e grande distribuzione”.

tante altre cose: la salute per esempio, senza della quale ovviamente non si potrebbe fare molto, ma anche la capacità di saper far tesoro delle sconfitte che nella vita ci possono insegnare tanto”.

**PRIMA PARLAVI DELLA VOSTRA PRESENZA SUI MERCATI NAZIONALI ED ESTERI. MA CHE COS'È PER TE IL MERCATO E COME LO SI PUÒ "AGGREDIRE"?**

“Quando penso al mercato lo penso sempre come un oceano immenso e di fronte ad un oceano non si può essere una diga, non ce la faresti a contenerlo; occorre invece essere come un guscio di noce, con la capacità di sapersi adattare alle varie situazioni e saper trovare la propria strada. Io penso che nel mondo da un certo punto di vista c'è spazio per tutti. Occorre ovviamente saperlo trovare, con determinazione e spirito di adattamento. Per quanto ci riguarda, la nostra espansione è avvenuta a cerchi concentrici: prima il territorio locale, il Gargano, col quale da subito ci siamo misurati, poi l'Italia, poi l'estero.

Ma questa non può essere una regola. Ciascuno può avere uno sviluppo diverso. Per questo occorre essere un guscio di noce. Non si può programmare tutto”.

*Prodotti Clemente*



### CONTATTI

OLEARIA CLEMENTE SRL  
VIA G. AGNELLI (7,17 KM.)  
71043 MANFREDONIA (FG)  
TEL. 0884 543955  
E-MAIL: INFO@OLEARIACLEMENTE.IT

[WWW.OLEARIACLEMENTE.IT](http://WWW.OLEARIACLEMENTE.IT)

# PACOAL

## CONSERVIAMO LA NATURA MIGLIORE

ANTONIO PAGLIALONGA  
Amministratore Unico



**D**i generazione in generazione. È così che si tramanda nella famiglia Paglialonga l'arte di produrre conserve alimentari. Con una cura e una maestria di tutto rispetto. Dal 1957 infatti, ininterrottamente, i Paglialonga sono impegnati in questa nobile arte che fa del Basso Tavoliere il cuore della produzione conserviera pugliese e uno dei fiori all'occhiello di quello che oggi in tutto il mondo viene apprezzato come "italian food". La Pa.co.al., acronimo di "Paglialonga Conserve Alimentari", sorge infatti ad Orta Nova, uno dei cinque reali siti, territorio particolarmente vocato per la produzione e la trasformazione di ortaggi.

Per i Paglialonga la produzione di conserve è un mestiere ancora "artigianale", nonostante l'azienda occupi stabilmente venti persone, oltre ad una quindicina di stagionali. "Per noi produrre conserve significa innanzitutto guardare alla qualità del prodotto – spiega Michele Paglialonga, responsabile commerciale dell'azienda. Solo così riusciamo a differenziarci dagli altri produttori, intercettando la domanda dell'alta ristorazione, alla quale il nostro prodotto si rivolge. Per noi davvero la qualità è l'elemento essenziale della nostra produzione, direi un modo di essere che va al di là di qualsiasi scelta di convenienza".

### EPPURE DI CONCORRENZA NE AVETE TANTA. E NON SOLO SU QUESTO TERRITORIO.

"Certamente – aggiunge Antonio Paglialonga, figlio di Michele e amministratore unico dell'azienda – ma la concorrenza non ci ha mai spaventati, proprio perché siamo coscienti di quello che produciamo e di come lo produciamo. Oggi non si può più fare la "guerra del prezzo", occorre invece puntare appunto sulla qualità di quello che si fa. Solo così si può competere. Diversamente sarebbe un gioco al massacro che ci vedrebbe sicuramente perdenti".

### CHI HA INIZIATO NELLA VOSTRA FAMIGLIA A FARE CONSERVE ALIMENTARI?

"Colui che ha avviato la produzione, anche se con un'altra ragione sociale, è stato mio nonno, ormai 60 anni fa – aggiunge Antonio. È stato il primo in provincia di Foggia a produrre i carciofi sottolio. Prima si producevano soprattutto i carciofi romani, mentre i nostri, quelli prodotti in queste terre, non erano ancora conservati industrialmente. L'idea gli è venuta da un cliente che gli ha chiesto una prima partita e così si è sviluppata anche da noi la produzione industriale del carciofo sottolio e via

## DA TRE GENERAZIONI, L'ARTE DI PRODURRE CONSERVE NEL CUORE DEL BASSO TAVOLIERE. CON LA PASSIONE PER LA QUALITÀ.



via degli altri ortaggi, sottolio o sottaceto, a seconda dei casi”.

### UN PRECURSORE QUINDI. LA CAPITANATA GLI DEVE MOLTO.

“Beh sì, penso proprio di sì. In verità anche suo padre, Michele, proprio come accade oggi tra me e mio padre, portiamo sempre gli stessi nomi, aveva a che fare con la produzione di ortaggi, ma non trasformati. Quindi siamo proprio una famiglia legata a questo mondo, a queste produzioni, in un modo o nell'altro. E spero che anche mio figlio, di nome Michele ovviamente, possa continuare la nostra opera”.

### VOI AVETE FATTO UNA SCELTA IN UN CERTO SENSO CONTRO-CORRENTE: VI RIVOLGETE SOLO AL MERCATO ITALIANO. COME MAI?

“La nostra, da un certo punto di vista – risponde Antonio – è una scelta obbligata, proprio per quello che dicevamo prima riguardo alla qualità del prodotto. Quando si va all'estero ci si scontra più facilmente con altri produttori che trattando un prodotto importato possono permettersi prezzi più bassi. Nel nostro caso non è così. Innanzitutto il 100% della nostra produzione è fatta di prodotto italiano, per il 65% coltivato proprio

nel Basso Tavoliere. Questo prodotto viene poi trasformato secondo ricette fatte ad hoc da noi o a volte su commessa degli chef dei nostri principali clienti. Alla fine perciò viene fuori un prodotto di altissima qualità che ben si presta alle esigenze del mercato interno, soprattutto, appunto, dell'alta ristorazione”.

### MICHELE, DA QUANTI ANNI FAI QUESTO MESTIERE?

“Praticamente da quando sono nato. Fin da bambino venivo in azienda con mio padre ed ero affascinato da quello che faceva lui. Poi una volta adulto, lasciata l'università, ho fatto ingresso nell'azienda a pieno titolo. Era il 1972”.

### E QUANTE NE HAI VISTE DA ALLORA? COM'È CAMBIATO IL MERCATO?

“Beh, sì, si può dire che ne ho viste tante. Il mercato è stato sempre in ascesa, fino al 2002, quando si è cominciato ad importare il prodotto da altri Paesi. E lì è cominciata la battaglia sui prezzi e alla fine, abbiamo finito col farsci del male da soli. Si pensava di essere furbi e invece così non è stato. I prodotti esteri innanzitutto non hanno le stesse caratteristiche dei nostri e poi è evidente che hanno

MICHELE PAGLIALONGA  
Responsabile  
Commerciale

costi di produzione molto più bassi che di conseguenza li fa essere pienamente concorrenziali. Ma ovviamente con una qualità diversa”.

### MA, A TUO AVVISO, COME SARÀ IL FUTURO IN QUESTO SETTORE?

“Io penso che inevitabilmente si ritornerà all'artigianalità. Si punterà ad avere sempre più produzioni di nicchia e di alta qualità. È un po' come nell'abbigliamento. Oggi molti tornano all'abito sartoriale. Ecco anche nelle conserve, secondo me, si chiederà una “sartorialità”. Qualcosa fatto in maniera artigianale, secondo le antiche tradizioni, in modo da far emergere davvero la capacità di produrre, senza massificazioni”.

### UN'ULTIMA DOMANDA. IN QUESTO TERRITORIO CI SONO, COME DICEVAMO PRIMA, TANTE AZIENDE CONSERVIERE, PICCOLE E GRANDI. SI RIESCE A COLLABORARE, SI RIESCE A FARE DAVVERO SISTEMA?

“Innanzitutto, dipende sempre dalle persone – aggiunge Antonio. Ci sono persone con le quali si riesce a fare cose insieme, altre con cui è impossibile. Molto spesso però si collabora più per proteggersi che per crescere. E invece occorrerebbe fare rete per crescere insieme, per guardare in alto. Questa è la vera sfida”.

Prodotti Pa.co.al.



### CONTATTI

PA.CO.AL. SRL  
VIA E. PETRONE, SNC  
71045 ORTANOVA (FG)  
TEL. 0885 782691  
E-MAIL: PACOAL1955@LIBERO.IT

# SOLIDARIETÀ

## UNA RETE DI SERVIZI

## UNA RETE DI PERSONE

GUARDARE LA REALTÀ  
E TRARNE SPUNTI OPERATIVI.  
COL DESIDERIO DI RISPONDERE  
AL BISOGNO CHE SI INCONTRA.

ANTONELLA ROBERTACCIO  
Fondatrice e Presidente



**C**ondividere i bisogni, per condividere il senso della vita: è questo il claim della cooperativa sociale Solidarietà. Un'ambizione grande per una realtà che si è sviluppata in modo straordinario (qualcuno lo definisce miracoloso) a partire dal 1995, anno della sua fondazione. 23 anni di storie, di incontri, di persone e di famiglie che si sono coinvolte con gli operatori della cooperativa, creando il più delle volte storie di amicizia e di vera condivisione.

*“La nostra cooperativa nasce a Bitetto, in provincia di Bari, sulla base di un'esperienza di carità vissuta all'interno dell'associazione Centro di Solidarietà – afferma Antonella Robertaccio, fondatrice e presidente della Solidarietà. Alcuni di noi avevano il desiderio di rendere sistematica quell'esperienza e di non lasciarla soltanto all'iniziativa volontaristica di alcuni. Così decidemmo di dare una veste giuridica diversa a quelle attività. Il bisogno delle persone che incontravamo era veramente ampio, direi sconfinato, e noi capimmo che occorreva tentare di rispondervi prendendoci delle responsabilità fino in fondo.*

*Oggi Solidarietà dà lavoro a oltre 250 persone; è quella che, aziendaliamente parlando, viene definita una media impresa. Il solo pensarci mi fa venire i brividi. È proprio vero che la realtà, il più delle volte, supera ampiamente i nostri progetti o i nostri desideri. Vivo davvero una grande gratitudine per tutto questo, nonostante la fatica che ogni giorno ci è data di vivere”.*

### DI CHE TIPO DI SERVIZI VI OCCUPATE?

“I servizi di cui ci occupiamo oggi sono molto ampi e comprendono un po' tutto il novero dei cosiddetti servizi socio-assistenziali. Ci occupiamo di asili nido, comunità socio-riabilitative per diversamente abili, centri socio-educativi per minori, centri polivalenti per anziani, servizi di assistenza specialistica scolastica per alunni diversamente abili, servizi di assistenza domiciliare educativa per minori, servizi di assistenza domiciliare e assistenza domiciliare integrata per anziani e disabili, fino ad arrivare a centri di accoglienza stranieri. Ma ovviamente all'inizio non è stato così.

Tutto questo è stato il frutto del lavoro di anni, di tanta esperienza maturata e soprattutto di tanta determinazione. Quando abbiamo iniziato ci eravamo focalizzati soprattutto sull'inserimento lavorativo di persone svantaggiate. Poi, anche a causa delle normative che evolvevano nel distinguere le cooperative a seconda dello scopo a cui tendevano, abbiamo deciso di evolvere verso questi tipi di servizi. Sempre però partendo dal bisogno che di fatto ci era



Servizi Solidarietà

messo davanti, mai con un progetto studiato a tavolino.

E così sono nate tante storie di amicizia, tra i nostri operatori e gli assistiti, ma anche con gli stessi affidatari dei servizi, ovviamente nel rispetto dei ruoli di ciascuno. Penso che in fondo si capisca che ciò che ci anima è realmente la passione per il bene delle persone che incontriamo. Non faremmo questo lavoro, se non fosse per questo. Non ci sarebbe un'altra ragione adeguata”.

#### SU CHE TERRITORI PRESTATE I VOSTRI SERVIZI?

“Il nostro raggio di azione comprende essenzialmente la Puglia e la Basilicata. Oggi gestiamo servizi e strutture nelle province di Bari, Bat, Lecce, Foggia e Potenza. D'altra parte i nostri servizi, al fine proprio di assicurare la qualità delle prestazioni, richiedono un coordinamento diretto nei vari ambiti territoriali e per questo motivo non ce la sentiremmo, perlomeno al momento, di estendere ulteriormente la nostra azione. Magari in futuro si vedrà, sempre se la realtà ce lo proporrà...”.

#### LA VOSTRA COOPERATIVA HA A CHE FARE OGNI GIORNO CON CENTINAIA DI PERSONE, SPESSO ANCHE IN SITUAZIONI DI PARTICOLARE FRAGILITÀ. COME FATE AD ASSICURARE LA QUALITÀ?

“La nostra forza, come quella di tutte le realtà che operano nel nostro settore, sono naturalmente, oltre ai principi e ai valori che ci animano, le persone che lavorano con noi. Sono loro il nostro motore. Per questo cerchiamo di assicurargli un'adeguata formazione, oltre a tutto il supporto di cui hanno bisogno. Di fatto i nostri operatori sono oggetto di un piano di formazione periodico, sulle varie tematiche di nostro interesse, senza contare che in alcuni ambiti ci capita anche di sperimentare nuove soluzioni”.

#### PUOI FARCI QUALCHE ESEMPIO AL RIGUARDO?

“Proprio in questi giorni stiamo realizzando un'attività formativa specialistica sulle disabilità, ma anche sul livello educativo dei bambini, con il patrocinio della Regione Puglia, dell'Asl Bari e dell'Università di Bari, che ospita le lezioni, in collaborazione con un grosso centro del Connecticut, negli Stati Uniti. Vi stanno partecipando circa 150 persone. Si tratta di un corso sia teorico che pratico, attraverso lo studio di video che riguardano casi concreti, in particolare nell'ambito dell'autismo. I docenti sono americani e stanno trasferendo ai frequentanti metodologie e tecniche uniche nel loro genere. Per quanto ci riguarda non è un'esperienza isolata, nel senso che spesso ci capita di proporre ai nostri operatori attività di questo tipo, anche sperimentali”.

#### LAVORARE IN QUESTI AMBITI IMPLICA UN CONTATTO DIRETTO CON LE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI, OLTRE AL FATTO DI DOVER TENER CONTO DI NORMATIVE IN CONTINUA EVOLUZIONE. COME SIETE ORGANIZZATI IN QUESTO SENSO?

“Oltre alla nostra organizzazione interna e ai consulenti che lavorano con noi, proprio per darci tutto il supporto necessario, la nostra cooperativa aderisce a Federsolidarietà-Concooperative, oltre che naturalmente a Compagnia delle Opere. In queste associazioni abbiamo l'occasione di confrontarci stabilmente con altri nostri colleghi e di trovare perciò stimoli e supporto per affrontare le varie problematiche. Anche questo implica un impegno da parte nostra, soprattutto in termini di tempo da dedicarvi, ma naturalmente ne va della nostra professionalità e del futuro della nostra opera”.

#### QUALI SONO I VOSTRI PROGETTI FUTURI?

“Come dicevo prima, il nostro principale progetto è stare alla realtà e a quello che ci suggerisce. E già questo è un bell'impegno... Ultimamente, per esempio, ci capita spesso di essere contattati da Diocesi o da Ordini religiosi perché hanno strutture che non riescono più a far funzionare, soprattutto a causa della scarsità di vocazioni, e ci propongono di acquisirle in gestione. Anche questa è una sfida interessante che vogliamo sempre con estremo realismo, coscienti soprattutto dei nostri limiti. Sono tante le opportunità su questo fronte; chissà che nel prossimo futuro non accada qualcosa...”.

#### Iniziativa Solidarietà



#### CONTATTI

SOLIDARIETÀ SOC. COOP. SOC.  
VIA SANNICANDRO  
70020 BINETTO (BA)  
TEL. 080 3839635  
E-MAIL: DIREZIONE@SOLIDARIETACOOPI.IT

[WWW.SOLIDARIETACOOPI.IT](http://WWW.SOLIDARIETACOOPI.IT)

# SVICOM LEADER ITALIANA NEL RETAIL REAL ESTATE



FABIO PORRECA  
Fondatore

## IL RACCONTO DELL'EVOLUZIONE DELL'AZIENDA NELLE PAROLE APPASSIONATE DEL SUO FONDATORE, FABIO PORRECA.

### INIZIO

**S**vicom è stata finora un cammino davvero stimolante, a tratti una corsa frenetica, con qualche salita e molte strade nuove non battute dai più.

Tutto per me è iniziato a metà degli anni '90: la laurea con lode all'Università Bocconi di Milano in Economia aziendale, con indirizzo in economia delle aziende commerciali e poi... anche per me l'incognita dell'accesso al mondo del lavoro. Conseguita l'abilitazione alla professione di commercialista, man mano che accumulavo esperienze di colloqui e proposte, maturava in me l'idea, il desiderio di intraprendere un percorso imprenditoriale, di creare qualcosa di mio a cui dare forma.

L'occasione non tardò ad arrivare e si presentò quando Coop Estense, che aveva in programma di aprire il primo centro commerciale nella mia città - Foggia - mi propose di dirigerlo.

Fino a quel momento, non avevo valutato la possibilità di tornare nella mia città e di dar vita lì ai miei progetti professionali. Non mi feci scappare quell'occasione e accettai. Mi proposi però fin da subito come "lavoratore autonomo" in modo da poter mettere alla prova le mie capacità imprenditoriali. Un azzardo, a parere della mia famiglia, che invece si rivelò la scelta giusta.

Inizii così un periodo di addestramento e formazione sul campo e di studio per acquisire le giuste conoscenze e competenze sull'universo dei centri commerciali, allora in Italia realtà poco diffuse e conosciute. E così, a seguire, nel 1996 fondai Sviluppo Commerciale s.r.l. e quest'avventura ebbe inizio.



Centro Commerciale  
Mongolfiera Foggia

### CRESCITA

**N**el 1997 quindi, a 26 anni, aprii come direttore il centro Mongolfiera di Foggia. Allora insieme ad un unico collaboratore, Roberto Santucci, ancora oggi un caposaldo dell'azienda.

Da quel momento la crescita è stata continua fino ad arrivare alla società di oggi, una realtà che, con un team di 100 persone e 40 tra centri e parchi commerciali gestiti per una GLA di oltre 1.000.000 di mq. e 100 milioni di visitatori l'anno, è l'impresa italiana leader nel retail real estate ed è riconosciuta come il player più dinamico del settore.

Diverse le pietre miliari che hanno segnato questo lungo ed entusiasmante percorso: il conferimento nel 1999 da parte di Coop di un secondo incarico per la commercializzazione e gestione del Centro Mongolfiera di Andria, seguito nei mesi successivi da tutti gli altri centri di Coop in Puglia: Lecce, Taranto, Bari S. Caterina, Bari Japigia, Barletta.

La conferma di un rapporto che si consolidava su basi di fiducia, competenza e professionalità permise di pari passo l'ingresso di tante nuove risorse e rappresentò il momento del passaggio da un piccolo gruppo di professionisti ad un'azienda strutturata.

## SVOLTE

**U**n'altra tappa importante fu il superamento dei confini regionali nel 2001 con il mandato di gestione del Centro del Molise a Campobasso, preludio dell'espansione geografica che sarebbe poi avvenuta. L'apertura del primo centro al nord, a Lodi nel 2006, seguita negli anni successivi da molti altri progetti nel Setteentrone d'Italia (Palladio a Vicenza, Meraville a Bologna, il più recente Vanchiglia a Torino, per citarne solo alcuni) e anche nelle isole (Conca d'Oro a Palermo, per dirne uno), rappresentò il passaggio definitivo da realtà locale a nazionale.

La vera svolta c'è stata, però, quando nel 2013 è entrato in azienda, come Direttore Generale e partner, Alberto Albertazzi, anch'egli, come me, laureato alla Bocconi. Alberto aveva maturato esperienze molto importanti nel settore immobiliare e in particolare aveva ricoperto l'incarico di Direttore Investimenti di BNL FI e di Direttore Generale in Italia di Henderson Global Investor.

Da tempo lo seguivo a distanza, data la grande stima che nutro per lui, aspettando il momento più opportuno per fargli una proposta. Le condizioni furono mature appunto nel 2013 quando Alberto accettò la mia offerta ed entrò in Svicom per contribuire alla sua crescita. Mai mia scelta fu più felice. In quel momento Svicom fece il salto di qualità decisivo nella percezione del mercato, nel posizionamento rispetto alla concorrenza, nell'organizzazione e nella qualità dei servizi offerti.

Il 2015 fu l'anno del trasferimento dell'headquarter a Milano e del cambio di nome da Sviluppo Commerciale a Svicom.

## METE

**D**opo più di vent'anni di questo lungo cammino, anno dopo anno, ho preso sempre più coscienza che Svicom non avrebbe raggiunto nessuno dei suoi importanti traguardi se non avesse potuto contare su un grande team di collaboratori, vera ricchezza dell'azienda. Persone straordinarie per dedizione e senso di appartenenza, a cui va tutta la mia stima e gratitudine. Abbiamo negli anni lavorato con in mente valori precisi: impegno e determinazione, ben rappresentati in quello che per anni è stato il nostro pay off "we work harder", uniti all'attenzione al cliente e alla personalizzazione dei servizi, sintetizzati in un altro pay off storico "a closer look at your project".



Ora il mercato ci riconosce questi valori e queste caratteristiche. Perciò abbiamo ancora una volta evoluto il nostro pay off, che oggi è "Retail specialist", per dire che noi vogliamo, senza deviazioni, senza distrazioni, continuare a fare bene, e sempre meglio, quello che sappiamo fare, quello che ci piace fare.

Aver creato un'importante realtà a livello nazionale, ormai l'unica azienda totalmente italiana di rilievo nel settore, partendo da una provincia meridionale, è per me un motivo di soddisfazione e di orgoglio. Ma certo non intendiamo fermarci qui, vogliamo proseguire con ambizione e con lo stesso spirito pionieristico del '96.

Il cammino continua e noi abbiamo ben chiara la nostra meta.



Centri commerciali  
a gestione Svicom



Nuovi progetti Svicom

## CONTATTI

SVICOM SRL  
GALLERIA DEL CORSO, 1  
20122 MILANO  
VIALE DEGLI AVIATORI, 126  
71122 FOGGIA  
TEL. 02 99992000  
E-MAIL: INFO@SVICOM.COM

[WWW.SVICOM.COM](http://WWW.SVICOM.COM)

# TEKNA AUTOMAZIONE E CONTROLLO CONOSCENZA ESPERIENZA PASSIONE

Robot per movimentazione lastre di vetro



**A** volte la vita ti riserva brutte sorprese, ma allo stesso tempo ti da delle grandi opportunità. È quello che hanno vissuto i tre fondatori di Tekna Automazione e Controllo nel 1994, quando, a seguito della chiusura di una grande azienda del territorio foggiano nella quale lavoravano, decidono con coraggio e intraprendenza di fondare un'azienda tutta loro. Di certo l'esperienza non gli mancava per trovare lavoro in altre imprese, in tante parti d'Italia, ma la voglia di restare e la consapevolezza di avere un'esperienza spendibile anche direttamente sul mercato, li ha spinti a fare la scelta di diventare imprenditori.

E così in un pianterreno di 30 mq. in via Risorgimento, a Foggia, nasce quella che sarebbe poi diventata un'azienda operante nel settore dell'automazione industriale in tante parti del mondo. Una storia semplice e particolare al tempo stesso. Così ce l'ha descritta Michele De Stasio, Presidente del Consiglio di amministrazione di Tekna.

## DI CHE COSA VI OCCUPATE, PRECISAMENTE?

“Fin dalla sua nascita la nostra azienda si è occupata di automazione industriale, ossia di intervenire nelle parti meccaniche, elettriche ed informatiche, delle linee di produzione dei nostri clienti, al fine sostanzialmente di automatizzare ed efficientare il loro processo produttivo. I nostri clienti perciò sono tutte aziende che hanno un processo produttivo e che lo vogliono automatizzare. Il cliente, il più delle volte, ci pone un problema, un'esigenza alla quale noi troviamo una soluzione. È perciò un'attività con un alto contenuto immateriale, fondamentale però per rendere più efficienti le aziende per le quali lavoriamo”.

## QUANTI SIETE IN AZIENDA E DI CHE TIPO DI PROFESSIONALITÀ VI AVVALETE?

“In totale al momento la nostra azienda impiega venticinque persone, tra periti industriali e ingegneri, con specializzazione elettrica, informatica o dell'automazione. Ma se riuscissimo a trovarne di più, amplieremmo il numero dei nostri occupati...”.

## È COSÌ DIFFICILE TROVARE QUESTE PROFESSIONALITÀ? SAREBBE IL CLASSICO CASO DI QUELLO CHE VIENE DEFINITO DAGLI ESPERTI IL MISMATCH TRA DOMANDA E OFFERTA DI LAVORO...

“Esattamente, è quello che accade alla nostra azienda. La difficoltà di trovare queste professionalità in realtà è legata proprio al nostro territorio, innanzitutto perché a Foggia non c'è una facoltà di ingegneria, fatto salvo il caso della neonata facoltà

di ingegneria dei sistemi logistici per l'agroalimentare. E normalmente chi studia fuori in questo tipo di facoltà, trova lavoro fuori, proprio perché c'è una grande richiesta di queste figure un po' dappertutto. Ma il problema non si pone soltanto per gli ingegneri. Anche per i periti industriali non è facile e questo per altre ragioni: in primis non sempre la preparazione è adeguata alle nostre esigenze e poi vi è ormai una cultura familiare che spinge il giovane diplomato, soprattutto se di buona preparazione, a continuare gli studi universitari. Ma questo crea un vuoto rispetto a questo tipo di professionalità. Sembra un paradosso, ma vi assicuro che è così”.

## VOI FATE UN LAVORO COMPLESSO, DI GRANDE RESPONSABILITÀ. COME FATE A FAR PERCEPIRE AL VOSTRO CLIENTE IL VOSTRO VALORE? IN ALTRE PAROLE, COME FATE AD ACQUISIRE UNA NUOVA COMMESSA?

“Il settore dell'automazione industriale in generale è da questo punto di vista molto particolare. Normalmente i tempi di acquisizione di una commessa sono lunghi: il cliente, come dicevo prima, ti presenta una necessità e tu devi prospettargli una soluzione. Ovviamente il cliente, il più delle volte, quella stessa problematica la presenta anche ad altri e perciò tu devi, non solo prospettargli una soluzione che lo convinca, ma gliela devi prospettare anche al miglior prezzo possibile. Insomma non è facile. E per questo motivo è anche difficile programmare con molto anticipo le proprie attività, il che dal

**DA UN PIANTERRENO DI POCHI METRI QUADRI  
NEL CENTRO STORICO DI FOGGIA  
ALLA PRESENZA CON PROPRI CANTIERI  
IN TANTE PARTI DEL MONDO.  
PERCHÉ DIETRO SITUAZIONI DIFFICILI  
C'È SEMPRE UNA GRANDE OPPORTUNITÀ.**



*Quadro di automazione  
linea produzione*

MICHELE DE STASIO  
*Presidente del Consiglio  
di amministrazione*



punto di vista imprenditoriale complica ulteriormente le cose”.

**QUESTO PERÒ SEMBRA ESSERE UN PERIODO FAVOREVOLE PER LA VOSTRA IMPRESA. VI SONO TANTI INCENTIVI DISPONIBILI CON IL PIANO "INDUSTRIA 4.0"...**

“Certamente, è un periodo favorevole ma non solo per gli incentivi disponibili che, di sicuro, sono importanti. In realtà il vero valore è il modo di concepire l'azienda in veste "Industria 4.0", ossia la possibilità di fornire in tempo reale dati ed informazioni sulla produzione che fino ad oggi l'imprenditore non riusciva ad avere. Il piano Industria 4.0 è l'opportunità per ammodernare la fabbrica e per ridare competitività ai propri prodotti, aggiornando le linee di produzione esistenti ed il sistema gestionale dell'azienda, potendo fruire per questo di un credito d'imposta che può arrivare fino al 50% dei propri investimenti.

Questo è il grande vantaggio, diventare più efficienti e competitivi

utilizzando soldi che diversamente verrebbero versati come tasse o contributi all'Erario. La Tekna può affiancarsi al cliente per la definizione del progetto aziendale "Industria 4.0", per l'individuazione delle soluzioni e per la loro implementazione, fino alla messa in servizio. A questo riguardo, poi, vi è da considerare che dopo tanti anni di crisi economica, durante la quale gli investimenti sono rimasti fermi, oggi le aziende sono praticamente costrette ad ammodernare le proprie linee di produzione ed il modo di produrre per poter essere competitivi”.

**QUAL È IL VOSTRO RAGGIO D'AZIONE? IN QUALI PAESI LAVORATE?**

“Praticamente dovunque. In questo momento abbiamo dei cantieri aperti in Algeria e in Marocco, oltre che in Italia. Ma davvero in questi anni ci è capitato di andare ovunque, dal nord al sud, dall'est all'ovest del pianeta. Ed è stato così praticamente

fin dall'inizio della nostra avventura”.

**E SU COSA STATE LAVORANDO ULTIMAMENTE? C'È QUALCHE PROGETTO PARTICOLARE CHE STATE PORTANDO AVANTI?**

“Ultimamente c'è un progetto nuovo sul quale stiamo investendo e che ha già ottenuto per ben quattro volte il certificato di eccellenza dello SME Instruments di Horizon 2020 da parte dell'Unione Europea. Si tratta di una macchina per il controllo automatico della qualità degli pneumatici che interviene sul 100% della produzione, utilizzando telecamere, profilometri industriali ed algoritmi di analisi dati di visione artificiale.

Un lavoro che ancora oggi si fa attraverso l'uomo, controllando manualmente gli pneumatici uno ad uno, e che domani potrà essere fatto dalla nostra macchina in maniera automatizzata, più velocemente e con margine di errore praticamente pari a zero. Un progetto che sta vendendo l'interesse concreto da parte di grandi gruppi industriali mondiali di produzione pneumatici, americani, giapponesi, francesi ed indiani”. Sicuramente un bell'esempio di innovazione made in Foggia che lascia ben sperare per il futuro dell'intera Capitanata.

## CONTATTI

TEKNA AUTOMAZIONE E CONTROLLO SRL  
S.P. 115 KM. 1,2  
71122 FOGGIA  
TEL. 0881 750570  
E-MAIL: TEKNA@TEKNAUTOMAZIONE.COM

[WWW.TEKNAUTOMAZIONE.COM](http://WWW.TEKNAUTOMAZIONE.COM)

# TRE F LA CAPITANATA CHE ESPORTA

**DIALOGO CON DONATO FORTE,  
GIOVANE AMMINISTRATORE  
DELLA COOPERATIVA AGRICOLA FOGGIANA.  
CON GLI OCCHI PUNTATI  
ALL'ESTERO E ALL'INNOVAZIONE.**



DONATO FORTE  
Amministratore  
della Cooperativa

**N**el 2007, nel cuore della Capitanata, nasce la cooperativa Tre F, dai tre cugini Forte, giovani produttori agricoli spinti dalla voglia di mettersi insieme e sfidare i mercati, in un settore dove puntare sulle aggregazioni sembra qualcosa di impossibile.

*A capo della cooperativa, Donato, 32 anni. Lo incontriamo nel bel mezzo della raccolta del grano.*

#### SONO GIORNI INTENSI QUESTI, DONATO...

“Beh, certamente la raccolta del grano rappresenta un momento importante per la nostra azienda. Come d'altra parte per l'intero territorio della provincia di Foggia, il “granaio d'Italia””.

#### DA QUANTI SOCI È COMPOSTA OGGI LA VOSTRA COOPERATIVA E DI COSA VI OCCUPATE?

“L'attività, seppur anagraficamente giovane, vede la presenza di 25 soci produttori specializzati nella coltivazione e lavorazione di frutta e verdura.

L'azienda detiene strutture di trasformazione che producono e commercializzano più di 20.000 tonnellate annue di prodotti ortofrutticoli, freschi e trasformati, destinati al mercato europeo, coltivati negli oltre 1.600 ettari di superficie, nelle zone più vocate della Capitanata, grazie a sistemi di produzione integrata e biologica.

L'obiettivo dell'azienda è quello di coltivare e lavorare con passione, rispettando i rigidi piani di controllo, così da ottenere elevati standard qualitativi, e garantendo al contempo la tracciabilità e l'impiego di sistemi di produzione rispettosi dell'ambiente e della natura”.

*Terreni coltivati  
e stabilimento produttivo*



Coltivazioni Tre F

IL BIOLOGICO È STATO UNO DEI VOSTRI PUNTI DI FORZA, SUL QUALE AVETE SEMPRE PUNTATO...

“Fin dall’inizio abbiamo puntato effettivamente sul biologico, in particolare di grano, pomodori, asparagi e broccoletti. Ciascuno dei soci lavorava già in questo ambito ma si faceva fatica, soprattutto perché non c’era il giusto ritorno economico.

Così decidemmo di metterci insieme, proprio per fare squadra e i risultati pian piano cominciarono ad arrivare, tanto da ampliare nel tempo anche la base sociale.

Oggi il biologico rappresenta il 60% della nostra produzione ma vorremmo ampliarlo ancora di più”.

SU QUALI MERCATI AVETE DECISO DI PUNTARE?

“All’inizio ci siamo focalizzati sul mercato nazionale ma poi abbiamo esteso la nostra operatività ai mercati europei: Germania, Svizzera, Austria, Scandinavia, Romania, Polonia.

Oggi esportiamo circa l’80% delle nostre produzioni”.

QUALI SONO I VOSTRI “VALORI” FONDANTI E QUALI LE VOSTRE STRATEGIE PER IL PROSSIMO FUTURO?

“Tre F, grazie al lavoro dei soci produttori, punta fortemente sull’efficienza organizzativa e sull’innovazione tecnologica.

Solo così siamo in grado di gestire direttamente tutta la filiera produttiva. Siamo attentissimi alla salubrità dei nostri prodotti: essi non devono essere più solo una fonte di approvvigionamento, ma devono avere insita l’idoneità a preservare la salute del consumatore.

Perciò le nostre scelte strategiche vanno sempre di più in questa direzione, anche dal punto di vista delle produzioni da effettuare.

In futuro infatti vorremmo puntare anche su mandorle e melograni”.

Coltivazioni Tre F



**CONTATTI**

TRE F SOC. COOP. AGR.  
VIA MANFREDONIA, PODERE ONG 28  
71121 FOGGIA  
TEL. 0881 025883  
E-MAIL: INFO@TREFCOOP.IT

**WWW.TREFCOOP.IT**



# ASSOCIAZIONE COMPAGNIA DELLE OPERE FOGGIA

## CONSIGLIO DIRETTIVO

**Luigi Angelillis**  
PRESIDENTE

**Michele De Stasio**  
**Fabrizio Fantini**  
VICE-PRESIDENTI

Generosa Ciaccia  
Michele Clemente  
Domenico Cuoco  
Francesco Facciolongo  
Donato Forte

Marco Fratta  
Ciro Frisoli  
Domenico Palma Valente  
Saveria Pozzuto  
Michele Troia

## STRUTTURA OPERATIVA

**Massimo Mezzina**  
DIRETTORE

Riccardo Di Maso  
Marilena Ferrucci  
Loredana Perrone  
Anna Lisa Scaiola

### CONTATTI

COMPAGNIA DELLE OPERE FOGGIA  
VIA A. GRAMSCI, 39  
71122 FOGGIA  
TEL. 0881 331493  
E-MAIL: INFO@CDOFOGGIA.IT

[WWW.CDOFOGGIA.IT](http://WWW.CDOFOGGIA.IT)



## VENTICINQUE ANNI DI CDO A FOGGIA

UOMINI E IMPRESE IN UN SUD CHE CAMBIA

© 2018  
ASSOCIAZIONE  
COMPAGNIA DELLE OPERE  
FOGGIA

### Tutti i diritti riservati.

Nessuna parte di questa pubblicazione può essere tradotta, ristampata o riprodotta, in tutto o in parte, con qualsiasi mezzo, elettronico, meccanico, fotocopie, film, diapositive o altro senza autorizzazione dell'Editore o degli aventi diritto.

### Crediti fotografici.

Per le immagini senza crediti di cui l'Editore non è riuscito a reperire i titolari, i diritti sono riservati ai rispettivi autori.

## CREDITI

### TESTI

MASSIMO MEZZINA  
ANNA LISA SCAIOLA

### FOTO

IMPRESE ASSOCIATE CDO FG  
MASSIMO MEZZINA

### PROGETTO GRAFICO E IMPAGINAZIONE

ASERNET - CARMELA D'ERRICO

### STAMPA

CENTRO GRAFICO SRL  
FOGGIA



[WWW.CDOFOGGIA.IT](http://WWW.CDOFOGGIA.IT)

