



# MARCHE

ALCEO MORETTI DIRETTORE

Periodico di Cultura - Economia  
Informazione - Politica - Sport  
Anno XXI - N. 20 NOVEMBRE 2006  
Spedizione in A. P. 70%  
Filiale di Ancona  
Pubblicità non superiore al 50%  
Distribuzione gratuita  
E-mail: info@marchedomani.com  
redazione@marchedomani@alceomoretti.191.it

# domani



## Nostro speciale



**CLETO SAGRIPANTI**



## Energia, il modo di guardare al futuro

A Portonovo di Ancona il grande Forum promosso dall'Interregionale del Centro dei Giovani Imprenditori di Confindustria, vedendo il gruppo marchigiano alla guida del progetto. Oltre 600 i partecipanti, di forte attualità il tema trattato. **Jeremy Rifkin**, economista e futurologo americano, presenza di spicco al convegno; l'accento sulle possibilità legate all'idrogeno



A Verona la presentazione del Documento programmatico previsionale 2007

### Fondazione Cariverona: fondi per 157 milioni di euro

### Imprese marchigiane: Indesit Company si conferma al vertice

La Classifica stilata dalla **Fondazione Aristide Merloni**, con riferimento al 2005. Nella graduatoria dei gruppi, sul podio i tre Merloni. In quella delle aziende, **Tod's** in terza posizione

## Sport

- **Basket - Intervista all'allenatore dell'Imesa Osimo, Stefano Cioppi**
- **Volley - Domenico D'Alessio nella Commissione giuridica della Federazione internazionale**
- **Coni Marche - Assemblea elettiva l'11 novembre**

## Cultura



### Miles gloriosus di scena

Produzione Teatro Stabile delle Marche: **Plauto** da non perdere

## Nel prossimo numero

**Speciale Aerdorica:** considerate le molte richieste di approfondimento che vengono dai nostri lettori, nel prossimo numero dedicheremo un focus all'argomento. Chiediamo dunque riflessioni, proposte, critiche non preconcepite, idee, aprendo il nostro giornale all'intervento di tutti: dai vertici dell'Aerdorica stessa agli azionisti pubblici e privati, dalle istituzioni agli imprenditori, dai lavoratori dell'indotto all'utenza.



**MORETTI** – Buonasera cari amici; mio ospite è un personaggio molto interessante: con lui parleremo di moda, di Miss Italia, di organizzazioni industriali, di impresa. Con me è Cleto Sagripanti, la punta di diamante, così è stato definito l'altro giorno da Claudio Schiavoni in una videoconferenza con Washington, dei Giovani Imprenditori marchigiani. Bella, questa definizione.

**SAGRIPANTI** – Bellissima: ringrazio Claudio che ha pensato a tanto, ne sono onorato.

**MORETTI** – Devo dire che anche Claudio Schiavoni è una bella punta di diamante...

**SAGRIPANTI** – ...il presi-

chiunque. Durante quell'anno io ho inoltre potuto conoscere i nomi di tutti i fornitori, di tutti i clienti, e mi sono reso conto di chi chiamava più o meno spesso, di chi avesse più bisogno dell'azienda o meno. Quindi è stato un anno formativo ma anche di conoscenza dei clienti dell'azienda; è un'esperienza che rifa-

**MORETTI** – Credo che le sia servito anche per un fatto che mi ha sorpreso: a ventidue anni lei è stato nominato direttore alle vendite.

**SAGRIPANTI** – In quel caso li ero raccomandato (*ridono*); mi ha detto bene, ha detto bene all'azienda, perlomeno spero che siano stati contenti di averlo fatto.

**MORETTI** – La Manas è un'azienda che lavora bene; mi sono documentato, ho visto i bilanci: in un momento in cui tutti si lamentano, voi fatturate 140 miliardi di vecchie lire, il che non è male.

**SAGRIPANTI** – Sì, 70 milioni di euro; nel 2001 fatturavamo 15 milioni di euro.

**MORETTI** – Negli ultimi cinque anni la vostra azienda è stata sempre in aumento di fatturato: questo è dovuto a che

zi.

**MORETTI** – Avete stretto degli accordi?

**SAGRIPANTI** – Sono ormai diversi anni che visito la Cina ogni anno; lo scorso mese di agosto sono andato con i miei collaboratori più importanti: abbiamo selezionato 40 partner, quindi abbiamo avuto, in 9 giorni, 40 incontri diversi in 6 città diverse della Cina. Cinque i partner che abbiamo scelto: con uno tra questi, un partner che ha già 3.000 negozi in Cina, apriremo 105 negozi nel giro di 5 anni.

**MORETTI** – Tremila negozi!

**SAGRIPANTI** – E' il più grande negoziante cinese, tra poco si quoterà in borsa, ed è anche un amico di famiglia: la figlia è stata per alcuni mesi da noi per uno stage. Questo è importante, perché in Italia come in Cina i rapporti contano molto: la relazione è la forza più importante, il valore che bisogna avere in tutto il mondo.

**MORETTI** – Parliamo un momento della Cina, che mentre terrorizza molti gratifica invece molti altri. Voi produce una scarpa che è piuttosto cara...

ca?

**SAGRIPANTI** – Olimpica è un terzo marchio: sono calzature per lo sport delle bocce, altri sport; quindi, una passione di famiglia.

**MORETTI** – Infatti mi ha molto colpito che ad un dato punto un industriale, suo padre Nazzareno, si mettesse a fare le scarpe per i giocatori di bocce; poi scopro che la Federazione di giocatori di bocce è una delle più forti in Italia.

**SAGRIPANTI** – Mio padre puntava su di me nel gioco delle bocce, poi, quando ha visto che non era il caso (*scherza*), ha ripiegato sulle scarpe per le bocce: quindi facciamo anche questo tipo di scarpa, e con un buon risultato.

**MORETTI** – Danno un buon fatturato?

**SAGRIPANTI** – Sì, perché in Italia ci sono 120 mila persone che giocano alle bocce: è il terzo sport come numero di tesserati.

**MORETTI** – Senta, come è distribuita la vendita dei vostri prodotti? Quanto in Italia e quanto all'estero?

**SAGRIPANTI** – Noi fatturiamo il 70% all'estero -quindi il 30% in Italia che costituisce il pri-

nas?

**SAGRIPANTI** – Principalmente è un sistema di relazioni; noi lo chiamiamo anche sistema Manas della famiglia allargata, perché alla Manas noi Sagripanti siamo parecchi: io, mia sorella, quattro cugini e tre senior.

**MORETTI** – Fate pugilato o andate d'accordo (*scherza*)?

**SAGRIPANTI** – Andiamo d'accordo. Certo, ci sono momenti di tensione, ma come capita tra moglie e marito. Noi abbiamo portato questo valore familiare prima ai collaboratori, che sono parte integrante della nostra famiglia, poi ai fornitori e adesso ai clienti. Per noi l'azienda è un'azienda allargata che inizia con i fornitori e termina con i clienti trade; in questo senso, quindi, parliamo di sistema della famiglia allargata.

**MORETTI** – Quante sono le persone che complessivamente lavorano nell'area Manas?

**SAGRIPANTI** – Nelle Marche noi abbiamo un sistema di 3 mila persone, distribuite in 30 aziende che lavorano per noi.

**MORETTI** – Date, cioè, lavoro fuori?

**SAGRIPANTI** – Sì, a 30

tenuto una convention con 1.500 persone.

**SAGRIPANTI** – Abbiamo invitato 1.500 clienti da tutto il mondo: li abbiamo coccolati per sei mesi per portarli alla festa, durante la festa, e adesso li coccoleremo per altri sei mesi.

**MORETTI** – Questo è molto bello. Senta, oltre che pensare a vendere tutte queste migliaia di scarpe, lei è anche impegnato in organismi come la Confindustria: prima è diventato presidente dei Giovani Calzaturieri italiani... tra l'altro ho letto diverse relazioni da cui emerge che è considerato un grande difensore del made in Italy...

**SAGRIPANTI** – ...assolutamente sì; con il presidente senior, Soldini, abbiamo portato avanti una bella battaglia -lui in Anci ed io in Confindustria- per la difesa del "made in", perché è giusto che entrino in Europa dei prodotti con il marchio -"made in Cina", "made in Vietnam", ad esempio- e che il consumatore sappia dove si producono certe scarpe.

**MORETTI** – Lei adesso è addirittura diventato vicepresidente nazionale dei Giovani Imprenditori...



## CLETO SAGRIPANTI

# Energia, giovani imprenditori nello scenario del futuro

dente dei Giovani Imprenditori di Ancona; sì, è molto bravo: con Claudio adesso stiamo organizzando un importante convegno...

**MORETTI** – ...non me lo dica, guardi, perché tra Claudio Schiavoni e Giorgio Guidi, ogni tanto mio figlio viene a chiedermi qualche cosa, l'ultima volta mi ha chiesto anche un buon contributo (*scherza*) ...

**SAGRIPANTI** – ...grazie, allora, del contributo.

**MORETTI** – Poi ne parliamo. Allora, Cleto Sagripanti è l'amministratore delegato, seppur giovanissimo, di una grande azienda marchigiana di scarpe, la Manas. Perché si chiama Manas?

**SAGRIPANTI** – E' un acronimo; Manas sta per Marino, Angelo e Nazzareno Sagripanti: Marino, mio zio, il più grande; papà Nazzareno e mio zio Angelo, il più piccolo.

**MORETTI** – Lui (*spiega, rivolto ai telespettatori*) ha iniziato la carriera da figlio del padrone, quindi è stato indubbiamente favorito, aiutato: infatti, quando è entrato in azienda, il padre l'ha mandato a fare il centralinista (*ridono*). E' vero?

**SAGRIPANTI** – Credevo molto in me, quindi ha puntato subito su di me (*scherza*); sì, per un anno sono stato al centralino.

**MORETTI** – Le è stato utile?

**SAGRIPANTI** – Moltissimo; è stato un periodo di lavoro sul campo, pancia a terra, utile per

cosa?

**SAGRIPANTI** – Questa domanda è un bell'assist per una battuta: nel 2001 fatturavamo 15 milioni di euro e oggi 70 milioni, nel 2001 sono diventato amministratore delegato io; sarà pure una combinazione, ma... insomma, spero che ciò abbia contribuito (*ridono*). Al di là della battuta, i risultati sono il frutto del lavoro di tutta la squadra dei cugini e dei miei zii che è in azienda, oltre che dei collaboratori validi che abbiamo. Nel 2001 abbiamo pianificato di puntare su tre fattori di fondo, uno riguardante il fatto di produrre nelle Marche e in Italia: noi produciamo 8 mila paia di scarpe al giorno tutte nelle Marche, e questo per noi rappresenta un valore molto importante, perché in questa regione ci sono persone che lavorano tanto e bene. Dunque è un invito a restare nelle Marche.

**MORETTI** – Mi permetta di puntualizzare: voi produce 8 mila paia di scarpe, a che livello?

**SAGRIPANTI** – Medio, medio-fine: è un segmento nel quale in Italia si può produrre bene, perché nel nostro paese ci sono persone brave, preparate, che fanno le differenze nei confronti dei cinesi o di altri paesi.

**MORETTI** – Adesso so perché voi sorridete quando si parla della Cina: andate ad aprire...

**SAGRIPANTI** – ...105 negozi: 105 sono le province italiane, e quindi noi vogliamo portare l'Italia in Cina con 105 nego-

**SAGRIPANTI** – ...non tanto; non vorrei che qualche donna si spaventasse e non acquistasse le nostre scarpe; diciamo che è un prezzo medio, medio-alto.

**MORETTI** – E la Cina ha possibilità di assorbire questo prodotto?

**SAGRIPANTI** – Sì, senz'altro; a parte i 150 milioni di ricchi di cui tutti parlano, che sono interessati a fasce altissime di prodotti -Gucci, Prada, quindi alle griffe- ci sono in Cina 450 milioni di persone dell'upper middle class, cioè piccoli imprenditori, negozianti, impiegati, che vogliono comprare i prodotti italiani. Inoltre, si prevede che nei prossimi 5 anni 300 milioni di contadini andranno ad abitare nelle città -questo secondo una pianificazione dello Stato-, dunque 300 milioni di potenziali consumatori: sommati ai 450 milioni di cui parlavo, fanno 750 milioni. Pensiamo che nell'Europa allargata la conta è di circa 300-350 milioni; dunque si tratta di un immenso mercato.

**MORETTI** – Poi li quando il governo pianifica...

**SAGRIPANTI** – ...non si sbaglia di certo.

**MORETTI** – Parliamo della Manas; quanti marchi ha?

**SAGRIPANTI** – Noi abbiamo due marchi principali: Lea Foscati, che è la nostra punta di diamante, e il marchio Design. Lea Foscati è per una cliente sofisticata ed elegante, quindi si tratta di un marchio fashion; Design è un brand sportivo, quindi scarpe sportive, sneakers...

**MORETTI** – ...e Olimpica?

no mercato- e questo 70% è indirizzato molto all'Europa: Germania, Benelux, Scandinavia, Inghilterra. Stiamo crescendo molto bene in Oriente -Giappone e Cina-; stiamo lavorando bene anche negli Stati Uniti.

**MORETTI** – Ho letto infatti nella documentazione che avete già molti show room nel mondo.

**SAGRIPANTI** – Noi abbiamo creato una multinazionale tascabile, delle filiali commerciali, non con costi fissi elevati, e abbiamo show room a Monaco, Amsterdam, Parigi, Bruxelles, Madrid, Tokyo e New York.

**MORETTI** – Tanti anni fa, quando vi arrivò il primo ordine dall'estero, fu dalla Svezia: ecco, sono curioso di sapere perché dalla Svezia.

**SAGRIPANTI** – Era l'anno 1969, eravamo ancora nello stabilimento vecchio, quindi non nell'attuale stabilimento di oltre 5.000 mq. coperti. Avevamo un rappresentante che è molto conosciuto nel settore, Gilberto Preterossi, che salutò perché è un grande amico di famiglia: lui era specializzato nella Scandinavia, aveva non so quante collezioni, invitava molti clienti a venire a Civitanova, perché oggi come ieri la relazione è importante. Dopo una settimana di gite, di vacanza nelle Marche, lui proponeva degli ordini ai clienti che questi firmavano, poi li portava in azienda e nessuna delle aziende veniva mai scontentata.

**MORETTI** – Senta, che cosa significa "sistema" Ma-

aziende: nello stabilimento noi produciamo circa 20 mila paia di prototipi l'anno -prototipi, collezioni, campioni-, e la produzione è grazie a 30 aziende nostre collaboratrici che sono il nostro patrimonio.

**MORETTI** – Un bel gruppo, 3 mila persone.

**SAGRIPANTI** – Sì, un bel gruppo.

**MORETTI** – Soprattutto di questi tempi in cui, ogni volta che si apre il giornale, si legge di licenziamenti, eccetera; da voi questo non usa, vero?

**SAGRIPANTI** – Per fortuna da 5 anni stiamo crescendo; il settore ha attraversato un momento difficile, ma se il settore ha perso il 30% l'anno, noi lo abbiamo guadagnato il 30% l'anno...

**MORETTI** – ...in sostanza, quello che perdevano gli altri lo prendevate voi...

**SAGRIPANTI** – ...è nei momenti di crisi che si guadagnano delle quote di mercato, quindi...

**MORETTI** – ...senta, so che voi esportate in molti paesi...

**SAGRIPANTI** – ...sì; lavoriamo molto bene anche in Russia: è un mercato che abbiamo aperto di recente, perché abbiamo aspettato una sua stabilizzazione, per quanto si tratti ancora di un mercato un po' particolare. Grazie a degli investimenti mirati, ad un'attenta politica sui clienti, stiamo crescendo molto bene.

**MORETTI** – Voi credete molto nelle relazioni: ho visto che, per esempio, in occasione del Micam a Milano avete

**SAGRIPANTI** – ... sì, e abbiamo un ottimo presidente, Matteo Colaninno.

**MORETTI** – Adesso ritorniamo a momento a Claudio Schiavoni, a Guidi, a questi giovani industriali marchigiani. Certo che avete tutti una faccia di bronzo incredibile (*scherza*), spiego il perché: un giorno viene da me Giorgio, mio figlio, e mi dice: "Sai, dobbiamo fare una videoconferenza con Washington"... per farla breve, il 27 ottobre sarà un giornata importante per i Giovani di Confindustria, perché a Portonovo si terrà un importante convegno. Tre, tutti gli anni, i convegni: uno a nord, che si tiene sempre a Santa Margherita Ligure; uno al sud, che si tiene a Capri, ed uno al centro, che quest'anno si tiene dunque ad Ancona.

**SAGRIPANTI** – E' il Convegno dell'Interregionale del Centro; il titolo è "Energicamente"...

**MORETTI** – ... ebbene, questi giovani intraprendenti (*risolto ai telespettatori*) sono riusciti ad ottenere la partecipazione al Forum, come relatore, di Jeremy Rifkin, che è considerato il miglior futurologo del mondo. Durante la presentazione dell'avvenimento, c'è stata la videoconferenza con Washington a cui accennavo prima, e nell'occasione lei è stato definito "punta di diamante". Questo convegno tra

**l'altro è molto importante anche per la zona; so che più di 600 giovani industriali si sono già iscritti.**

**SAGRIPANTI** - E' un convegno molto importante per l'argomento, di forte attualità. Grazie al taglio che abbiamo dato insieme ai nostri colleghi di Ancona, sarà anche molto operativo, nel senso che le aziende che parteciperanno, gli imprenditori, ne trarranno utili spunti per il futuro, perché dobbiamo renderci conto dello scenario che abbiamo

molto attaccati al prodotto made in Italy, quindi questi mercati tradizionali non vanno abbandonati. Ci sono mercati in crescita che, come quello russo, cercano prodotti italiani di fascia medio-alta, e i negozianti vogliono aprire le loro attività con i marchi italiani; anche in questo caso, dunque, vengono offerte delle opportunità. Poi ci sono mercati nuovi come la Cina -che non è assolutamente una minaccia, ma è opportunità-, come gli Emirati Arabi, come il Sud Africa, dove esistono moltissime

la collezione fashion, perché i clienti vogliono un prodotto alto; in Germania vendiamo di più i prodotti che hanno una comoda calzata, un comfort particolare; negli Stati Uniti vendiamo i prodotti molto spinti a livello giovanile, sneakers, eccetera. Quindi abbiamo più modellisti a seconda delle modalità d'uso.

**MORETTI** - Investite molto in pubblicità?

**SAGRIPANTI** - Secondo mio padre moltissimo, troppo; va però detto che grazie a lui siamo

tenevamo le sfilate nelle stazioni. Un giorno eravamo a Padova, e un gruppo di giapponesi mi chiese il permesso di fotografare; io glielo diedi, anche perché consideravo importante che il Giappone avesse fotografie del treno della moda. Ad un certo punto della sfilata le ragazze vennero da me, dicendosi molto offese dai giapponesi e avvertendomi che avevano intenzione di smettere di sfilare. "Che cosa è successo? - chiesi io-. Come hanno fatto i giapponesi ad offendervi? Mi sembrano così educati". Il fatto era che i giapponesi fotografavano solo i piedi delle modelle, tutte belle ragazze, e loro si erano sentite offese.

**SAGRIPANTI** - E' come per noi imprenditori calzaturieri: di una donna guardiamo sempre solo i piedi.

**MORETTI** - Questa è una domanda che le feci due anni fa: lei è giovane, viaggia in tutto il mondo, vede una bella donna, che cosa guarda? Il viso, l'andatura, il personale? E lei mi rispose: "I piedi".

**SAGRIPANTI** - Guardo sempre i piedi, sia in presenza di mia moglie sia in assenza di mia moglie: sempre e solo i piedi.

con la precedente generazione oppure no?

**SAGRIPANTI** - Noi dobbiamo molto alla generazione precedente, soprattutto noi figli di papà che abbiamo la fortuna di ereditare delle aziende, di avere questa importante opportunità. In generale, i giovani imprenditori, soprattutto nelle Marche, sono molto attivi, dinamici, e molto aperti alla collaborazione. Questa non è una recriminazione nei confronti del passato, ma una differenza.

**MORETTI** - Collaborano insieme con la famiglia o insieme...

**SAGRIPANTI** - ... si collabora tra di noi, noi imprenditori.

**MORETTI** - Proprio questa domanda le volevo fare: i marchigiani sono notoriamente degli individualisti, e invece è questa un'epoca in cui bisogna unirsi, bisogna fare i consorzi, bisogna andare insieme alle fiere, eccetera. Ecco, come siamo noi marchigiani da questo punto di vista?

**SAGRIPANTI** - Siamo molto attivi e i giovani imprenditori sono molto aperti a questa collaborazione.

**MORETTI** - Forse più aperti dei genitori.

**SAGRIPANTI** - Sì; ripeto, non è una recriminazione, ma è un



sinergia tra Confindustria, Regione Marche e aziende.

**MORETTI** - Devo dire che questa operazione che fate il 27 di ottobre è di grandissimo livello; Claudio Schiavoni è partito con un gruppetto di 7-8 giovani industriali e adesso, quando fanno le riunioni, sono un centinaio...

**SAGRIPANTI** - ...sì, quello di Ancona è un bel gruppo, e questo convegno si fonda su un bel lavoro di squadra che nasce ad Ancona, nella regione Marche, grazie anche al nostro presidente Traiano Ruffo Campanelli.

**MORETTI** - So che arriveranno più di 600 industriali...

**SAGRIPANTI** - ...l'Interregionale del Centro è molto stimata all'interno del movimento; sono onorato di rappresentarla, ora come vicepresidente, poi vediamo in futuro...

**MORETTI** - ...anche questo ha...

**SAGRIPANTI** - ...sì, rappresento l'Interregionale del Centro, quindi Marche, Umbria e Lazio; grazie a loro sono vicepresidente, quindi...

**MORETTI** - ...ma come fa a trovare il tempo per vendere le

*Strategie e soluzioni per la gestione, il risparmio e la competitività delle imprese. La "materia prima" protagonista del convegno di Portonovo, il grande forum dedicato all'energia con ampia adesione da parte degli industriali e un ospite di spicco come il futurologo Jeremy Rifkin. "Un appuntamento molto importante per l'argomento trattato, di forte attualità. E, per il taglio che abbiamo dato insieme ai nostri colleghi di Ancona, dall'incontro le aziende trarranno utili spunti per il futuro".* **Attenzione alla questione energetica come centrale per lo sviluppo: soddisfazione per il lavoro svolto dagli associati del gruppo di Ancona esprime Cleto Sagripanti, vicepresidente nazionale dei Giovani Imprenditori, sotto i riflettori degli "Incontri" di Alceo Moretti. L'occasione per un viaggio nel pianeta Manas, l'azienda di Montecosaro che al Micam ha festeggiato con i clienti i suoi cinquant'anni nel mondo delle calzature. "Mantenere alto il livello di qualità dei nostri marchi -dice Cleto, che della Manas è l'amministratore delegato-, sostenendo la migliore tradizione della manifattura italiana"**

di fronte sotto il profilo energetico. Colaninno, il nostro presidente, verrà per le conclusioni.

**MORETTI** - Per precisare ancora meglio: Rifkin, consulente di Clinton e di altri presidenti americani, verrà qui a dire quale sarà ...

**SAGRIPANTI** - ... verrà a trattenere lo scenario del futuro energetico. Un ruolo di rilievo quello che l'Italia può svolgere nel mondo: siamo ad un bivio, potremmo avere questa opportunità, altrimenti rischiamo di rientrare nella terza fascia dei paesi per quanto riguarda l'energia.

**MORETTI** - Torniamo adesso alla sua azienda: ho chiesto ad un suo collaboratore qual è la vostra mission, il vostro programma, la vostra meta, la vostra ambizione. E lui mi ha risposto: "Diventare leader assoluti nella nostra fascia di mercato".

**SAGRIPANTI** - Vogliamo essere tra i primi tre.

**MORETTI** - Lei è un po' più modesto...

**SAGRIPANTI** - ...sì, anche perché se sei il numero uno rischi di andare indietro, di certo non puoi andare più avanti (scherza), quindi è meglio essere nei primi tre; attualmente siamo nei primi dieci, ma vorremmo diventare tra i primi tre a breve.

**MORETTI** - Quali sono i marchi tra questi primi dieci?

**SAGRIPANTI** - Tod's e Hogan, la Geox...

**MORETTI** - ...mica male...

**SAGRIPANTI** - ...siamo in buona compagnia.

**MORETTI** - Lei come giudica il mercato di oggi?

**SAGRIPANTI** - Parlare da un osservatorio come la Manas -dove grazie al lavoro dei miei zii, di mio padre, dei miei cugini, dei collaboratori, mi è possibile, ad esempio, andare in Confindustria- è facile vedere il mercato nella parte mezza piena del bicchiere. Quella attuale, comunque, è una situazione che offre moltissime opportunità. Ci sono mercati, come quello europeo, che sono

possibilità di crescita. L'importante è che gli imprenditori non ragionino sulla base di quello che ascoltano ma di quello che vedono, quindi l'invito è ad andarci su questi mercati, per rendersi personalmente conto. Ed è un invito che il nostro presidente Montezemolo spesso rivolge all'imprenditore, che deve stare in azienda ma con la testa sul mercato. Quindi, o ci si va fisicamente o in videoconferenza o si mandano delle persone, però i mercati bisogna conoscerli.

**MORETTI** - Voi esportate in 65 paesi del mondo: quando impostate la serie dei modelli, tenete conto della moda di un certo paese, della tendenza? Cercate di imporre il vostro modello o dovete adattarlo mercato per mercato?

**SAGRIPANTI** - Noi risentiamo moltissimo delle esigenze dei mercati; venti anni fa si produceva un'unica collezione per tutto il mondo, poi si passò a collezioni locali e in seguito, qualche anno fa, ai monoprodotti, i monomarca: un prodotto per tutto il mondo. Adesso si sta tornando a delle specifiche collezioni di prodotti per lo specifico mercato, per motivi di calzata, di comodità, ma anche di gusto. E anche questo deve essere visto dagli imprenditori italiani come un'opportunità: la Cina, ad esempio, ha ancora esigenze di volumi, di grandi quantità per articoli, e questa per noi è un'opportunità di fare più collezioni, più prodotti, andandoci a ricavare nicchie che sono ancora di volume.

Dobbiamo quindi investire su queste nicchie di mercato perché rappresentano grandi opportunità di sviluppo per l'azienda.

**MORETTI** - Prendiamo per esempio proprio la Cina: usate dei modellisti cinesi o siete voi che fate i modelli e cercate di imporli?

**SAGRIPANTI** - Non abbiamo modellisti a seconda delle aree, abbiamo modellisti a seconda del gusto: modellisti che sviluppano le collezioni più fashion, quelli che sviluppano le collezioni commerciali. In Cina si vende solamente

ancora equilibrati in azienda, quindi abbiamo bisogno della sua saggezza. Abbiamo investito, stiamo investendo sempre di più ogni anno e contiamo di investire ancora di più in futuro perché l'investimento sul brand, sulla comunicazione, sulla pubblicità, per le aziende italiane è uno di quei fattori, insieme con la qualità, di cui parlavo prima.

**MORETTI** - A proposito di investimenti: voi siete stati sponsor ufficiali di Miss Italia, una grande operazione perché ci sono state 8-900 manifestazioni in tutto il paese. E' stata molto costosa, l'operazione, e, completo la domanda, vi ha reso?

**SAGRIPANTI** - Noi siamo molto contenti di questo investimento pubblicitario, perché ci ha consentito di coinvolgere 850 negozianti per le altrettante selezioni sul territorio.

**MORETTI** - Perché ogni manifestazione ...

**SAGRIPANTI** - ... noi chiamiamo il nostro partner su quella città, pubblicizziamo il suo nome, poi lo invitiamo anche a partecipare a quella serata, quindi si tratta un investimento sul trade importante. Inoltre ci sono le quattro serate in Tv, che ci proiettano in tutte le case italiane, con queste ragazze che indossano le nostre calzature.

**MORETTI** - Lei è attualmente l'amministratore delegato della Manas; ma comanda lei, comanda suo padre o comanda suo zio...

**SAGRIPANTI** - ... ho sentito una volta un imprenditore arabo dire che coordinare è comandare; io coordino in azienda...

**MORETTI** - ...questa è una bella risposta (ridono).

**SAGRIPANTI** - Le è piaciuta?

**MORETTI** - Molto. La userò. A proposito delle scarpe, io ho avuto un momento difficilissimo a causa delle scarpe, e adesso le racconto perché. Dunque, avevo organizzato il treno della moda e



**MORETTI** - Qual è la città del mondo che le dà più soddisfazione come produttore di scarpe?

**SAGRIPANTI** - In assoluto New York, perché ci sono le tendenze più innovative, e non solo nel settore della moda. Andando ad Harlem, in questi quartieri underground, vedi proprio le mode partire.

**MORETTI** - Avete uno show room a New York?

**SAGRIPANTI** - Noi abbiamo uno show room nella 57a Strada, ad angolo con la 5a, proprio di fronte a Tiffany, per fortuna di mia moglie. Siamo insieme con altre 6 aziende, quindi è un bel progetto di aggregazione.

**MORETTI** - Come si chiama?

**SAGRIPANTI** - "Venetian Fashion Group", perché è nato in Veneto, ma ormai la gran parte delle aziende sono marchigiane, quindi li abbiamo conquistato il territorio.

**MORETTI** - Riguardo ai clienti della Manas, invece, il paese leader qual è?

**SAGRIPANTI** - L'Italia, perché la moda calzaturiera nasce qui e qui abbiamo i più importanti clienti e i più importanti partner.

**MORETTI** - Dicevo prima che la chiamano la punta di diamante dei giovani industriali marchigiani...

**SAGRIPANTI** - ...questo è un bello slogan...

**MORETTI** - ...è un bellissimo riconoscimento... ecco, come giudica lei le forze di questi giovani industriali? Che cosa apportano? Hanno difficoltà di rapporto, per esempio, con i genitori,

fatto che adesso per le piccole imprese è necessario mettersi insieme, basti pensare ad un mercato come la Cina. Dunque una necessità, di cui stiamo facendo una virtù, programmando e pianificando iniziative insieme. Esemplicitativo il Consorzio Angeli della Moda, con il quale io ed altre 5 aziende abbiamo uno show room al centro di Tokyo: uno show room collettivo, che ci permette ad un costo bassissimo di stare in un paese dove i costi sono molto alti e di avere una presenza in un mercato fondamentale.

**MORETTI** - Quando l'avete costituito?

**SAGRIPANTI** - Nel 2005; sono 2 anni che l'abbiamo aperto, grazie anche alla Regione Marche che ci ha dato un bell'appoggio e contributo. E' stata un'azione in

scarpe?

**SAGRIPANTI** - Abbiamo validi collaboratori in azienda, dove mi chiamano Tiger Woods, il famoso giocatore di golf, perché dicono che vado a giocare a golf in Confindustria; quindi è anche grazie a loro che vendiamo tante scarpe.

**MORETTI** - La ringrazio molto, Cleto, per averci dedicato il suo tempo.

**SAGRIPANTI** - Grazie a lei dell'invito; è un piacere venirla a trovare.

**MORETTI** - Grazie ai telespettatori e arrivederci alla prossima settimana.

**Intervista del 12 ottobre 2006**

Marche domani - Anno XXI Numero 20 - Novembre 2006

Direttore responsabile Alceo Moretti

Gestione editoriale

Gruppo Alceo Moretti Comunicazione S.r.l.

C.so Mazzini, 64 - 60121 Ancona - Tel. 071/205115 - Fax 071/53082

E-mail: info@marchedomani.com

Presidente: Alceo Moretti

Vicepresidente: Giorgio Moretti

Consiglio: Sergio Moretti

Stampa

Rotopress International srl - Via Brece - 60025 Loreto (AN)

Tel. 071-7500739 - Fax 071 - 7500570 - E-mail: info@rotoin.it

Chiuso in tipografia il 31 ottobre 2006

Prestampa

Ediga s.a.s. - Via Abbruzzetti, 2A - Jesi (AN)

Reg. tribunale di Ancona n. 5 del 14/02/87 Pubblicazione periodica

Spedizione in Abbonamento Postale Pubblicità inferiore 50%

Pubblicità

GRUPPO ALCEO MORETTI COMUNICAZIONE

Tel. 071/205115 (4 l. r.a.) E-mail redazione@marchedomani@alceomoretti.191.it

A Portonovo il grande Forum promosso dall'Interregionale del Centro dei Giovani Imprenditori di Confindustria, vedendo il gruppo marchigiano alla guida del progetto. Oltre 600 i partecipanti, di forte attualità il tema trattato

# Energia, il modo per guardare avanti

ROBERTO RINALDI

Un successo di notevoli proporzioni quello del Forum "Energeticamente" che all'Hotel La Fonte di Portonovo ha riunito politici, esperti di energia, operatori economici del settore. L'evento è stato promosso dai Giovani Imprenditori dell'Interregionale del Centro (Marche-Lazio-Umbria), vedendo il gruppo marchigiano alla guida del progetto. Oltre 600 i partecipanti, rappresentate aziende prestigiose come Hera, Electrabell, EniPower, Eon ed Api. Diversi gli enti che hanno sostenuto l'iniziativa: tra gli altri, la Provincia di Ancona; main sponsor la Banca Popolare di Ancona.

La giornata ha vissuto due momenti: i workshop del mattino, nei quali si sono approfonditi i temi del risparmio energetico; e le tavole rotonde pomeridiane dove l'attenzione si è focalizzata sull'abbattimento dei costi di produzione dell'energia e sulle future strategie di sviluppo del settore. In entrambi i casi gli approfondimenti sono stati preceduti dagli interventi dei principali esponenti dei Giovani Imprenditori di Confindustria. Molto attese le conclusioni del presidente nazionale **Matteo Colaninno**. Di assoluto rilievo la presenza del noto economista e futurologo **Jeremy Rifkin**, che si attende dall'Europa una spinta definitiva verso le ener-



Gruppo di Giovani Imprenditori di Assindustria Ancona

gie rinnovabili e verso l'idrogeno. Il risparmio energetico è la prima risorsa rinnovabile a cui guardare: lo ha precisato il vicepresidente nazionale **GI Cleto Sa-**

**gripanti**, per il quale il costo dell'energia "si deve affrontare attraverso strumenti strategici che insieme contribuiscano al risparmio. L'obiettivo delle aziende

deve tendere ad una efficienza dei consumi e a una diminuzione degli sprechi". Un ruolo non secondario nelle politiche da adottare in ambito energetico lo giocano i servizi finanziari. **Simone Baglieri** e **Raffaello Principi**, responsabili Aree-Progetti della Banca Popolare di Ancona, hanno posto l'accento sull'importanza di iniziative concre-

te che questo istituto sta lanciando nel settore. "La nostra banca -hanno precisato- è attiva nel settore già da diversi anni, sempre più vicina agli imprenditori attraverso impegni concreti, dotandosi di competenze tecniche, oltre che tenere un colloquio costante con i tanti soggetti utenti dell'energia". Le tendenze emerse durante il Forum guardano sicuramente alle rinnovabili. Una scelta che si affianca ad un modello di produzione di energia che si affida a centrali diffuse. Preferibilmente di piccole dimensioni. Realisticamente, nessuno dimentica l' "enorme ruolo ricoperto dalle fonti tradizionali, delle quali si raccomanda la di-

versificazione. Tesi che in sostanza ricalcano quelle espresse dal presidente dell'Interregionale del Centro **Fabrizio Venturi**, per il quale "l'Italia ha purtroppo accumulato gravi ritardi in questo settore. E' necessario moltiplicare le fonti di energia e promuovere un sistema di centrali diffuse, più vicine al consumatore e all'imprenditore. Nell'immediato servono ingenti investimenti in infrastrutture". Chiaro anche il pensiero sulle risorse da investire sulle fonti rinnovabili. "Eolico, solare, geotermico e biomasse necessitano incentivi dal settore pubblico -ha detto ancora Venturi-. Avviare il percorso che porta a queste nuove forme di energia è importante ed ognuno deve fare la sua parte. L'esperienza tedesca, che sta avendo successo, può essere un buon esempio a cui guardare". Venturi ha chiuso con una sintesi che è anche il messaggio lanciato dall'intero Forum. "C'è grande sensibilità fra i giovani imprenditori verso il tema dell'energia. Non soltanto in prospettiva aziendale ma anche ambientale. E' il modo più adeguato per guardare al futuro. C'è quindi grande attenzione da parte di tutta l'organizzazione in generale e del presidente Colaninno in particolare". Al convegno, anche il presidente dei Giovani Imprenditori di Confindustria Marche **Traiano Ruffo Campanelli** e il presidente di Confindustria Marche **Federico Vitali**.

## Colaninno: "Investire per ottenere un ruolo strategico"

Era fra gli ospiti più attesi del convegno di Portonovo di cui ha peraltro stilato le conclusioni. Parliamo di **Matteo Colaninno**, presidente nazionale dei Giovani Imprenditori di Confindustria. Il suo messaggio non si è fatto attendere ed è stato chiaro. Conversando con i giornalisti, Colaninno ha riproposto un tema caro ai politici ma che fino ad ora non ha trovato realizzazione. "Si parla dell'Italia come hub energetico dell'intera Europa ma non si fa nulla verso questa direzione. Si dice che il nostro paese, per la sua posizione geografica, avrebbe la possibilità di essere davvero strategico, ma

non si investe per realizzare questo proposito. Mi auguro -ha detto Colaninno- che la cabina di regia che il governo ha messo in campo su questa questione giunga in breve tempo ad un qualche risultato".

Sempre con riferimento alle politiche più recenti nel settore energetico, Colaninno ha ricordato che "il disegno di legge Bersani sull'energia va salutato come un passo importante verso la liberalizzazione del settore. Una strada che, ci auguriamo, vorrà essere percorsa fino in fondo".

Sulle strategie che i GI di Confindustria intendono adottare in tema di energia, Matteo Colaninno ha

fatto anzitutto riferimento all'attuale dipendenza del nostro paese da fornitori esteri: "Come è noto l'Italia dipende oggi da gas e petrolio. A ciò, che è di per sé un fatto negativo, si aggiunge anche il problema che queste due materie prime vengono importate solo da tre paesi: Norvegia, Russia e Algeria. E' necessaria quindi una maggiore diversificazione delle fonti. In secondo luogo -ha aggiunto il presidente- si deve poter contare su un'efficace azione di politica estera che sia in grado di mettere l'Italia nelle migliori condizioni per trattare con i paesi fornitori. In terzo luogo bisogna farla finita con la cultura del

"no" che da noi boccia sistematicamente ogni iniziativa atta a infrastrutturare il paese. Per ognuno dei passi necessari a migliorare le attuali difficoltà in campo energetico, l'apporto di tutte le parti in causa è indispensabile: la politica senz'altro, ma anche gli imprenditori stessi. Su questo Colaninno è stato molto esplicito: "I Giovani Imprenditori hanno sempre posto l'accento sulla reciprocità degli obblighi verso la classe politica. E' giusto chiedere soluzioni ai nostri amministratori, ma è altrettanto giusto mettere il proprio impegno. Altrimenti non si va da nessun parte". **Rob. Rin.**

## Schiavoni: "Saper competere"

"Oggi lavoriamo in un mercato estremamente competitivo e sempre più globale dove la questione dell'energia è ormai imprescindibile. L'energia che va considerata come elemento abilitante del sistema economico-produttivo, prendendo in considerazione, da una parte, gli impatti delle politiche energetiche per le imprese e, dall'altra, i possibili scenari dove le stesse imprese abbiano anche una parte attiva nel sistema energetico nazionale. Credo che siano problematiche di grande rilevanza, da dover approfondire". Così **Claudio Schiavoni**, presidente Giovani Imprenditori di Assindustria Ancona, che ha portato i suoi saluti al Forum di Portonovo, al quale hanno preso parte relatori di prim'ordine, affrontando temi relativi a questa "materia prima" che è l'energia. "Significativa la presenza del professor **Jeremy Rifkin**, economista e filosofo statunitense, uno studioso che riveste un ruolo di primo piano nel settore. Consigliere delle politiche energetiche per gli Stati Uniti e per l'Unione europea, ha posto la questione dell'auto-sufficienza energetica. Argomento di grande interesse quello relativo alla produzione dell'energia, alla liberalizzazione della stessa sul mercato e ai vari sistemi di distribuzione. Oggi -continua Schiavoni- l'energia è un costo per le imprese, un costo significativo e penalizzante per le aziende del nostro paese rispetto al resto del mondo. Questo è dovuto

al fatto che purtroppo in passato si sono fatte scelte a nostro avviso sbagliate; credo che solo riorganizzando e rivedendo quelle scelte riusciremo negli anni a far sì che questa materia prima che è l'energia non sia più considerata elemento penalizzante, appunto, per lo sviluppo delle nostre imprese. Il costo e le fonti di approvvigionamento, si

sa, oggi come non mai stanno diventando fattori di vitale importanza per le aziende, chiamate a confrontarsi quotidianamente con una concorrenza sempre più aggressiva, senza frontiere. E' necessario pertanto sviluppare strategie e soluzioni per la gestione, il risparmio e la competitività dell'impresa". **Martina Alliney**

## Brunetti: "Ricerca e nuove tecnologie"

Il convegno "Energeticamente" è stato organizzato con l'intento di capire se esistono vie alternative e meno costose per imprese e privati all'approvvigionamento energetico. Tra i soggetti che nelle Marche giocano un ruolo di primo piano nel settore vi è senz'altro l'Api. L'azienda petrolifera è stata rappresentata al Forum dall'amministratore delegato **Franco Brunetti**, cui ci siamo rivolti.

**Il bilancio energetico ci vede largamente in passivo in quanto al rapporto import-export. Come limitare la dipendenza dall'estero?**

"Più produzione nel segno di una sempre maggiore innovazione e diversificazione delle fonti. Dunque, ricerca e applicazione di nuove tecnologie per migliorare l'efficienza. Solo così ci si può sottrarre alle briglie di un mercato delle materie prime che vede l'Italia penalizzata".

**E' possibile una mag-**

**giore collaborazione fra produttori, utenti e politici in merito al problema?**

"Non solo è possibile ma necessaria. La politica deve dettare le linee guida, muovendo da un'accurata analisi della realtà italiana, senza però dimenticare il contesto internazionale. Dunque un lavoro di sintesi che sia anche il frutto di concertazione fra i diversi livelli istituzionali e che abbia come scopo finale quello di fornire le condizioni migliori alle impre-

Tra i più convinti assertori della grande opportunità che "Energeticamente" può dare agli imprenditori marchigiani c'è il presidente degli Giovani Imprenditori di Confindustria Marche, **Traiano Ruffo Campanelli**, che del convegno di Portonovo è stato anche uno dei principali sostenitori. **Lei ha insistito sul**

**carattere tecnico dell'incontro.**

"Certamente, e confermo. Vogliamo capire se esistono strade alternative e percorribili nel campo dell'energia. Sappiamo per esempio che le fonti rinnovabili hanno ancora oggi costi molto elevati, ma la situazione sta migliorando e alcuni utilizzi, magari in combinazione con le scelte tradizionali, sono già praticabili".

**Com'è nata l'idea di dedicarsi proprio all'energia?**

"Sono poche le leve su cui si può agire per rendere più competitive le nostre imprese. Certo non possiamo più insistere sul costo del lavoro, e questo per una serie di motivi che sono evidenti a tutti. Tolte ricerche, istruzione e infrastrutture su cui le Pmi possono ben poco, rimane l'energia che ad oggi purtroppo ci costa il 30% in più rispetto ai nostri competitori".

**Pur rimanendo l'orientamento della manifestazione di Portonovo di carattere tecni-**

**co, le scelte fatte in ambito politico sono decisive.**

"Sicuro. Credo che l'iniziativa possa rappresentare uno stimolo verso i nostri rappresentanti di tutti i livelli perché, con senso di responsabilità, assumano una visione di lungo termine sul problema. La questione dell'energia, come altre in questo Paese, va affrontata con urgenza e pragmatismo, superando divisioni legittime ma non insormontabili".

**Parlando di "Energeticamente", potete ritenervi soddisfatti per l'organizzazione di un così importante appuntamento nelle Marche?**

"Sì; abbiamo lavorato bene superando in poco tempo abbiamo le difficoltà che si incontrano quando si cerca di mettere insieme parecchie personalità importanti. Voglio qui rinnovare un ringraziamento che si estende a tutti e in special modo al lavoro del gruppo dei Giovani Imprenditori di Ancona". **R.R.**

## Giampaoli: "Lanciare un segnale forte"

"Un plauso ai Giovani Imprenditori di Confindustria Marche, Umbria e Lazio, per essere riusciti ad organizzare il primo Forum dedicato interamente al problema dell'energia. Saranno soprattutto le generazioni future a dover affrontare questa delicata questione, determinante per lo sviluppo e

la competitività delle imprese e del nostro paese". Così **Giampaolo Giampaoli**, presidente della Camera di Commercio di Ancona, ente che ha contribuito alla realizzazione del convegno: "Tutti ad un tavolo comune -ha detto- per porre l'accento su un tema così strategico e complesso qual è

l'energia, coinvolgendo aziende, esperti, e istituzioni; tutto ciò rappresenta un segnale forte per il nostro territorio. Il prestigio dell'avvenimento è stato confermato dalla presenza di autorevoli esperti in materia, tra i quali il futurologo **Jeremy Rifkin**, presidente di Foundation on Economic Tren-

**Mart. All.**

Jeremy Rifkin, economista e futurologo americano, presenza di spicco al convegno; l'accento sulle possibilità legate all'idrogeno: "Guidare il pianeta verso un cambiamento che lo preserverà dal disastro ambientale"

## "Verso la terza rivoluzione industriale"

**G**reen Hydrogen Economy (Economia dell'idrogeno verde) e Black Hydrogen Economy (Economia dell'idrogeno nero). In queste due espressioni inglesi potrebbe essere sintetizzata la scelta fondamentale che l'economista e futurologo americano **Jeremy Rifkin** propone per i Paesi più evoluti. Rifkin è stato l'ospite di punta del Forum di Portonovo. Ma che cosa si nasconde dietro queste due formule? Lo ha chiarito lo stesso studioso a colloquio con i giornalisti: "Ci troviamo in un momento cruciale della storia dell'umanità. Abbiamo la possibilità di guidare il pianeta verso un cambiamento, quello che io chiamo della terza rivoluzione industriale, che lo preserverà dal disastro climatico ed am-



Jeremy Rifkin al cospetto della folta platea; in prima fila da sin.: il vicepresidente G.I. Confindustria Marche Traiano Ruffo Campanelli, il vicepresidente nazionale G.I. Cleto Sagripanti, il presidente nazionale G.I. di Confindustria Matteo Colaninno; dietro di lui il Rettore Marco Pacetti, dietro il quale, a sinistra, è il direttore generale della Banca Popolare di Ancona Luciano Goffi

biennale". La premessa dalla quale parte Rifkin è semplice: "Siamo alla fine dell'era del petrolio che è stata causa dell'attuale situazione ambientale assai critica. L'idrogeno è l'elemento più diffuso nell'universo. Non è molto stabile ma è possibile produrlo e stoccarlo. Ne sanno qualcosa gli esperti delle missioni spaziali nelle quali è indispensabile". Ma se è questo è vero, è altrettanto vero che l'idrogeno utile per i nostri scopi va separato da altri elementi con i quali si trova legato: tipicamente l'acqua, dove

è chimicamente appaiato all'ossigeno. Un tale passaggio si ottiene mediante l'uso di altra energia, che abbia origini diverse. In altre parole l'idrogeno è uno strumento che immagazzina energia, magari eolica o solare, e la rende disponibile per la locomozione o per le aziende attraverso tecnologie già disponibili come le celle a combustibile.

"Ed è a questo punto -ha detto Rifkin- che la situazione si complica. Si può ricorrere, come anche Bush propone, al nucleare, al carbone e allo stesso petrolio per avere idrogeno. E quello sarebbe nel nostro linguaggio *Black hydrogen* (idrogeno nero appunto); oppure si può ricorrere alle fonti rinnovabili che hanno enormi potenzialità e che ci consentirebbero di immagazzinare idrogeno per tutti gli usi senza

più incidere su ambiente ed ecosistemi, e questo sarebbe *Green Hydrogen* (idrogeno verde). Quasi superfluo dire che la vera terza rivoluzione industriale si avrebbe solo in questo secondo caso".

L'economista americano mette in conto le difficoltà geopolitiche che verrebbero da una drastica diminuzione della domanda di petrolio, ma confida che i vantaggi giungeranno a tutti, anche ai paesi del medio Oriente le cui economie dipendono appunto da questa domanda. Esistono già realtà all'avanguardia sulla via dell'idrogeno verde, come la California. "Il governatore Schwarzenegger -ha spiegato Rifkin- ha avviato un piano che porterà nel 2020 questo Stato americano ad essere il primo ad entrare nella nuova rivoluzione industriale. Per quella data saranno un milione gli edifici con un apparato fotovoltaico. Numerosi saranno inoltre gli

impianti a celle di combustibile." Non c'è soltanto la California. Il Giappone e alcuni paesi dell'Unione europea come la Spagna sono avanzati da questo punto di vista. "Non si vede quindi il perché -ha detto ancora Rifkin- tutto questo non si possa fare per esempio nelle Marche e in Italia". Il quesito solleva una questione importante per la classe politica, chiamata a decidere. E in merito Rifkin ha concluso in modo perentorio: "Con il vostro attuale primo ministro Prodi, quando presiedeva la Commissione europea, abbiamo raggiunto un accordo che doveva portare l'Europa verso la terza rivoluzione industriale, quella basata sull'idrogeno e sulle energie rinnovabili. In teoria tutto è a posto. Si sono approfonditi e sviscerati tutti gli argomenti possibili e le possibili difficoltà. Adesso bisogna passare dalle parole ai fatti".

Roberto Rinaldi

### Sagramola: "Nuove fonti e risparmio"

Forte il credo in un nuovo rapporto fra aziende, territorio e produzione energetica. "Un cambio culturale è necessario per ragioni economiche, sociali ed ambientali; il convegno di Portonovo rappresenta un'occasione davvero importante. Lo testimoniano le numerose presenze d'eccezione": così **Giancarlo Sagramola**, vicepresidente della Provincia di Ancona, ente che ha contribuito a far sì che Jeremy Rifkin partecipasse al Forum dei Giovani Imprenditori.

**Le Marche, con il Piano energetico, guardano in modo concreto allo sviluppo sostenibile...**

"Quello dell'energia è il vero problema del momento. E va affrontato con il contributo di tutti: aziende, pri-

vati, associazioni. Le Marche hanno dimostrato solidità in questi anni di crisi proprio grazie alla forza del suo tessuto sociale, nel quale imprese e famiglie giocano un ruolo essenziale. La sfida si gioca su due elementi fondanti: le nuove fonti di energia e il risparmio energetico".

**Voi pensate che siano strade percorribili?**

"Ne siamo convinti. Giusto per fare un esempio: se i costruttori si impegnassero a edificare case nel pieno rispetto delle attuali tecnologie di coibentazione, i risparmi energetici sarebbero notevolissimi. Noi oggi sprechiamo troppo in comportamenti non più ambientalmente sostenibili nel nostro modello di sviluppo".

**Che ruolo può avere un ente come la Provincia in tal senso?**

"La politica di area vasta può avere, proprio in tema di energia, un ruolo di primaria importanza. Il coordinamento degli altri livelli amministrativi e il rapporto con le associazioni datoriali e dei lavoratori sono soltanto due degli elementi rispetto ai quali il ruolo delle Province si è rivelato efficace".

**In definitiva voi pensate che non sia solo un problema di tecnologie disponibili, ma che si tratti soprattutto di una rivoluzione di mentalità.**

"Proprio così. Una strada difficile, ma al punto in cui siamo non più ulteriormente rinviabile".

Rob. Rin.



Il giorno successivo al convegno, Jeremy Rifkin ha incontrato l'assessore regionale alle Attività produttive e all'Energia Gianni Giaccaglia, che, ricordiamo, è coordinatore in materia di energia nel tavolo di concertazione delle Regioni italiane. Molti e importanti i temi toccati, Rifkin e Giaccaglia hanno parlato delle prospettive future con particolare riferimento al nostro Paese.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni contrattuali si rinvia ai fogli informativi disponibili in ogni filiale. L'emissione della carta è soggetta ad approvazione della banca.

# LIBRA



## Libra. La libertà di cambiare modo di pagare.

Libra è la nuova carta di credito creata apposta per te, per darti flessibilità e comodità. Ma soprattutto libertà di scegliere in ogni momento, con una semplice telefonata, la modalità di pagamento che preferisci: in un'unica soluzione o un po' per volta decidendo tu stesso l'importo della rata. E non è tutto: con **Libra Pronto in Conto** puoi far accreditare sul tuo conto la somma che ti serve per affrontare spese che non puoi pagare direttamente con la carta. Dove vuoi, come vuoi: Libra è la soluzione.



BPU Banca Popolare di Ancona