

Paolo Marmo

Passione Inossidabile

Stainless Steel Passion

Uno degli aspetti migliori del lavoro di giornalista è quello di farti incontrare e conoscere persone.

Spesso questi incontri restano fini a se stessi, in altri casi però danno origine ad un'amicizia basata sull'apprezzamento reciproco.

Con Paolo Marmo è stato così ed è per questo che ho volentieri accettato di aiutarlo a mettere ordine tra i suoi ricordi e dare, con le parole, un'immagine alla sua azienda.

Lo abbiamo fatto trascorrendo lunghe serate a parlare tra un piatto di agnolotti e una bottiglia di buon vino. Come si usa tra Amici



Vanni Cornero



Ogni storia merita di essere raccontata, ma per capirlo ci vuole uno del mestiere. Se non avessi incontrato Vanni Cornero questo libro non avrebbe visto la luce, perché la storia di cui parla mi pareva una come tante.

Solo la sensibilità di un giornalista esperto e appassionato è riuscita a farmela apprezzare man mano che la raccontavo, a volte facendomela tirar fuori con le tenaglie (come spesso mi ha rimproverato Vanni).

Non posso che dirgli grazie per avermi aiutato a trasformare i miei pensieri e le mie emozioni in parole che possono aiutare chi legge a conoscere meglio me e la Marmoinox

Paolo Marmo

Indice

1. “Signore io sono Irish pag. 11-23
quello che non ha la bicicletta”

News Trolls 1968

Album: “Senza orari
senza bandiere”

2. “Sotto questo sole pag. 25-35
è bello pedalare,
sì ma c’è da sudare”

Paolo Belli 1990

Album: “Il pianoforte
non è il mio forte”

3. “Nessuno ti segue pag. 37-47
su quello stradone”

Francesco De Gregori 1993

Album: “Il bandito
e il campione”

4. “E i francesi pag. 49-59
che si incazzano”

Enzo Jannacci 1979

Album . “Foto ricordo”

5. “Su una vecchia bicicletta pag. 61-77
da corsa
Con gli occhiali da sole
Il cuore nella borsa “

Lucio Dalla 1981

Album “Q disc”

6. Simboli che restano pag. 78-79

7. Eventi pag. 80-89

8. Su di noi pag. 90-132

9. Event Photo Index pag. 133-136

Lucido come una bicicletta nuova

Shiny as a new bycycle

Non ricordo di preciso il momento in cui ho cominciato ad amare la bici, ma ricordo perfettamente quando il ferro entrò nella mia vita.

Ero piccolo, non andavo ancora a scuola, ed ero nell'officina di mio padre, che faceva il fabbro.

Il ferro era lì, urlava sotto la lama della macchina che lo stava tagliando, mandava intorno scintille che mi sembravano occhi infuocati e, soprattutto, spandeva nell'aria il suo odore. Un odore forte, acre, selvaggio, che mi è rimasto addosso e mi rimarrà dentro per sempre.

Il ferro non è una materia inerte. Per me, da allora, resta una cosa viva, una specie di animale preistorico, che si risveglia quando lo si vuole ammaestrare.

In quell'attimo ruggisce, si ribella, prova a farti paura, ma poi si ammansisce, sussurra, si piega a chi ha confidenza con lui.

Il ferro riporta a noi sensazioni ed immagini ancestrali; ricorda le facce di certi vecchi contadini delle colline: scure per il sole, dure, rugose. Antiche. Che quando le guardi non ti chiedi se assomigliano a qualcuno della tua famiglia, ma sai che fanno parte della tua storia.

Loro sono i padri e noi siamo i figli, come il ferro è il padre dell'acciaio: il primo scuro e primordiale, il secondo tecnologico e lucido. Lucido come una bicicletta nuova.

I can't remember exactly the moment when I started to love the bike, but I distinctly remember when the iron came into my life. I was little, I had not yet begun to attend school and I was in the workshop of my father, who worked as a blacksmith.

The iron was there, screaming under the blade of the machine that was cutting it, with sparks coming off all around, that seemed to me fiery eyes and especially, spreading its smell in the air. A strong, pungent, wild smell that stuck on me and that will remain etched in me forever.

Iron is not a dead material. Since then, it remains something alive to me. A kind of prehistoric animal, that awakens when you try to tame it. In that second, he will roar, he will rebel, he will try to scare you, but then it gets tamer, it whispers, it bends to those who have confidence with it.

Iron arouses in us sensations and ancestral images; it recalls the faces of some old farmers from the hills: really tan because of the burning sun, hard, wrinkled. Old hands. When you see them, you don't wonder if they are anything like someone in your family, but you know that they are part of your history.

They are the fathers, and we are the children, as well as the iron is the father of steel. The former dark and primordial, the latter technological and shiny. Shiny like a new bike!

1

“Signore io sono Irish
quello che non ha la bicicletta”

News Trolls 1968
Album: “Senza orari
senza bandiere”

Negli Anni '60 Canelli aveva l'indisputato titolo di capitale dello spumante italiano.

Intendiamoci, non me lo ricordo direttamente, ma nel 1964 all'ospedale di Canelli sono nato io, figlio di Luigi Marmo, di famiglia con generazioni di lavoro contadino su queste colline, e di Imelda Marangon, arrivata qui da Mestre.

Del benessere che veniva dal mondo delle bollicine mio nonno Ottavio si ritagliava il suo pezzetto zappando la vigna con mio zio Pinotto, suo fratello.

Mentre mia nonna Carolina faceva l'operaia alla Riccadonna.

Ma a mio padre, classe 1938, nessuna delle due soluzioni piaceva e scelse di fare il fabbro.

Così, siccome aveva voglia di lavorare ed un buon naso per cogliere il vento giusto, si ritrovò a poco più di 20 anni in un'officina sua, dove, cavalcando l'onda del boom edilizio dilagata da qui alla Riviera, costruiva vasche per il gasolio e ringhiere per i balconi.

Era piazzato.

Nel 1963 sposò mia madre e, come ho detto, l'anno dopo sono nato io.

In the 60's years, Canelli had the undisputed title of Capital of Italian sparkling wine.

Let's be clear, I can't remember it personally, but in 1964, I was born in the hospital of Canelli, son of Luigi Marmo, from a family of farmers that have been working for generations on these hills, and of Imelda Marangon, who came here from Mestre.

By the well-being, that came from the sparkling wine world, my grandfather Ottavio carved out his little space, hoeing the vineyard with my uncle Pinotto, his brother. While my grandmother Carolina was working as a worker at the Riccadonna.

But my father, born in 1938, was not interested in none of the two solutions, so he chose to become a blacksmith.

So, since he had a great inclination to work, and head for business, which allowed him to seize the right moment, he found himself, just over twenty years, in his own workshop, where, riding the wave of the building boom that spread from here to the Riviera, he built tanks for diesel fuel, and railings for balconies.

He was settled.

In 1963 he married my mother, and, like I said, a year later I was born. We lived in Santo Stefano Belbo, and, almost paradoxically, despite this land of farmsteads, we lived in an apartment building.



Santo
Stefano
Belbo,
la prima
officina.

*First garage
in Santo
Stefano Belbo*

Stavamo a Santo Stefano Belbo e, quasi paradossalmente in questa terra di cascine, abitavamo in un condominio.

Soluzione moderna, suggerita a papà dalle sue frequentazioni serrate con gli impresari suoi clienti, che costruivano a getto continuo.

Di quel periodo i ricordi che affiorano sono in bianco e nero, grazie a qualche foto che mi ritrae, quando avevo sì e no tre anni, sempre sul balcone a guardare giù attraverso le sbarre della ringhiera.

Oggi direi che avevo voglia di guardare le cose non dall'alto, ma per intero.

Il balcone comunque aveva un posto centrale in quella mia prima infanzia.

Era il mio palco sul mondo, che si limitava più o meno al cortile condominiale, ma anche il mio primo laboratorio, in cui, utilizzando uno spago e due piccole carrucole, improvvisavo teleferiche per scambiare cose varie col mio amico Beppe, che abitava di fronte.

It was a contemporary solution, suggested to my father by his frequent contacts with his client contractors, who built in continuous casting.

The memories of that period that resurface in me are in black and white, thanks to some photos, that portrays me when I was around three years old, always on the balcony, looking down through the bars of the railing. Today, I'd say that I liked to look at things, not from above but in their entirety.

However, that balcony, played a central role in my earliest childhood. It represented my stage on the world, that was about the size of the communal courtyard.

It was also my very first lab, where, by using a piece of string and two small pulleys, I set up cableways in order to exchange several objects with my friend Beppe, who lived across the street from me.

Then, there was the first big reveal: I must have had a little over five I walked into the workshop of my father, and I have been captivated by the sparks that sprang from the grindstone, by the screeching of the cut sheets and above all, by the smell



Mio padre
Luigi e mia
madre Imelda
appena sposati.

*My mother
and father just
married*

Poi la prima grande rivelazione: avrò avuto poco più di cinque anni la volta che sono andato nell'officina di papà e sono rimasto stregato dalle scintille che sprizzavano dalla mola, dallo stridore delle lamiere tagliate e soprattutto dall'odore del ferro.

Lo sento ancora adesso, come un filo che da quel luogo di allora mi porta ad oggi, su una via di lavoro senza tappe il sabato o la domenica.

Mio padre era un bell'uomo, con un grande fascino ed un'istintiva capacità di comunicare con la gente. Ma in officina e in casa era un duro.

Tornava a cena tardi, lavorava sempre e quasi non ricordo un momento famigliare con lui.

A compensare in parte questa carenza c'era una coppia di vicini, Gondo e Rina, fratello e sorella.

of iron.

I can still smell it now, as if there was a thread that leads me from that place to today, on a way of work without stops on Saturdays or Sundays.

My father was a handsome man, with a great charm and an instinctive ability to communicate with people. But at home and at work he took a tough attitude.

He used to come home late for dinner, he was always working, and I hardly remember a family moment with him.

To offset in part this deficiency, there was a couple of neighbours, Gondo and Rina, brother and sister.

When my parents were busier than usual, they left me with them. Gondo was a shoemaker, and he had a small laboratory: that's where I started to fall in love with the work that is carried out with passion and beauty.



La Marmo Snc
in regione Marmo
a Canelli all'inizio
degli anni '70

*Marmo Snc in
Canelli in the '70s*

Quando i miei erano più impegnati del solito mi lasciavano con loro, Gondo faceva il calzolaio ed aveva un piccolo laboratorio: lì ho cominciato ad innamorarmi del lavoro fatto con passione e bellezza.

Volevo bene a Gondo, per me era come uno zio. Raccontava le sue avventure in divisa di artigliere da montagna e mi chiamava “ardito”.

Quando avevo sei anni siamo andati a stare a Canelli. L'attività dell'officina si ingrandiva e mio padre aveva costruito una casa con annesso capannone su un terreno datogli da mia nonna Carolina.

Sia mia madre sia io però ci accorgemmo che lì le cose erano diverse. La gente era più sussiegosa. A Santo Stefano conoscevo tanti altri ragazzini. Qui le relazioni erano più difficili. Un po' ci pativo.

Poi ho cominciato la scuola, ma le cose non sono migliorate, anche perché le elementari erano a circa un

I loved Gondo, he was like an uncle to me. He used to tell his adventures wearing his mountain gunner uniform and he called me “Daring”.

When I was six, we went to live in Canelli. The workshop business was growing, and my father had built a house with attached shed on a plot, given to him by my grandmother Carolina.

Both my mother and I soon realized that things were different there. People were haughtier.

I had many friends in Santo Stefano, while here, making friends was more complicated.

This made me suffer a lot.

Then I began going to school, but things have not improved, especially since Primary School was about a mile away from home.

I used to go to school by foot, so I didn't have enough time to socialise after class.

Well, it wasn't good. In Santo Stefano



All'età di
cinque anni
con mia madre
Imelda a Venezia.

*At five years old
with my mother
Imelda in Venice*

chilometro da casa, ci andavo a piedi e non mi restava molto tempo per socializzare dopo le lezioni.

Non era bello. A Santo Stefano avevo le carrucole, il mio amico Beppe di fronte.

Qui molto meno, qualche compagno di scuola ogni tanto, Euro era quello a me più vicino.

Ma non ero del posto, un po' timido, non legavo. Mi sono isolato.

Intanto, quando avevo 9 anni, è nato mio fratello Roberto.

Devo ammettere che la cosa non mi emozionò particolarmente: ero incuriosito, anche contento, ma non ebbi slanci di gioia, né le crisi di gelosia abbastanza consuete nei figli unici che ad un certo punto dell'infanzia devono rinunciare alla loro unicità.

no I had pulleys and my friend Beppe across the street.

I had much less here, just a few schoolmates occasionally. I wasn't a local, I was also kind of shy and I had a hard time making friends. And thus, I isolated myself. Meanwhile, when I was 9 years old, my brother Roberto was born.

I must admit that I was not particularly moved: I was excited, and glad too, but I felt neither joy nor crisis of jealousy, quite usual for an only child that at one point in their childhood must give away their uniqueness.

The truth is that my parents didn't behave towards me any different than before.

And they didn't even have it at all: everything's been just like usual at home, in that kind of borderless state between home and workshop.

Il fatto è che i miei non avevano nei miei confronti un comportamento diverso da prima.

E non l'avevano nemmeno in assoluto: in famiglia tutto proseguiva come sempre, in quella sorta di dimensione senza confini tra casa e officina.

Quando serviva aiuto c'era bisogno di tutti, compresa mia madre, che una volta ci ha rimesso una falange per l'ansia di fare.

Mio fratello, naturalmente no, era troppo piccolo e quando è arrivato all'età in cui avrebbe potuto entrare in officina l'azienda si era ingrandita, c'erano più dipendenti e non era indispensabile un aiuto familiare extra.

Così la sua vita prese una piega diversa dalla mia, pur proseguendo sulla stessa strada.

A dieci anni guardavo una ragazza che abitava in una casa dirimpetto, mi piaceva ma non avevo il coraggio di parlarle.

Alle Medie non mi sentivo all'altezza. Gli altri erano sempre più fighi, più bravi nello studio, a giocare a pallone.

Io niente sport, domenica mattina a messa, pomeriggio qualche film nel cinema degli sfegati. Ragazze neanche a parlarne.

A 13 anni, subito dopo l'esame di Terza Media mi sono iscritto ai Periti. Intanto però a mio padre serviva aiuto e l'estate la passai in officina.

Il brutto è che poi mi sono fermato lì.

When we needed any help, we needed everyone up there, including my mother, who once lost a phalanx, for the anxiety of doing.

Anyone, but not my brother. He was too young and when he reached the age when he could have joined the workshop, the company had developed, there were more employees, and an extra-family help was not essential.

So, his life took a different turn from mine, while continuing on the same way.

When I was 10, I used to look at a girl, who lived in the opposite house. I liked her but I never had the courage to even talk to her.

When I was in middle school, I felt like I didn't measure up to it. The other guys were always cooler, more talented at school, and better at playing football.

I didn't play any sport, I used to go to church on Sundays, and to watch some movies at the cinema of the pitiful. Girls, never mind.

At the age of 13, immediately after the eighth-grade exam, I joined the technical institute.

Meanwhile, however, my dad needed a little help, therefore I spent the summer in the workshop. The bad part is that, then, at the end I had to stop there.

"I need you, come and help me", dad used to say. I obeyed, not even so unwillingly.

Considering that, I didn't have anything else to do anyway!

I started cutting iron bars, to grind and to solder. I was skinny, tall, but



Mio nonno
Ottavio con mio
padre Luigi.

*My grandfather
Ottavio with my
father Luigi*

“Ho bisogno di te, vieni ad aiutarmi”, diceva papà e io obbedivo, neanche troppo a malincuore. Tanto, per quel che combinavo fuori !

Ho cominciato a tagliare le barre di ferro, molare, saldare.

Ero smilzo, alto, lungo, ma in pochi mesi mi sono fatto il fisico giusto per un fabbro.

Capire il lavoro non era facile, né immediato.

Mio padre era un perfezionista e la sua frase tipica era: “Lascia stare, faccio io, che faccio prima”. Così mi sembrava di non imparare mai abbastanza.

A volte litigavo con mio padre per queste cose, ma lui alzava la voce e io non mi sentivo di ribattere, allora uscivo dall’officina.

Fuori c’era un salice piangente su cui salivo e mi nascondevo tra le foglie a guardare papà che mi cercava chiamandomi, ma non scendevo.

Alla fine, quando non mi cercava più, me ne andavo a casa.

in a few months, I reached the right physical for a blacksmith.

It was neither easy nor quick to understand the work.

My father was a perfectionist, and his catchphrase was “Never mind, I got it so it’s faster for me to do it”. That’s why it felt like I could never learn enough.

Sometimes I argued with my father about these issues, but he then started shouting at me and I didn’t want to reply so I just left the workshop.

Outside there was a weeping willow on which I used to climb and hide among its leaves to look at dad that was looking for me calling me by name. But I had no intention of getting down anyway.

And then, by which time he was not looking for me anymore I went home.

My mum was there, it all went away as if nothing had happened. Until next time. With the tree that was my own place to hole up.

Then one day, I got a bike. A real bike, a “Bianchi” racing bike. Just to



Mio padre
Luigi nella
officina in
regione Marmo
a Canelli

*My father in
the garage in
reg. Marmo in
Canelli*

Lì c'era mia madre, lei mediava, tutto passava e si ricominciava come se nulla fosse successo. Sino alla prossima occasione, con l'albero che restava la mia terra di nessuno in cui rifugiarmi.

Poi un giorno arrivò la bici. Quella vera, una Bianchi da corsa. Non era nuova, s'intende, ma era bellissima.

Tutto successe perché avevo conosciuto un vero personaggio: Beppe Vietri, originario di Maratea faceva il postino a Canelli, ma soprattutto era stato campione italiano di ciclismo, categoria Allievi.

Da Vietri c'ero finito perché un mio compagno delle Medie, Mario Lazzarino, abitava di fronte all'officina in cui l'ex campione, come secondo lavoro, aggiustava e costruiva biciclette.

Con Mario mi vedeva dato che andavamo assieme a scuola di musica. Ma, almeno per me, la musica non era cosa.

Meglio la bici. E quella Bianchi poi..! Ho cominciato a fare qualche giro con Vietri e, dopo una gita al Todocco, un

be clear, it was not new but it was stunning.

That was because I met a great man: Beppe Vietri. Native of Maratha, he was a postman in Canelli, but most importantly, he had been Italian champion of cycling, in the category of "Students".

And all because a friend of mine from middle school, Mario Lazzarino, lived in front of the workshop, where, the former champion, was moonlighting as bicycle technician.

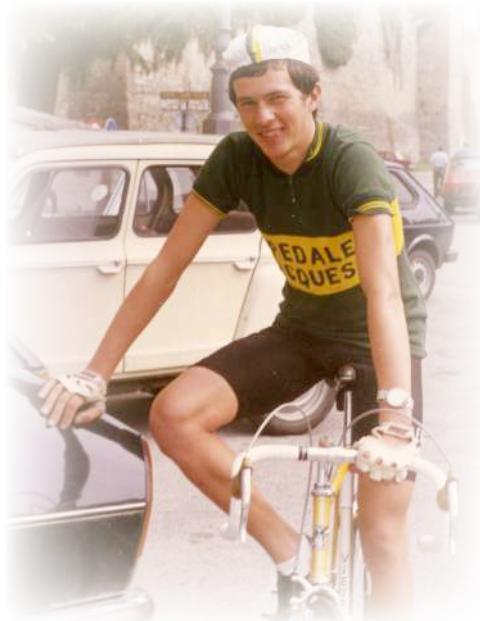
I used to meet Mario since we went to the same music school.

But as for me, music was not my thing.

The bike was better! Not to mention that Bianchi...!

I began going for a bike ride with Vietri, and, after a trip to Todocco, a shrine situated high in the hills (100 miles round-trip), he told me: "You have skills, why don't you sign up for an amateur company?".

I was dead tired, and I could hardly believe my ears.



Sulla mia
bici dopo
una gara
nel 1979.

*On my bike
after a
competition
in 1979*

santuario in alta collina, tra andata e ritorno un centinaio di chilometri, lui mi fa: "Hai della stoffa, perché non ti iscrivi a qualche società dilettantistica?".

Io ero scoppiato, morto e non credevo alle mie orecchie.

Così scelsi il "Pedale Acquese", una società blasonata, che aveva già la categoria Juniores. Ma era dura partire da lì. Tutti i giorni due ore in bici durante la pausa pranzo e quando tornavo mi mangiavo un panino lavorando.

Ogni giovedì poi c'era l'allenamento collettivo di squadra ed io ci andavo in bici, tranne un pezzetto in macchina con mia madre, che caricava me e la Bianchi per un paio di chilometri.

Questi allenamenti di squadra erano una cosa tipo: Acqui, Ovada, Turchino, sul tracciato della Milano-Sanremo sino ad Albissola, poi il Sassello e

So, I chose "Pedale Acquese", a sports club, already in possession of the Juniores category.

But it was tough, very tough. Every day, during my lunch break, I used to ride my bike for 2 hours and when I got back, I used to eat a sandwich while I was working.

Every Thursday we had team practice, I used to go there riding my bike, except for a short stretch of road where my mum used to drive me. she loaded me and the Bianchi for a couple of kilometers.

Group trainings were something like this: Acqui, Ovada, Turchino, following the rout of the Milano-Sanremo to Albisola, then moving through Sassello and finally going back to Acqui. All this, for a total of about 160 kilometers, and then I always returned home by my bike.

The day after training I used to work, even on Saturday. Just that I skippped the trip at lunchtime and

rientro ad Acqui.

Il tutto per un totale di 160 chilometri e alla fine tornavo a casa, sempre in bici.

Il giorno dopo lavoravo, sabato anche. Solo che saltavo la sgambata all'ora di pranzo e la domenica c'era la gara.

Si correva in Piemonte e Lombardia, facevo la lepre: vai in fuga e poi scopia.

Una volta non sono nemmeno riuscito a prendere il premio dell'ultimo arrivato, uno più furbo di me mi ha fatto passare e se l'è portato a casa lui.

Nel 1979 ho pedalato per 21.000 chilometri così. Avevo 15 anni.

Mio padre intanto aveva capito quanti sacrifici facevo per correre e mi appoggiava moralmente. Ma un giorno, quasi con pena, mi dice: "Però per fare tutta questa fatica e vincere mai forse è meglio che smetti".

Allora ho deciso: se la prossima gara non arrivo tra i primi 15 chiudo con la bici. Mi bruciava finisse così. E arrivai sesto.

Con questo piazzamento cominciavano anche ad arrivare gli assegni del Coni, pochi soldi, però tanta soddisfazione.

Cominciavo pure a capire la corsa, la tattica: come pedalare, quando fare la volata.

Certe volte erano sforzi talmente nuovi per il mio fisico che sentivo bruciare per giorni i polmoni, oltre che i polpacci.

on Sunday there was the race. We competed in Piedmont and in Lombardy. I was acting like a hare: first fleeing and then bursting.

It happened to me once that I couldn't even receive the price that is up to the one who comes in last place in race. A boy, smarter than me, put me through and took it home in my place.

In 1979 I cycled for 21.000 kilometers. I was fifteen years old.

Meanwhile my dad realized how many sacrifices I was doing to compete and he supported me morally.

But then one day, almost tenderly, he said to me "Why are you going through so much trouble without ever winning? It might be better if you stop." So, I decided: if in the next competition I'm not in the top fifteen, I'm done with my bike.

But I didn't want it to go this way so I ranked sixth.

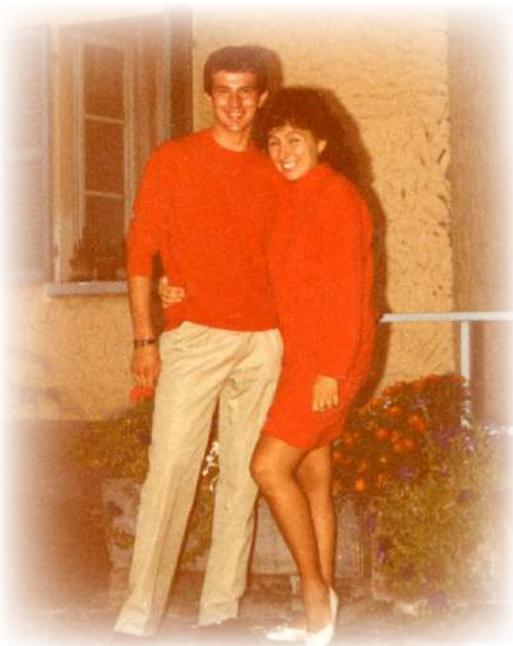
Thanks to this position in the standings, I began to get checks by the Italian National Olympic Comitee (CONI). It was little money but also great satisfaction.

I was even beginning to know the tactic, the way that I was supposed to ride, when the move "the sprint" had to be made.

Sometimes the efforts were so new for my body, that I could feel my lungs burning, as well as my calves.

Things happened that looked like comedy movie scenes.

As an example: during a race, I mi-



Con Mirella
ai tempi del nostro
fidanzamento
nel 1982.

*With Mirella
at the time of our
engagement in
1982*

Capitavano cose che sembravano scene da film comico.

In una gara prendo male una curva e volo giù da una scarpata, mi rialzo, riparto e dopo due chilometri finisco in un prato.

Poi, verso il finale, un vigile urbano non mi indica il percorso, io sbaglio strada e mi tocca tornare indietro di un altro paio di chilometri.

Il fatto è che ero emotivo, non ero freddo come avrei dovuto, mi emozionavo. Comunque ho corso due anni negli Juniores ed uno nei Dilettanti, seconda Categoria.

Emotivo lo ero anche nelle altre cose, nel privato. Non avevo lo spirito della compagnia, la parte riservata, chiusa, del mio carattere aveva sempre la meglio, non riuscivo a legare con gli altri.

Uno dei pochi momenti “sociali” che vivevo era la messa della domenica

sjudged a corner, and I fell off a cliff. I get up, I set off, and after two kilometers, I find myself in a meadow.

Then, almost at the end, a traffic policeman doesn't show me the way, I make a wrong turn and I have to go back for another couple of kilometers. The point is that I was very emotional, I wasn't aloof as I should have been.

I used to get really excited. Nevertheless, I competed two years in the “Juniores” category, and a year in the “Amateurs” one, second-class. I was emotional in other things too, in the private sphere. I had no team spirit.

The most private part of my personality won every time. I just couldn't to connect with somebody, just couldn't to connect with somebody.

One of the few “social” moments that I lived was the Sunday morning

mattina e andandoci incontravo sempre una ragazzina che faceva la mia stessa strada.

Aveva i capelli lunghi e ondulati, dei grandi occhi un po' a mandorla. Mi piaceva da matti ed ho scoperto il suo nome: Mirella.

Così una domenica che ero andato a messa in motorino all'uscita raccolsi tutto il mio coraggio e le chiesi se potevo accompagnarla sul mio Ciao. Lei salì. Mi sembrava quasi impossibile.

Continuammo a vederci, parlavamo, facevamo passeggiate. Mi faceva un gran bene, cominciai ad uscire dal mio guscio.

A Natale lei si era fatta male ad un piede e non poteva uscire di casa, ma io volevo assolutamente vederla, almeno per portarle un regalo.

Comprai un profumo e con il mio bel pacchettino in mano suonai il campanello, ma invece di Mirella mi venne ad aprire un omone, alto, grosso e per di più carabiniere.

Naturalmente era suo padre, mi squadrò ben bene, poi mi disse di entrare.

Da quel momento ero fidanzato.

Poi mi è arrivata la Cartolina Precetto, avevo 18 anni e sono andato a fare il militare: Artiglieria, addestramento a Fossano e operativo a Torino.

Facevo l'autista dei traini per i cannoni della Campale, mi avevano fatto Caporale istruttore di guida.

La naja l'avevo presa bene, mi divertivo, chiedevo di essere assegnato a tutte la missioni possibili.

Una volta mi hanno mandato a Treviso e ne ho approfittato per andare

mass, and by going there, I always met a little girl that used to take the same path I did.

She had long and wavy hair, and large eyes, slightly almond-shaped. I loved her and I found out her name: Mirella.

So, a Sunday that I went to the mass by scooter, I found the courage and I offered her a lift on my Ciao. She got on my scooter. It seemed almost impossible to me.

We kept going out together, we used to go for walks and talk. She made me feel good, this helped me to break myself out of the shell.

Around Christmas she hurt her foot, and she couldn't leave the house but I really wanted to see her, at least to bring her a gift.

I bought a perfume, and holding my nice little package, I rang the doorbell. But instead of Mirella, a big, tall man and, moreover a policeman, opened the door.

Of course, he was her father. He looked me over carefully, and then he told me to come in.

From that moment I was engaged. Then I got my draft card, I was 18 and I had to serve in the military: Artillery, training in Fossano and operational program in Turin.

I was a tow driver for the Campale guns, I was elected Corporal driving instructor. I took the military service well, I enjoyed, I asked to be assigned to every possible Army assignment. Once they sent me to Treviso so I took the opportunity to visit my Venetian grandparents.



Con mio
fratello
Roberto
e Mirella

*With
Mirella
and my
brother
Roberto*

a trovare i nonni veneti.

Con il Congedo ho capito che si era chiusa una fase della mia vita. Tornavo a casa e a casa c'era da lavorare.

Mio padre, ancora una volta, aveva colto al volo le esigenze del mercato e in officina si era cominciato a produrre anche serramenti di alluminio.

La bicicletta era stata la mia "libera uscita", il mio contatto con l'esterno, con una dimensione in cui la timidezza non conta. Contano le gambe, i polmoni. Non essere fighi.

La bici mi aveva insegnato a divertirmi faticando. Non ci poteva essere piacere senza la fatica.

Era così in casa, era così mio padre, era così il mondo che conoscevo.

When I left the military service, I realized that one part of my life was over. I went home and I knew I had to get to work.

Once again, my father seized upon the market needs and in the workshop also aluminum joinery began to be produced. The bicycle was my "free exit", my contact with the outside world, with a dimension where shyness doesn't matter.

The things that matter are the legs, the lungs. Not to be cool. The bike had taught me to have fun while struggling.

It was not possible to get results without efforts. It was like this at home, my father was like this, and so it was the world that I knew.

2

“Sotto questo sole è bello pedalare,
sì ma c'è da sudare”

Paolo Belli 1990
Album: “Il pianoforte
non è il mio forte”

Il militare l'avevo fatto a Torino, quindi non mi ero mai allontanato più di tanto da casa e il percorso dell'azienda l'avevo seguito costantemente. Anzi, qualche licenza dalla caserma l'avevo passata a lavorare in officina.

Ma a sentire mio padre pareva quasi che i dodici mesi di naja “smazzati” in Artiglieria per me fossero stati un periodo di vacanza.

Al rientro in azienda grandi cambiamenti non ce n'erano stati, così come non era cambiato il carattere di papà.

Ho ricominciato a lavorare come prima, anzi più di prima, perché dopo l'officina salivo al piano sopra, in casa di mia nonna, dove c'era anche l'ufficio della ditta, a tenere un po' di contabilità.

Lavoro ce n'era sin che si voleva, perché mio padre, come ho già detto, vedeva lungo, capiva in tempo quel che succedeva e dove bisognava andare a parare.

Così alla lavorazione del ferro aveva aggiunto quella dell'alluminio e quando arrivarono gli anni del boom dei serramenti in alluminio anodizzato noi eravamo pronti.

E l'averci messo sopra il cappello subito contava!

I did military service in Turin, so I had never gone too far from home and I followed the company's development constantly. Actually, I sometime spent military leave to work at the workshop.

But, according to my father it seemed almost as if the twelve months of military service spent in “Artillery” were for me a holiday period.

On my return to the company there were no great changes just as dad's personality that hadn't changed.

I started working again as before, actually even more than before, because, after finishing in the workshop, I went upstairs to my grandmother's house, where there was also the company office, to handle the bookkeeping.

We had as much work as we wanted, because my dad, as I said, was farsighted, he understood in time what was going on, and which direction he should take.

That's why, to iron working, he also added the one on the aluminum, and when the years of anodized aluminum joinery boom came, we were ready.

*And to be able to be ready for it from the start was important!
Certainly, our company was a small*



Durante
il servizio
militare in
Artiglieria.

*During my
military service
in artillery*

Certo, la nostra era una piccola azienda a dimensione familiare e avevamo a che fare con concorrenti di peso e forze ben maggiori, ma intanto c'eravamo ed il nostro posto sul mercato locale di questo nuovo prodotto, richiestissimo per abitazioni ed imprese, ce lo siamo ritagliato.

Papà, che era così poco propenso a spendere nel superfluo, per quel che riguardava i macchinari non faceva economie: voleva il meglio, puntava sui modelli che garantivano maggior produttività, maggior spazio di crescita.

Insomma guardava avanti e ci vedeva bene!

Quella sua “marcia in più”, che spesso si trasformava in aggressività verso il lavoro, i fornitori, i clienti stessi, gli faceva ottenere margini di successo notevoli.

Il fatto è che questa aggressività continuava spesso a dimostrarla anche nei miei confronti ed io la subivo con sempre maggior insopportanza. Riconoscevo le sue capacità, ma non reggevo più di tanto i suoi modi.

family-sized one, and we had to deal with strong rivals, with majeure importance and force, but even so, we were part of it, and we managed to earn our place on the local market of this new product, highly demanded for houses and businesses.

Dad, who was so unwilling to spend money on what is superfluous, didn't economize as far as machinery was concerned: he wanted the best, he invested in models that ensured higher productivity and more growth.

In short, he looked far ahead and he was right!

His “extra gear”, that often turned into aggression towards the job, suppliers, customers themselves, made him gain considerable margins of success.

Unfortunately, however, this aggression was often also used towards me, and I suffered with it increasing impatience. I recognized his talent, but I couldn't bear his manners anymore. Especially because, let's be honest, I was twenty, but basically, I didn't have job.

Anche perché, diciamo la verità, avevo 20 anni, ma in pratica non avevo un lavoro.

O meglio, lavoro ne avevo sinché volevo, solo che in azienda ero assunto come coadiuvante, perché così si risparmiava su mutua, contributi ecetera.

Ma soprattutto non avevo uno stipendio, una busta paga vera. Ogni tanto mi passavano qualche biglietto da centomila lire e tutto finiva lì.

Mi pesava. Pensavo che avrei voluto farmi una famiglia. Era un bel po' che uscivo con Mirella, gli anni passavano, ci sembrava di diventare vecchi, di perdere il tempo giusto della vita (oggi mi vien da sorridere pensando che lei aveva 21 anni ed io 23) Parlavamo di sposarci, ma prima di tutto c'era il dovere.

Intanto però nel poco tempo libero giravamo le colline a vedere case, sinché non incontrammo un imprenditore di Canelli che vendeva villette a schiera.

Ce n'era una in costruzione che ci piaceva. Passammo giorni a pensarci, poi decidemmo e andammo in banca a chiedere un mutuo. Lei si era diplomata infermiera, io ero in azienda senza un ruolo definito. Ci veniva la febbre se pensavamo a tutti quei soldi da restituire.

Comunque, anche fatto questo passo, la tabella di marcia non consentiva di bruciare i tempi.

Lavoravamo tutti e due come fosse l'unica cosa possibile nella vita e passammo due anni, tutte le domeniche,

Or rather, there was plenty of work as long as I wanted, but I was hired as adjuttant in the company, because in that way, it saved on health insurance fund, contributions and so on.

But above all, I didn't get a salary, a real paycheck. They occasionally gave me some 100,000 lire banknotes and that was it.

The situation was starting to weigh on me.

I wanted to have a family, I'd been going out for a long time with Mirella, years passed, we felt like we were getting old, like we were wasting the best years of our lives. (Looking back on it now, I smile thinking that she was 21 and I was 23). We were talking about getting married, but duty came first.

Meanwhile, in our little free time, we went around the hills to see some houses, until we met a manager from Canelli, who sold terraced houses.

There was one under construction that we liked. We spent days thinking about it, then we decided, and we went to the bank to get a loan.

She had graduated in Nursing. And I, on the other hand, was working in the company without any fixed role. We felt bad if we thought about all that money to be returned.

Even after we made this step, our timetable didn't allow us to skip any step.

We both worked like it was the only possible thing in the life, and we spent every Sunday, for two years, choosing tiles, bathroom fixtures,

a scegliere piastrelle, sanitari, mobili, tende e tutto quello che serviva a mettere su casa.

Finito il lavoro c'era la parte burocratica, i conti, le scartoffie e Mirella veniva ogni tanto a darmi una mano per tenere in ordine registri, bollette, fatture e così via.

I numeri però per me cominciavano ad avere un significato. Iniziavo a farmi l'idea di cosa fosse davvero l'azienda : fatturato, clienti, possibilità di crescita. Tutte cose in cui, prima, non avrei mai sognato di mettere il naso e nemmeno pensavo a mettercelo.

Anche mio padre, forse spinto da questo mio interesse e curiosità, cominciava a tralasciare il suo "andare a naso", che aveva funzionato benissimo sino ad allora, ma evidentemente si rendeva conto non bastasse più ad affrontare tempi e dimensioni nuove.

Io, sinora, avevo pensato solo al lavoro di officina, a farlo bene, a finirlo per tempo. Era questa la linea, la logica, la legge, dell'azienda.

Senza contare che, con il mio carattere chiuso, non pensavo ad andare oltre, probabilmente per paura del nuovo, per timore di responsabilità ignote, che mi intimidivano, ma sotto sotto mi affascinavano anche.

Proprio in quel periodo si presentò sulla scena della mia vita una delle persone più importanti per la mia crescita come imprenditore e per la "ricostruzione" della mia personalità. Si chiamava Diego Bruno, era ragioniere e lavorava nell'area amministrativa di un'azienda metalme-

furniture, curtains and everything necessary for setting up house.

Completed the job, there was the bureaucracy, bookkeeping, paperwork and sometimes Mirella came to help me to keep records, bills, invoices and so on in order.

The numbers, however, began to mean something to me. I began to get an idea of what the company really was: turnover, clients, growth potential. All things which, before, I never dreamed of sticking my nose in and I didn't even think of poking it there.

Even my father, probably driven by my interest and curiosity, was starting to avoid his "following his nose" that worked very well until then, but he realized, obviously, that it was no longer enough to face new times and dimensions.

Up to that moment I had thought only of the job in the garage, to get it done correctly and in time.

This was the line, the logic, the law, of the company.

Not to mention that, due to my introverted nature, I didn't think to go further, probably for fear of new situations, for fear of unknown responsibilities that intimidated me, but underneath they also fascinated me.

Just at that time, on the scene of my life one of the most important people for my growth as an entrepreneur and for the "reconstruction" of my personality showed up.

His name was Diego Bruno, he was an accountant and he worked in the administrative area of a local engineering company, very relevant even

canica della zona, già allora molto importante.

Mio padre aveva sentito parlare di lui e lo aveva chiamato per dargli una mano con i numeri.

Diego venne, si prese il bilancio della ditta e se lo portò a casa. Quando tornò aveva un piano d'azienda pronto: prospettive, investimenti, finanziamenti. Insomma un altro mondo rispetto a quello dell' officina a cui eravamo abituati.

Non c'era solo il LAVORO, c'era la GESTIONE, parola magica a noi quasi sconosciuta e Diego ce ne fece comprendere il significato e la profonda importanza.

Questo diede un'accelerata a tutto e sembrava che tutto avesse un'altra luce. Ci vedevamo meglio e anche mio padre capiva che, oltre al naso, ci voleva una vista nuova per andare lontano.

Di lì nacque l'idea di farmi entrare nella proprietà dell'azienda. La soluzione era costituire una società, una Snc con ragione sociale: "Marmo, di Marmo Luigi, Paolo & C.", tenendo così aperta la porta ad un futuro ingresso di mio fratello Roberto, che allora aveva 15 anni e frequentava i Periti.

Fu un grande momento per me, ma la festa fu un po' turbata dall'entità della quota di proprietà che Diego Bruno aveva pensato di attribuirmi: il 50% a cui si aggiungeva però, come riportato nell'atto costitutivo della Società, una clausola che mi riservava la piena facoltà decisionale.

then.

My father had heard of him, and he decided to call him to help us with the accounts.

He came, took the company's budget and took it home. When he came back, he had a business plan ready: financial framework, investment, funding. In short, another world compared to the workshop we were used to.

It wasn't all BUSINESS, there was the MANAGEMENT, a magic word, almost unknown to us and Diego made us understand its meaning and its profound importance.

This speeded up all the work, it looked like everything had a different light. We were looking in a better direction and even my father understood that, besides "following his nose", we needed a new perspective to go far.

That's where the idea to let me enter the property of the company came in. The solution was to establish a company, a SNC with a business name: "Marmo, di Marmo Luigi, Paolo & C", thus keeping open the door to a future entrance of my brother Roberto, who was then 15 years old, and he studied as engineer.

It was a great moment for me but fun lasted only a while, due to the size of the ownership share that Diego Bruno had thought to assign me: 50%, to which was added, however, as stated in the articles of association of the Company, a clause that reserved for me the full decision-making power.



Anni '90,
con mio
padre
Luigi

*In the
'90s with
my father
Luigi*

Questo perché, come diceva Diego, l'azienda doveva essere proiettata nel futuro e questo passaggio generazionale garantiva una maggior fluidità ed una piena continuità di gestione e di programmazione.

Mio padre, però, non la prese niente bene: dopo un quarto di secolo di potere assoluto vedeva messa in forse la sua autorità. Minacciò tuoni e fulmini, pensò di mandare a monte tutto, ma poi le ire rientrarono.

Non fu comunque un ritorno alla calma immediato, perché le acque si quietassero del tutto ci vollero anni. E io, ogni giorno, gli dimostravo di essere “sul pezzo”, di fare la mia parte come prima, ma elevata al quadrato. Così, piano piano, lo convinsi che ce la potevo fare a meritarmi quel potere.

In quel momento, inoltre, si era verificata l'opportunità di acquisire un terreno in Regione Dota, alle porte di Canelli.

Erano circa 5000 metri quadrati. E lì era sorta la nuova officina industriale, con 2400 metri quadri coperti. Con quell'investimento aumentava-

This was because, as Diego said, the company had to be projected into the future and this generational transition guaranteed a greater flexibility (fluidity), a full management and planning continuity.

My dad, however, didn't deal with it very well at all: after a quarter century of absolute power, his authority is questioned. He threatened to make a ruckus, to blow it all, but then the anger subsided.

Coming back to normality however was not immediate, it took years for things to settle down.

*And, every day, I proved to him to be always “on the job”, to do my bit as before, but much better.
So, slowly, I convinced him that I deserve that power.*

Furthermore, at that time, there had been an opportunity to acquire a plot of land in Regione Dota, just outside Canelli.

It was approximately 5,000 square meters. And the new industrial workshop was born there with 2400 square meters covered.



Le colline attorno a Canelli
Hills around Canelli

no anche l'impegno e la fatica, ma è crescendo che crescono le opportunità.

Avevo imparato che se si ha un'azienda non bisogna mai smettere di investire.

C'è una regola che ricorda un po' il principio dell'"horror vacui" in fisica. Come la natura ha "orrore del vuoto" e quindi tende a riempirlo, così per un'azienda se c'è uno spazio vuol dire che va riempito.

E questo è successo: abbiamo raggiunto nuove dimensioni, acquisito nuovi clienti e commesse sempre più importanti, perché le grandi aziende a cui facevamo riferimento come fornitori cercavano partner solidi, puntuali e pronti nella risposta alle nuove necessità dei committenti.

Entrando a Canelli con la nuova officina siamo entrati nel cuore dell'eno-mecanica. Era quello il nostro obiettivo, guardavamo avanti, come sempre.

As a result of this investment also the commitment and effort increased, but it is by growing that new opportunities arise.

What I learned was that if you have a company, you must never stop investing.

There's a rule that reminds me a bit the "horror vacui" principle of physics.

As nature has "horror of the void" and therefore tends to fill it, so for a company, if there is a space it means it needs to be filled.

And this is what's happened: we have reached new dimensions, we have acquired new customers and even more important orders, because the big companies to which we referred as suppliers, were looking for solid partners, punctual and ready to meet the raising needs of the clients. Entering Canelli with the new laboratory meant we also entered the heart of Eno-mechanic.



“ Entrando a Canelli
con la nuova officina
siamo entrati nel cuore
dell’Enomeccanica ”

Dall’edilizia degli anni Sessanta del Novecento, ai serramenti in alluminio degli anni Settanta abbiamo continuamente cercato il mercato migliore, quello che cresceva e in cui c’erano spazi da conquistare.

Ora era il turno delle macchine per il vino.

Il polo enomeccanico di Canelli negli anni Novanta era già importante, parecchie ditte che avevano sede nella nostra cittadina erano presenti da tempo al SIMEI di Milano, la massima rassegna italiana delle macchine per l’enologia.

Inoltre il settore vitivinicolo a quell’epoca viveva un periodo di crescita esponenziale, grazie all’estendersi della cultura del vino e quindi del suo consumo.

That was our goal, we were looking forward, as always.

From the construction of the 1960s to aluminium frames of the 1970s we have continually looked for the best market, the one that was growing and where there were spaces to conquer.

Now it was the turn of the wine machines.

The Eno-mechanic centre of Canelli was already important in the nineties, several firms that were based in our little town, were present for a long time at the SIMEI of Milan, the highest Italian exhibition of wine Industrie machines.



“ In quel momento, inoltre,
si era verificata l'opportunità di acquistare
un terreno in regione Dota,
alle porte della città ”

Era un mondo pieno di opportunità e dovevamo trovare la chiave per entrarci.

E un giorno arrivò tal Bruno Mogliotti con questa chiave in mano.

Nella sua azienda, la Fimer, produceva riempitrici e a lui servivano componenti in acciaio inox per le sue macchine.

Naturalmente ci siamo dovuti attrezzare per questa nuova produzione, ma il gioco valeva la candela e i risultati erano buoni.

Anche perché con Mogliotti bisognava saper stare al passo, lui era una specie di prova del nove per quanto riguardava la creatività e la flessibilità.

Mogliotti faceva parte di quella generazione di artigiani- imprenditori che sapevano lavorare con la testa, oltre che con le mani.

Furthermore, the wine sector was living at that time a period of exponential growth, thanks to the dissemination of wine culture and of its consumption.

It was a world full of opportunities and we had to find the key that let us enter.

And one day Bruno Mogliotti arrived with this key in his hand.

Within his company, Fimer, he produced fillers and he needed stainless steel components for the machines.

Of course, we had to gear up for this new production, but it was worth it and the results were good.

Especially since, with Mogliotti, you had to know how to keep up, he was a kind of litmus test in regard to creativity and flexibility.

Mogliotti was part of that generation of artisans-entrepreneurs who



“ Il ferro riporta a noi sensazioni
ed immagini ancestrali;
ricorda le facce di certi vecchi contadini delle colline:
scure per il sole, dure, rugose. Antiche.
Che quando le guardi non ti chiedi se assomigliano a qualcuno della
tua famiglia, ma sai che fanno parte della tua storia ”

Erano abituati a trovare soluzioni;
ad essere, anche nel piccolo, geniali;
a non arrendersi davanti alle sfide.
Era una partita continua, un non
mollare mai.

Un mondo tutto da conquistare, con
fatica, ma con la possibilità di riu-
scirci.

knew to work with the head as well as with the hands. They were used to find solutions; to be, even in their little, brilliant; not to give up before the challenges.

It was an ongoing challenge, a never give up.

A whole world to win, with difficulty, but with the chance to succeed.



Roberto Marmo
con alla sua destra
il Laser Mazak Fibra 8000 KW,
il primo esemplare di questo
modello consegnato in Europa
dalla corporation giapponese
leader mondiale delle macchine
utnsili avanzate.

Il Fibra 8000 KW ha grandi
capacità di raggiungere elevate
prestazioni in termini di
precisione, qualità e velocità.

*Roberto Marmo
and at his right the laser
Mazak Fibra 8000 KW, first
example of this model deliv-
ered in Europe by the Japanese
World leader
of advanced machine tool.
The Fibra 8000 KW has high
performance in precision,
quality and speed.*

3

“Nessuno ti segue
su quello stradone”

Francesco De Gregori 1993
Album: “Il bandito
e il campione”

La strada era quella: avevamo preso qualche macchina nuova per migliorare in qualità e velocità di produzione. “ENOMECCANICA” era una parola sinora semisconosciuta che entrava con tutto il suo significato a far parte della mia vita.

A tracciare la strada, ad indicarla, era stato il nostro territorio, la vocazione della nostra terra: vigneti e vino. Naturalmente in azienda serviva gente in più, persone che sapesse-
ro lavorare l'acciaio.

Una volta che le abbiamo trovate siamo entrati nel dettaglio delle lavorazioni e delle finiture di qualità, cercando sul mercato attrezzature specifiche.

Ma era una prova continua, perché gli oggetti che dovevamo produrre non erano quasi mai uguali. Una sfida che ci piaceva e il fatto che noi l'accettassimo piaceva ai nostri committenti: noi davamo ai clienti ciò che volevano e certe volte eravamo addirittura noi a spiegare loro quello di cui avevano bisogno.

Naturalmente ci volevano soldi ed allora la chiave del cassetto l'aveva mio padre, che per finanziare l'azienda spendeva il denaro che aveva, alle banche si rivolgeva di rado.

That was the way: we had bought some new machinery in order to improve our quality and production rate. “ENO-MECHANIC” was a little-known word so far, that came into my life with all its meaning.

It was our territory to trace the path, to show it, the vocation of our land: vineyards and wine.

Of course, the company needed more people who knew how to work with steel.

Once we had found them, we have gone into detail of quality processing and finishing, looking for special equipment on the market.

But it was an ongoing challenge because the items we had to manufacture were almost never the same. It was quite a challenge for us and the fact that we accepted it pleased our clients: we used to give our customers what they wanted, and sometimes we were even the ones who had to explain to them what they needed.

Needless to say, we needed money and at that time the key to the drawer was in the hands of my dad, who spent the money in his possession to finance the company, he rarely asked the bank for help.

E allora capii il perché di tanti anni di lavoro senza orari, senza sabati o domeniche. Capii perché in casa eravamo sempre così “tirati” quando si trattava di spendere.

Il perché era lì: poter far fuoco con la propria legna.

Allora la figura professionale più necessaria in un’azienda, un’aziendina come la nostra, era quella di chi sa risolvere i problemi ed è in grado di imparare a fare quello che facevano i dipendenti “anziani” o noi titolari.

Il più ricercato era comunque il saldatore, quello che “cuciva” il prodotto: una vasca, una cisterna, qualunque cosa dovesse essere solida, tenere bene, ma soprattutto raggiungere un livello qualitativo superiore a quello dei concorrenti.

Ecco: la partita, come sempre, si giocava sulla qualità.

In effetti in quegli anni aziende che lavorassero l’acciaio non ce n’erano molte, soprattutto in zona.

Quindi lavorare a Canelli, magari ispirandosi alla produzione di realtà industriali vere e proprie, era un bel vantaggio.

Il vino stava cominciando a vivere in pieno la sua grande stagione, il terreno era fertile, gli ordini fiocavano e l’attività cresceva.

Le persone che cercavamo dovevano essere in grado di sviluppare velocemente il lavoro che arrivava.

Quindi gente d’esperienza, magari esperti in altre lavorazioni, ma gente in gamba. Tanto che certe volte eravamo noi ad imparare da loro.

And then I figured out why so many years of work without rest, without Saturdays and Sundays. I understood why, at home, we were always so “tight” when it came to spending. The reason was clear: to be able to keep the fire burning with your own wood.

Then the most needed professional figure within the company, a small company like ours, was the one who knows how to solve problems and who can learn to do what the “old” employees or we owners did.

The most sought-after figure was still the welder, the one who “sewed” the product: a tank, a cistern, whatever should be solid, that has to hold up well, but above all, to reach a higher level of quality than the competitors. Here it is: the game, as usual, was played on quality.

Actually, at that time, there weren’t so many companies that produced steel, especially in the area. So, working in Canelli, taking inspiration from the production of real industrial companies, was a head start.

The wine had begun to fully live its great season, the soil was fertile, orders were flooding, and the business was growing.

The people we were looking for, should have been able to develop fast the work that arrived. So, people with experience, maybe people with experience in other sectors of work, but good workers. So good that sometimes we were the ones that had to learn from them.



Uno dei primi che arrivò era un marocchino che si chiamava Omar. Era sbarcato in Italia da poco e cercava lavoro, come aspetto non presentava bene e come carattere nemmeno, però decidemmo comunque di prenderlo in prova.

Facemmo bene, perché fu una grande rivelazione. Come saldatore Omar era un fuoriclasse assoluto e credo davvero di aver imparato da lui quasi tutto quel che so in fatto di saldatura.

Poi si presentò Tony, un ragazzo con i capelli lunghi sulle spalle. Mio padre i "capelloni" non li sopportava e non avrei mai pensato che lo avrebbe assunto. Invece il suo fiuto, ancora una volta, ebbe ragione: quel ragazzo, 33 anni dopo, lavora ancora qui alla Marmoinox ed è il responsabile di produzione.

Era la fine degli anni '80, io mi sposavo, cadeva il muro di Berlino e alla Marmoinox eravamo in sei.

Passavo le giornate in parte al telefono per ricevere gli ordini dei clienti e capire bene che cosa volevano, poi passavo alla progettazione e dopo ancora alla realizzazione del pezzo

Fine anni '80,
mi sposavo
con Mirella e alla
Marmoinox
eravamo in sei.

*In the late '80s
I married Mirella
and in we were six
in Marmoinox*

One of the first to arrive here was an African guy whose name was Omar. He had just arrived in Italy, and he was looking for work. He didn't present very well both for the look and the attitude, but we decided to take him on probation anyway.

We were right, it was a great surprise. Omar, as welder, was an absolute champion, and I believe to have learn from him almost all I know in terms of welding.

Then showed up Tony, a guy with shoulder-length hair. My dad couldn't stand the "longhairs", and I never thought he would have hired him. But once again his instinct was right. That guy, 30 years later, is still working here at Marmoinox company and he is the shop foreman.

In the late 1980's, I got married, the Berlin Wall fell and there was six of us at Marmoinox. I spent part of my days in part on the phone in order to get orders from clients and to be sure to understand what they needed, then I would switch to the planning and at last to the creation of the final



Tony Luongo
presenza storica
nell'azienda,
oggi responsabile
della produzione

*Tony Luongo
historical presence
in the Company,
nowadays head of
production*

nelle sue varie fasi.

Per finire, una volta al mese, mi chiudevo nell'ufficetto a produrre fatture. Mi sentivo come un “one man band”, quei suonatori ambulanti con una grancassa sulla schiena che cantano e suonano da soli tutti gli strumenti di un’orchestrina.

Avevo più autonomia, ma, alla fine non riuscivo a sfruttarla, perché avevo capito che se si lavorava non c’era molto altro tempo per il resto.

La vita privata continuava ad essere, come quando ero a casa dei miei, una parentesi nel lavoro, che diventa parte essenziale dell’esistenza. Non solo perché ti procura da mangiare, ma perché ti spinge a vivere.

È strano, c’è qualcosa che sembra ti dica: se ti fermi sei finito. E quando cominci a ragionare così, a sentire le cose in questo modo, il futuro si riempie d’improvviso di progetti, nuove possibilità, nuove sfide. Il capannone, che appena costruito sembrava così grande e vuoto, era pieno di macchine, di prodotti finiti.

Tutto cresceva, sbocciava, quasi sen-

piece in its various phases.

On top of all that, once a month, I locked myself in the office to make invoices.

I felt like a “one-man band”, one of those buskers with a bass drum on the back that sings and plays all the instruments of the orchestra alone.

I was more independent, but I couldn’t make use of it; because I understood that if you had to work, you didn’t have much time left for anything else.

The private life was the same as when I was living with my parents, a digression in the work, that becomes an essential part of your life, not only because it allows you to eat, but also because it motivates you to live.

It’s so weird, there’s something that sounds like: if you stop you die. And when you start to think that way, to feel things this way, your future suddenly gets filled with projects, new possibilities and new challenges. The shed, that newly built, looked so big and empty, was full of machinery and finished goods.

Everything was raising, blossoming without us almost noticing anything.



Roberto,
io e nostro padre
in una istantanea
del 2009.

*Roberto, me and
our father in 2009*

za che ce ne rendessimo conto. Noi seminavamo e i frutti maturavano.

Inoltre, in quel tempo, si era entrati nel vero boom del vino italiano di qualità, una volta depurato il mercato, dopo la drammatica vicenda del metanolo. Le aziende enomeccaniche, ancora una volta, crescevano e noi con loro.

Intanto mio fratello aveva finito di studiare ed era entrato in azienda. Gli inizi non furono facili, discutevamo spesso, litigavamo anche.

Ma questo succedeva soprattutto perché non eravamo mai completamente soddisfatti di quello che si faceva (e è ancora un po' così adesso). Ceravamo sempre una soluzione migliore di quella che avevamo trovato sino a quel momento.

Roberto si rivelava una persona molto concreta. Io ero più astratto, se vogliamo "creativo". Sinché non abbiamo capito come questa differenza fosse non un problema, ma un valore aggiunto per il nostro lavoro e che si

We sow, and the fruits ripened.

Furthermore, at that time, we were in the real boom of the Italian quality wine, once the market cleared up after the dramatic event of methanol. The Eno-mechanic industries, once again, were growing, and so we were.

Meanwhile my brother has finished his studies and he joined the company. At the beginning it was not easy, we often discussed, and argued too.

But this happened because we were never completely satisfied with what we did (and it's pretty much still the same today). We were always seeking a better solution than the one found till that moment.

Roberto turned out to be a real concrete person. I was more abstract, if we want, "creative". The situation lasted until the moment when we understood how this difference was not a problem, but an added value for our job, and that we-



“ La logica era, da parte mia,
principalmente
quella della soddisfazione del cliente ”

poteva arrivare allo stesso obiettivo
passando per strade differenti.

La logica era, da parte mia, prin-
cipalmente quella della soddisfazione
del cliente.

Per Roberto questo contava, ma te-
nendo ben presente l'aspetto del
guadagno in relazione all'impegno,
insomma la produttività aziendale.

Due prospettive diverse ma che, una
volta integrate, sono diventate la
forza del sistema che ci ha fatto cre-
scere. Il fatto è che, come ci aveva
insegnato nostro padre, quando rag-
giungi dimensioni maggiori non puoi
dire “no” ai clienti, perché bisogna
mantenere il ritmo del lavoro ed il
livello del fatturato, adeguandoli alla

*could achieve the same goal through
different roads.*

*The logic was, for me, mainly focused
on the customer's satisfaction.
This was important also for Roberto
but bearing in mind the aspect of the
gain due to dedication. In short, in-
dustrial productivity.*

*Two different perspectives that, once
integrated, became the strength of
the system that helped us to grow.
The fact was that, as our father told
us, when you reach greater dimen-
sions, you can't say “no” to the custo-
mers, because it's necessary to keep
the pace of labour, the level of the
turnover, adapting them to the rea-
lity of growth.
That's what investment and innova-*



“ Quando raggiungi dimensioni maggiori non puoi dire “no” perché bisogna mantenere il ritmo del lavoro ”

realità della crescita.

Questo vuol dire investimenti ed in novazione, quindi sacrifici in termini di maggior tempo dedicato all'attività aziendale e denaro per sostenerla. Ma essere all'avanguardia paga.

D'altronde mio fratello, come avevo fatto io, frequentava l'officina sin da bambino e poi, anche durante gli studi, nel tempo libero aiutava in azienda, cosa che per la nostra mentalità di famiglia era naturale si facesse.

La “pausa esterna” era stata, anche per lui, il servizio militare, che aveva svolto nei Carabinieri e che lo aveva entusiasmato moltissimo.

Poi, tornato a casa, si era fatto la sua “gavetta” passando uno ad uno tutti i reparti di lavorazione sino a conoscere perfettamente ogni fase della produzione.

tion mean, so sacrifices in terms of more time spent in the business productivity, and money to support the company.

But to be at the forefront pays off. Difference was not a problem, but an added value for our job, and that we could achieve the same goal through different roads.

On the other hand, my brother, as I did, attended the workshop since childhood, and then, also during his studies, he helped in the garage in his free time, something that was pretty normal for us.

The “external pause” was military service even for him, that he made in the order of Carabiniers, that enthused him so much.

Then, once back home, he paid his “dues”, working in all processing departments one by one till he knew every stage of production perfectly.



La Marmoinox, è anche molto legata al mare. Per questo partecipiamo alla rassegna "Incontri in blu". Una prestigiosa iniziativa che si svolge a Genova riunendo sportivi ed imprenditori che si battono per la salvaguardia dei mari.

Paolo Marmo ha qui alla sua destra Leonardo Ferragamo, Presidente della Salvatore Ferragamo, e alla sua sinistra Giovanni Toti Presidente della Regione Liguria

Marmoinox, is also linked to the Sea. For this reason we take part to "Incontri in blu", a prestigious initiative in Genoa that gathers athletes and entrepreneurs who fight for the protection of the seas.

Paolo Marmo and at his right Leonardo Ferragamo, Head of Salvatore Ferragamo, and at his left Giovanni Toti, President of Regione Liguria



“ Spesso le cose arrivavano come treni in corsa e noi dovevamo riuscire a salirci su senza rischiare di essere travolti ”

L'azienda ci riempiva la vita, con tutte le sfide tecniche ed economiche, oltre a quelle umane, nel rapporto con i committenti, che dovevamo affrontare quotidianamente, ma, accettandole, giorno per giorno imparavamo. Spesso le cose arrivavano come treni in corsa e noi dovevamo riuscire a salirci su senza rischiare di essere travolti.

Del resto le regole del gioco erano quelle: i nostri clienti lavoravano di più e per non perdere la posizione in classifica bisognava pedalare.

Il mondo delle imprese però stava cambiando. Non si trattava di un cambiamento brusco o improvviso, ma lo si avvertiva costantemente e dipendeva in gran parte dal fatto che gli imprenditori di un tempo, quelli nati artigiani, pian piano se ne andavano in pensione o nell'Aldilà.

Venivano a mancare figure di riferimento, personaggi caratteristici e sovente geniali che, a volte, per farti capire bene quel che volevano arrivavano in officina ad impostare il lavo-

The company filled our lives with technical and economic challenges, in addition to the human ones, in the relations with clients, that we had to face daily, but by accepting them, we learned day-to-day.

Things used to come as runaway trains, and we had to get on without being overwhelmed.

The rules of the game, after all, are those: our clients worked harder, and we had to keep up the pace as not to lose the place on the leader board.

The business world was changing. It was not an abrupt or sudden change, ut it could be constantly felt, and it largely depended on the fact that the entrepreneurs of yesteryear, those who were born as artisans, little by little were retiring or passing away. There were always less role models, characteristic and often brilliant characters, that, sometimes, in order to give you a real good idea of what they wanted, they arrived in the workshop to set the work themselves,



Paolo Marmo con Chris Bertish, che per primo ha attraversato l' Atlantico su una speciale tavola da Stand Up Paddle (SUP)

Paolo Marmo with Chris Bertish, first man crossing the Atlantic Ocean on a SUP.

ro, perché facevano prima così che a perdersi in spiegazioni.

Tipi d'uomini che conoscevo bene, perché assomigliavano molto a mio padre.

Quando non c'è più stata una storia comune è anche venuto a cadere il nesso del vissuto professionale comune, del lavoro nella sua dimensione di scambio di esperienza.

E allora tutto il trascorso di quel mondo si è prima appannato, poi è svanito del tutto.

A quel punto alcuni dei nostri clienti locali hanno cambiato mentalità, hanno allargato lo spazio di ricerca per le loro commesse.

Quel che andava bene prima non andava più bene adesso, quindi, visto che loro andavano a cercare altrove anche noi abbiamo preso altre strade.

Certo un po' ci è dispiaciuto, ma questo "strappo" è stato un altro elemento che ha fatto crescere la nostra strategia di impresa e dato il colpo d'ala per staccarci dal nido.

because in this way it was faster instead of losing time in an explanation.

These were the kind of men I knew well, because they looked a lot like my father.

When the common history came to an end, also the connection of common professional experience with the work in its dimension of exchange of experience got lost.

And then, all the history of this small world got first foggy, and then it vanished completely.

By that time, some of our local customers have changed their mentality, they have expanded the search area for their orders.

What was good before, was no longer good now, so, since they were going to seek elsewhere, we took other paths too.

We were sorry, of course. But this "cut" has been another element that has made our business strategy grow, and has given our wings the wind blow needed for us to leave the nest.



Roberto, nostra madre Imelda ed io

Roberto, me and our mother Imelda

“ Il mondo delle imprese però stava cambiando.
Non si trattava di un cambiamento brusco o improvviso,
ma lo si avvertiva costantemente
e dipendeva in gran parte dal fatto che
gli imprenditori di un tempo,
quelli nati artigiani,
pian piano se ne andavano in pensione o nell'Aldilà. ”

4

“E i francesi
che si incazzano”

Enzo Jannacci 1979
Album . “Foto ricordo”

Così, all'inizio degli Anni 2000, abbiamo deciso di uscire dal guscio della piccola città in cui eravamo cresciuti, come persone e come azienda. Ma abbiamo scelto di farlo mantenendo più forte che mai la nostra cifra identitaria: eravamo orgogliosi che i nostri prodotti fossero “Made in Canelli” e, attraverso l'attenzione che essi riuscivano a risvegliare nei clienti di altre regioni, far conoscere le potenzialità e la tradizione di lavoro della magnifica terra in cui siamo nati ed in cui operiamo.

Avevamo cominciato a frequentare le Fiere, le Mostre campionarie dei settori in cui speravamo di trovare uno sbocco per i nostri prodotti. Il passo più importante lo facemmo presentandoci al SIMEI di Milano, la massima Esposizione delle macchine enologiche e delle tecnologie per il vino.

Anche se, naturalmente, eravamo un po' intimiditi nell'affrontare il mercato internazionale, che costituiva una dimensione tanto nuova e tanto più vasta di quella in cui eravamo abituati a muoverci.

Proprio in quegli anni avevamo realizzato i primi elevatori per tappi (una tramoggia con un lungo collo da giraffa, che “spara” i tappi nella macchina tappatrice) e questo prodotto

So, in the early 2000s, we decided to come out of the shell of the small town where we grew up, as people and as company.

But we decided to do so by keeping our hallmark stronger than ever: we were proud that our products were “Made in Canelli”, and through attention that they were able to draw in clients from other regions, make people aware of its great potential, tradition of work of the magnificent land in which we are born and in which we operate.

We'd started to attend the trade fairs, trade shows of the sectors where we hoped to find an outlet for our goods. The most important step we did was to introduce ourselves at the SIMEI in Milan, the maximum exposure of wine-making machines and technologies for wine.

Although, of course, we were a little intimidated by facing the international market that represented a dimension, so new and so much wider than that in which we were used to move in.

Precisely in those years, we had realized the first caps-feeders. (A funnel with a long giraffe neck, which “shoots” the caps in the capping machine), and this product was our highlight,



Carola il giorno della Laurea con mia madre Imelda e mia suocera Adele
Carola at her graduation with my mother and my mother in law

era il nostro pezzo forte, anche perché abbiamo subito capito che questo tipo di macchine poteva essere costruito su scala industriale e non solo a livello artigianale, come era stato fatto sino ad allora. Ed è stato anche grazie alla fiducia in questo nostro fiore all'occhiello che abbiamo avuto il coraggio di tentare il salto.

Comunque non era facile trovare un legame empatico con quel mondo di cui non ci sentivamo parte, ma per fortuna fu quel mondo, avvertito come così distante, che invece ci aprì le braccia. Il primo contatto avvenne con la Kosme di Mantova, una importante azienda specializzata in impianti di imbottigliamento ed etichettatura per il settore alimentare.

Avevo il timore che sarebbe stato inutile avvicinarmi, praticamente sconosciuto, ad un potenziale cliente così grande.

especially since we quickly realized that these machines could be built on an industrial scale and not only at an artisan level, as it had been done until then. It was also thanks to the trust in our flagship that we had the courage to attempt the leap.

However, finding an empathic bond with that world we didn't fit was not easy, but fortunately, it was that very world instead, perceived as so distant, to welcome us.

The first contact occurred with the Kosme of Mantua, a significant company specialized in bottling and labelling plants for the food industry.

I was afraid that approaching such an important potential customer, almost unknown, would be futile. So, I introduced myself to one of the owners, thinking that he barely would give me time to leave my business card.



Paolo Marmo con il prestigioso premio Welfare Index 2022
With the prestigious Welfare Index 2022 Award

Quindi mi sono presentato ad uno dei titolari pensando mi desse sì e no il tempo di lasciargli il mio biglietto da visita. Invece mi ascoltò con gentilezza ed interesse, per poi indirizzarmi alla persona responsabile per l'azienda della valutazione tecnica dei prodotti da acquistare.

Fu un ottimo inizio (tant'è vero che la Kosme è rimasta tra i nostri clienti più importanti) e cominciammo il rapporto di collaborazione con i primi ordini nel giro di pochi mesi.

Da questa positiva esperienza abbiamo capito che ce la potevamo fare a varcare i nostri vecchi confini. Inoltre quella prima volta al SIMEI, guardandoci attorno in quel mare di stand, abbiamo rafforzato la nostra convinzione di agire prendendo come obiettivo quella "terra promessa" che si estendeva tra Emilia, Lombardia, Veneto. La "food valley" italiana, con il suo punto di riferimento a Parma.

Instead, he listened to me with kindness and interest and then he pointed me towards the person responsible for the company of the technical evaluation of the products to buy.

It was a great start (so much that Kosme is still one of our most important customers today) and we began the collaborative partnership with the first orders in a matter of months. From this positive experience we figured out that we could cross our old boundaries.

And besides, that first time at SIMEI, looking around among all those stands, we have strengthened our idea to act by targeting that "Promised Land" that extended between Emilia-Romagna, Lombardy and Veneto.

The Italian "Food Valley", with its landmark in Parma.



“ Quel che piaceva ai nuovi clienti era la nostra flessibilità unita alla rapidità ”

E' stato un approccio sorprendentemente piacevole, perché quando ci rivolgevamo alle aziende di quell'area per proporre i nostri prodotti non solo trovavamo persone propense ad ascoltarci e, se il caso, ad acquistare, ma anche pronte ad indicarci piccole modifiche o miglioramenti funzionali per le nostre macchine.

A volte ci indirizzavano addirittura verso altri imprenditori, magari anche loro concorrenti, ai quali potevamo proporci.

E non era poco in tempi in cui internet non era ancora un mezzo per tutti e persino localizzare fisicamente le aziende poteva risultare complicato. Totalmente un'altra mentalità rispetto a quella con cui eravamo abituati a fare i conti nei nostri rapporti con i clienti.

Questa disponibilità all'ascolto ha fatto la differenza, perché noi non

It was a surprisingly pleasant approach, because when we had something to do with the companies of that area to present our products, we used to find people not only inclined to listen to us, and eventually, to acquire, but also ready to recommend to us small changes and functional improvement for our machinery.

Sometimes we even addressed towards other entrepreneurs, maybe our competitors, whom we could introduce ourselves to.

Thing that should not be underestimated at a time when Internet was not yet a tool accessible to all and even physically locating businesses could be difficult.

A totally different world if compared to the one where we used to deal with our customers relationships.

This willingness to listen made the difference, because we didn't go to the new territories just to sell but

andavamo in territori nuovi solo per vendere, ma per collaborare con le aziende locali alla produzione sul posto di quel che serviva e loro ci fornivano spesso supporti tecnici ed operativi.

Era un “fare sistema” che a noi conveniva, visto che non dovevamo mandare personale in trasferta per periodi troppo lunghi e il coinvolgere le imprese della zona in cui acquisivamo le commesse rendeva l’impatto meno invasivo.

Questo era facilitato dal fatto che non proponevamo solo i nostri prodotti finiti, come le macchine presentate al SIMEI, ma anche materiali alle prime fasi di lavorazione, come le lamiere.

Quel che piaceva ai nuovi clienti era la nostra flessibilità unita alla rapidità. Un vantaggio acquisito perché il nostro ufficio tecnico si avvaleva già di un’avanzata strumentazione CAD tridimensionale per sviluppare anche i progetti più semplici. Questo investimento garantiva un vantaggio che ci poneva un passo avanti rispetto a molte aziende concorrenti.

Era l’ennesima dimostrazione del “teorema di famiglia” caro a mio padre: il lavoro e gli investimenti nell’azienda generano altro lavoro ed altre possibilità di investimenti.

Una volta preso il giro abbiamo capito che era impossibile non trovare clienti e lavoro, soprattutto puntando sullo scambio di esperienze.

Abbiamo imparato che ogni input contribuisce a migliorare ed anche una piccola impresa come la nostra può proporre soluzioni valide a industrie molto più grandi, se riesce a

also to collaborate with local companies to the production on the spot of what was needed, and they often provided us technical and operational support.

It was a “create a system” very convenient for us, since we shouldn’t have sent the staff away for too long and involving companies of the area where we used to acquire the orders made the impact less invasive.

This was facilitated by the fact that we didn’t just propose our final goods, such as machines presented at the SIMEI, but also materials in the early stages of processing, such as sheet metal.

What new customers liked was our flexibility combined with speed. An advantage gained because our technical department already took advantage of an advanced three-dimensional CAD instrumentation to develop even the simplest projects.

This investment provided an advantage which allowed us to be one step ahead of many competing companies.

The umpteenth demonstration of the “family theorem” so dear to my father: work and investments in the company generate other work and other investment opportunities.

Once got the hang we found out that it was quite impossible not to find customers and work, especially by focusing on exchange of experience.

We have learned that any input helps to improve and even a small business like ours, if it succeeds to set up an effective dialogue, can offer successful solutions to much larger

instaurare un dialogo efficace.

Una linea che manteniamo tuttora come cifra aziendale, supportati dai risultati e dalla stima ottenuti.

Allora però nella nostra soddisfazione c'era un retrogusto amaro: questo affermarci fuori dalle mura della nostra città veniva infatti guardato (e commentato) con un certo sussiego da una fetta degli imprenditori cannellesi.

E questo ci dispiaceva sinceramente, visto che i risultati erano stati ottenuti senza scorciatoie, ma con tanto lavoro ed altrettanti sacrifici.

Da buon ciclista mi giravano in mente le parole di quella splendida canzone che si intitola “Bartali”, scritta da Paolo Conte per Enzo Jannacci, quando dice ..”i francesi che si incazzano..”.

Ovunque, come al Tour de France del '48, c'è sempre qualcuno a cui non piacciono le vittorie degli altri.

Intanto eravamo anche entrati in un settore molto interessante e prestigioso, a cui sino a poco tempo prima non avremmo neppure sperato di poter accedere, quello degli allestimenti per le industrie farmaceutiche, ben presenti in Emilia.

Ancora una volta il passo fu favorito dalla capacità di collaborare sul posto, una nostra caratteristica che piaceva molto ai clienti.

Abbiamo seminato negli anni, raccogliendo stima per la nostra serietà e la capacità di interagire con le aziende locali.

Poi scoprимmo il mare!

All'inizio degli Anni 2000 la nautica totalizzava numeri molto importanti e tutti quelli che potevano permetterselo desideravano una barca.

industries.

A line that we still hold as corporate figure, supported by findings and by the esteem received.

At that time, though, our satisfaction had a bitter aftertaste. Our attempt to establish ourselves outside the city walls was seen (and commented) with some haughtiness by a large number of entrepreneurs of Canelli. We felt truly sorry for that, given that the results were achieved with no shortcuts, but rather with a lot of work and as many sacrifices.

As a good cyclist I had, swirling around in my head, the words of that beautiful song called “Bartali”, written by Paolo Conte for Enzo Jannacci; when it goes like this: “the French who get pissed off...”.

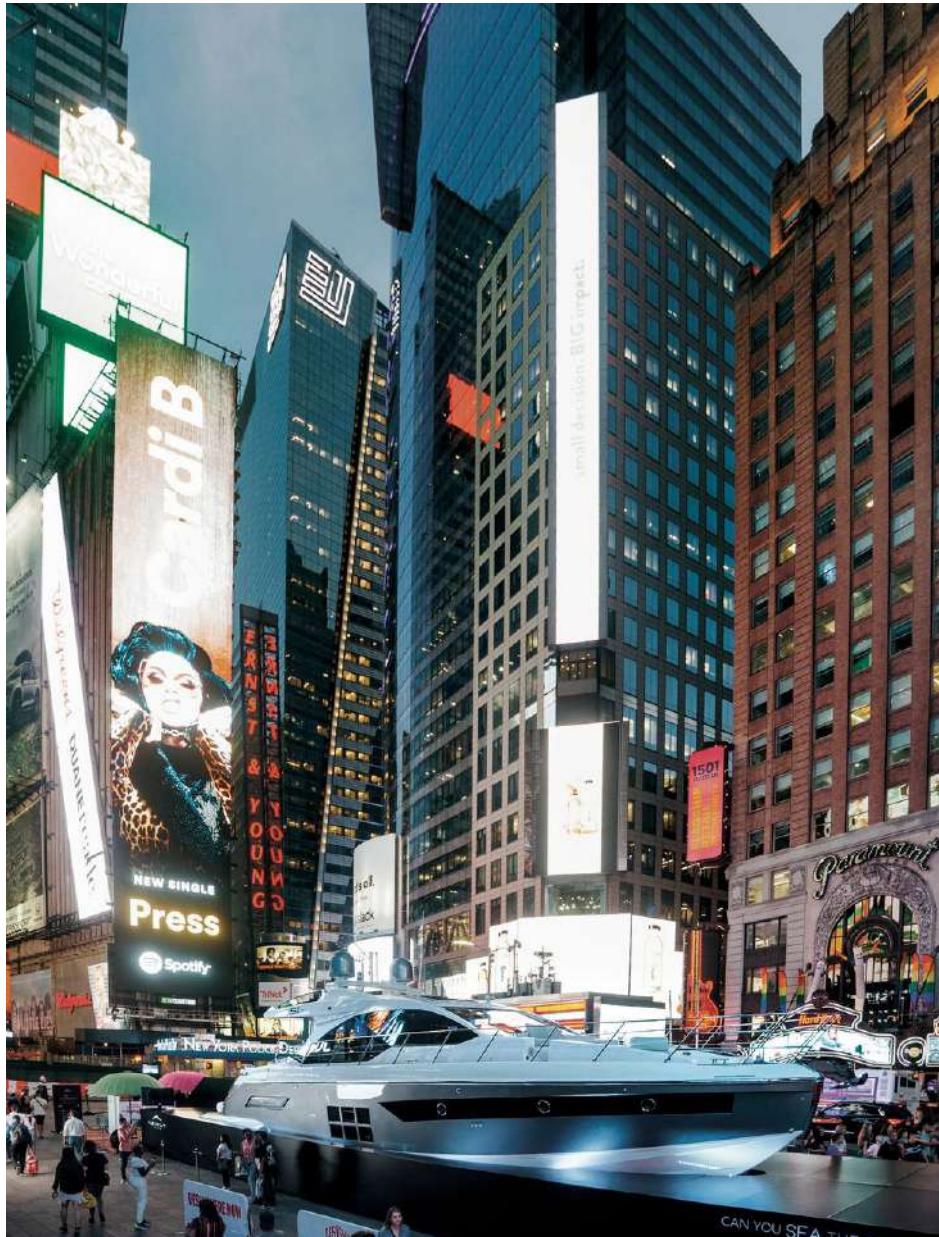
Everywhere, as at the Tour the France of '48', there's always somebody who don't like others' achievements. Meanwhile we had also entered a very interesting and prestigious sector to which, until recently, we wouldn't have even hoped to access, that of the equipment for the pharmaceutical industry, firmly established in Emilia.

Once more, the step was favoured by the ability to be a reliable business partner, a feature that our customers really liked.

We have sown over the years reaping esteem for our seriousness and the ability to interact with local companies.

Then we discovered the sea!

At the very beginning of the 2000's the Nautica scored significant numbers and those who could afford it, desired a boat.



Azimut, firma italiana al vertice mondiale della cantieristica da diporto, per il suo 50° compleanno ha esposto una delle sue prestigiose barche a Times Square, nel cuore di New York. Sulle yacht componenti prodotte nella nostra azienda

Azimut, brand among the World leader in shipbuilding, for its 50° birthday has put one of its prestigious ships in Times Square, NY.

On the yacht parts craft by our company



I cantieri costruivano in serie e quindi noi potevamo replicare molti pezzi: scudi salva chiglia, mancorrenti, bitte, tavolini per interni ed esterni. Avevamo consolidato un buon accordo con la Azimut di Avigliana, che cominciava ad imporsi sul mercato mondiale.

I loro mitici modelli Z30, Z40, Z52 (il numero dichiarava la lunghezza espressa in piedi della barca) erano costruiti in vetroresina e, rispetto alle "forme" in cui lo scafo veniva impostato, le tolleranze ammesse erano molto strette.

Inoltre, poiché bisognava fare i conti con l'assestamento del vetroresina, era facilissimo che i pezzi, una volta posizionati, non quadrassero.

Era un gran lavoro di pazienza e difficoltà, ma anche di soddisfazione. Un mondo affascinante popolato da attori, calciatori, grandi industriali, tutti personaggi che ho avuto modo di conoscere in quel periodo.

La Azimut aveva cominciato a produrre in serie, applicando sulle barche le tecnologie che Fiat usava per

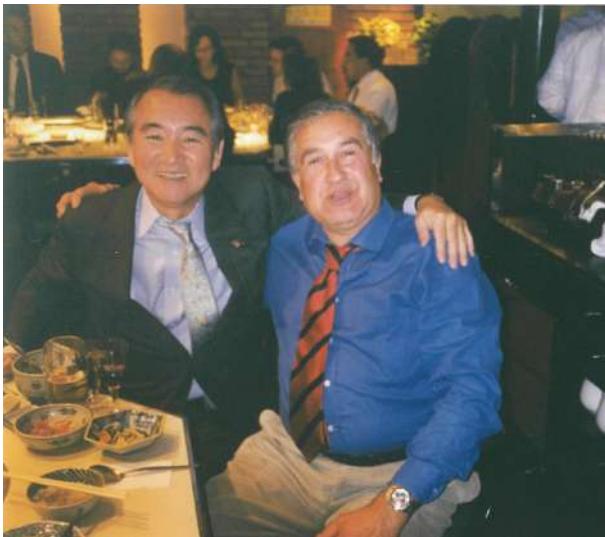
Shipyards mass-produced so we were able to reproduce many items: shields, protections for keel, handrails, bollards, coffee tables for indoor and outdoor.

We had made a good deal with the Azimut of Avigliana, that had begun to establish itself on the international market. Their iconic models: Z30, Z40, Z52 (the number stated the length of the boat) were made in fiberglass and compared to the "mould" in which the hull was set up, the permitted tolerances were extremely small.

In addition, since it was necessary to deal with the settlement of the fiberglass, it was quite possible that pieces, once placed, didn't add up.

It was a great work made of patience and difficulty but also of satisfaction. A captivating world populated by actors, footballers and big businessmen. All characters I got to know in that period.

The Azimut had begun mass-production, using on boats the technolo



Luigi Marmo durante un viaggio di lavoro in Giappone alla Mazak Laser con uno dei tre fratelli Yamazaki proprietari della Yamazaki Mazak

Luigi Marmo during a business trip with one of the three Yamazaki brothers, owners of Yamazaki Mazak

le auto. Un' innovazione di assoluto successo. In seguito arrivarono i designer, con progetti meravigliosi, ma quasi impossibili da realizzare continuativamente con i mezzi di allora. Ogni barca aveva le sue caratteristiche specifiche e bisognava realizzarla costruendo quasi un pezzo per volta. Le cose diventavano molto più complicate per il dilatarsi dei tempi di lavorazione e meno attrattivi dal punto di vista degli utili, ma riuscimmo ad ovviare producendo per le aziende che arredavano le barche e non solo direttamente per il cantiere.

Dopo qualche anno arrivò la crisi economica, che ebbe riflessi parecchio pesanti sulla nautica, anche per ragioni fiscali: le barche erano uno degli elementi per la valutazione del reddito e quindi chi le aveva tendeva a venderle, non certo a comprarne.

Per noi i margini diventavano sempre più stretti, quindi abbiamo gradualmente rallentato l'attività, pur senza mai uscire dal settore, perché la nautica è proprio un bel mondo e ci piaceva pensare che su quegli scafi

gies that Fiat applied to the automobiles. A successful innovation.

Later came the designers with wonderful projects, but nearly impossible to be carried out continuously with the tools of that time. Each boat had its own specific features and it had to be created by building almost piece by piece.

Things started getting much more complicated due to the expansion of processing times and less attractive from the earnings prospects, but we managed to make up for it by producing for companies that furnished the boats and no longer providing the yard directl. Few years later started the financial crisis which had serious consequences on the nautical sector, also for tax purposes: the boats constituted one of the elements required for the as sessment of income, and hence, whoever owned one was inclined to sell it, certainly not to buy one. For us, we have, therefore, slowed down the operation without ever leave the sector, because the nautical world is a real good one and we used to think that on boards the dream



Con le mie
figlie Martina,
Carola e mia
moglie Mirella

*With my
daughters
Martina and
Carola and my
wife Mirella*

da sogno che solcavano i mari ci fosse qualcosa costruito sulle colline di Canelli. Una grande esperienza che ci ha arricchito molto in termini di creatività su nuove soluzioni.

Parallelamente avevamo iniziato a dedicarci alle macchine per la stampa e l'editoria, producevamo le vasche per l'inchiostro, ma dovevamo acquistare parecchi componenti e quando i materiali comprati, in certi casi, superano in termini di conti economici quelli prodotti il lavoro non può essere remunerativo. Però, anche se brevi, si è trattato di esperienze importanti per capire.

E comunque abbiamo sempre portato a termine ogni lavoro, soddisfatto ogni commessa e garantito l'assistenza a qualunque costo, spesso anche aumentando i turni di lavoro in azienda. Sarà anche per questo che i clienti continuano a cercarci e noi

hulls that ploughed the seas there was a little something built on the hills of Canelli.

A great experience that has enriched us in terms of creativity for new solutions.

At the same time, we started to dedicate ourselves to printing machines and to publishing industry.

We used to create tanks for the ink, but we had to buy several components, and when in proportion the acquired materials exceed (in terms of economic accounts) those produced, work can't be profitable.

However, although brief, these were useful experience to learn.

We have always completed every job, satisfied every customer and provided assistance at any cost, often even increasing the work shifts in the firm. That's probably why our clients continue to look for us and we hardly



Il Germoglio è una grande scultura in acciaio inox realizzata nelle nostre officine. Il disegno ha vinto il concorso per il monumento della rotonda installata al centro di Canelli.

Il germoglio da cui nasce la vite e l'acciaio con cui si realizzano le macchine per l'imbottigliamento, i motori pulsanti della nostra economia.

difficilmente rispondiamo “no”. Certo siamo più selettivi, abbiamo rivisto alcune cose nelle nostre procedure, ma le porte non vanno mai chiuse completamente.

Se ci sei, ci sei per tutti.

Se un'azienda vuole progredire non deve dimenticarsi da dove viene, ma la tendenza deve essere quella di farsi riconoscere ed affermarsi attraverso i prodotti che realizza.

Il compromesso giusto è quello di un'azienda rivolta ad innovazione e metodi industriali, ma che mantie ne la voglia di plasmare la soluzione adeguata alla sfida con creatività e, se il caso, con testardaggine, come facevano i vecchi artigiani.

Germoglio is a great stainless steel artwork built in our company.

The art won the contest for the roundabout monument in the center of Canelli.

The sprout where the vine and the steel of the bottling machinery - the engine of our economy - are born.

answer “no”. Of course, we are more selective, we have reviewed several aspects in our procedures, but the doors should never be closed completely. If you are present, you are present for everyone.

If a company wants to progress, it's necessary not to forget where it comes from, but the rule must be to get recognized and to succeed through the products that it realizes.

The right compromise is that of the company aimed at innovation and industrial methods, while preserving the desire to shape the right solution to the challenge with creativity, and, if so, stubbornly as the old craftsmen used to do.

5

“Su una vecchia bicicletta da corsa
Con gli occhiali da sole
Il cuore nella borsa “

Lucio Dalla 1981
Album “Q disc”

Ora c'è la parte più difficile: parlare del futuro. Un po' perché, come dice una canzone, "Il futuro è un'ipotesi". Ma, ancor di più, perché al futuro bisogna arrivarcì passo dopo passo. O, per mantenere la metafora della bicicletta, pedalata dopo pedalata la strada si scopre facendola.

Quindi la risposta più sensata che si possa dare in questo capitolo, dedicato a spiegare che cosa potrà diventare la Marmoinox, me la suggerisce Lucio Dalla: "Telefonami tra vent'anni". Sottintendendo che solo allora, quando il futuro di oggi sarà diventato passato, lo potrò dire con sicurezza.

Anche perché un'azienda è sempre meno identificabile con il famoso "uomo solo al comando", certo ci vuole uno che guida, ma il percorso lo si sceglie con il contributo di tutti.

In questa impresa famigliare c'è mio fratello Roberto, un solido pilastro a cui fare assoluto riferimento, mentre nell'orbita dell'azienda si muovono anche Martina e Carola, le mie due figlie.

E, naturalmente, ci sono i dipendenti, che preferisco chiamare collaboratori, perché lo sono davvero. A tutti i livelli danno un contributo di idee, di qualità del lavoro, di duttilità

Now comes the hardest part: discussing the future. Partly because, as a song says, "The future is a hypothesis", but, even more, because we must reach the future step by step. Or, to preserve the bicycle metaphor, pedal by pedal, and we can discover the road along it.

So, the most sensible statement that can be given in this chapter is, devoted to what Marmoinox can become, suggested to me by Lucio Dalla: "Phone me in twenty years".

Implying that, only then, when the future of today will become past, I can say it for sure.

Especially since, a company is less and less identifiable as the famous saying "only one man in command". Of course, it takes one in charge, but the path is chosen with the help of all.

In this family-run business there is my brother Roberto, a solid pillar to be referred, while in the orbit of the company operate also Martina and Carola, my two daughters.

And, of course, there are employees, that I prefer to call co-workers, because they really are.

At every level they give a contribution of idee, of quality of work and



Martina
(a destra)
il giorno
della laurea
insieme
alla sorella
Carola

*Martina
(on the right)
on her gra-
duation day
with her
sister Carola*

nell'impegno senza cui questa azienda non sarebbe quello che è.

Proprio da qui parte il ragionamento sul futuro ed è un tema che mi è molto caro, perché lo sento personalmente parte del mio percorso fatto sin qui: quello della MOTIVAZIONE.

Avere un obiettivo, dare un senso a quel che si fa, in modo che il lavoro non venga avvertito come qualcosa di ripetitivo (anche perché davvero non lo è). Rendere chi lavora cosciente e partecipe di quello che fa e del perché lo fa.

A questo proposito è fondamentale una forte cultura aziendale, riconosciuta da molti studi come un asset determinante per il successo. Voglio citare ad esempio le conclusioni di un'analisi svolta, ancora negli anni '80, da Edward Deci e Richard Ryan per l'Università newyorkese di Rochester. Questo studio individua sei motivi principali per cui le persone lavorano: gioco, scopo, potenziale, pressione emotiva, pressione economica e inerzia.

I primi tre motivi tendono ad aumen-

of ductility in their commitment without which this business would not be what it is.

Right through here begins the argument of the future and this is a theme very dear to me because I personally feel it part of my journey done up to now: that of MOTIVATION.

Have a goal, make some sense to what is done, so that work is not perceived as something repetitive, particularly since it's seriously not. Making those who work aware and part of what they do and why they are doing it.

In this regard, a strong corporate culture is essential, recognised by many studies as a key asset for success. I should like to mention, for example, the findings of the analysis carried out, still in the 80's, by Edward Deci and Richard Ryan for the New York University based in Rochester.

This study identifies six major reasons why people work: game, purpose, emotional pressure, financial pressure and inertia.

The first three reasons tend to incre-

tare le prestazioni, mentre gli altri tre le limitano. Il “gioco” è il lavoro che ti piace e ti motiva, lo “scopo” è il risultato diretto del lavoro, che ben si adatta alla tua identità, il “potenziale” è il risultato del lavoro, che soddisfa la tua identità e ti suggerisce nuovi obiettivi.

I motivi che agiscono negativamente invece sono: la “pressione emotiva”, per cui lavori in quanto una forza esterna minaccia la tua identità, quindi provi un timore che non ha nulla a che fare col lavoro stesso. La “pressione economica”, ovvero una forza esterna che ti spinge a lavorare per ottenere una ricompensa o evitare di perderla, il che è totalmente separato sia dal lavoro stesso, sia dalla tua identità.

Mentre l’ “inerzia” è quando non sai bene perché stai lavorando, visto che le tue azioni sono lontanissime tanto da ciò che fai, quanto dalla tua identità.

Insomma se sei preoccupato, pensi solo a lavorare perché ti pagano o agisci in modo distratto e meccanico non puoi dare il meglio.

Il miglior antidoto a questi aspetti negativi è una cultura aziendale che li annulli attraverso una motivazione totale, grazie alla quale vengono contemporaneamente esaltati i primi tre elementi positivi.

Trovo queste considerazioni affascinanti ed è per questo che cerco di riportarle in queste righe ed applicarle in azienda.

Mi piace chiedere ai miei collaboratori cosa hanno imparato oggi, o questa settimana (gioco), quanto impatto abbia avuto il loro lavoro (scopo), cosa vogliono imparare nel prossimo

ase performances, while the other three limit them.

The “game” is doing the work that you like and motivates you, the “purpose” is the direct result of the work that well fits your identity, the “potential” is the result of the work that suits your identity and suggests new targets.

The reasons that exert a negative effect are instead: the “emotional pressure”, according to which you work as an external force threatens your own identity, therefore you have a fear that has nothing to do with the work itself.

The “financial pressure”, I.e. an external force that pushes you to work to get a reward or avoid losing it, which is completely separate from employment and from your identity. While the “inertia” is when you are not sure why you are working, since your actions are so far from what you do as from your identity.

I mean, if you are worried, if you think about working because you get paid or act in a distracted and mechanical way you can’t do your best.

The best antidote for these negative aspects is a corporate culture that wipes out them through a motivation, thanks to which are simultaneously exalted the first three positive elements.

I find these considerations fascinating and that’s why I try to report them in these lines and to apply them within the company.

I like to ask my collaborators what they have learned today or this week (game), what kind of impact their work has had (purpose), and what



I am Marmoinox

è un progetto che fotografa il team aziendale. L'obiettivo è sottolineare la componente umana, che garantisce valore aggiunto alle nostre lavorazioni

I am Marmoinox

is a project that want to pic the company team. The aim is to highlight the human component, which ensure added value in our work.

futuro (potenziale).

Cerco di capire in quali ambiti le persone dovrebbero essere libere di sperimentare e chiarirlo a loro. Insomma tento di mettere in pratica il concetto che definisce la cultura “un ecosistema i cui elementi interagiscono e si rafforzano a vicenda”.

Sono quindi convinto della assoluta necessità di investire sulle persone che lavorano con me e sul loro benessere nell'ambiente di lavoro, perché è lì che passano una gran parte del loro tempo e questa dimensione deve risultare confortevole e famigliare, come una seconda casa.

Detto questo ci sono sfide non indifferenti su cui misurarsi. A partire dalla robotica, da un sistema avanzato di visione delle macchine e del prodotto, necessario soprattutto se riesce a ga-

they desire to learn in the near future (potential).

I try to understand in which areas people should be free to experience and to clarify it to them.

In short, I'm trying to implement the concept that defines culture as “an ecosystem whose element interact and reinforce one another”.

I am therefore convinced of the absolute necessity of investing in people who work with me and on their well-being in the working environment, given that that's where they spend most of their time and this dimension must be comfortable and familiar, as a second home.

Having said that, there are significant challenges to test ourselves with. Starting from the robotics, from an advanced system of machines and

rantire versatilità. Evoluzione necessaria anche nelle produzioni. Il futuro sarà individuare efficacemente i perimetri d'azione, calcolando bene i relativi costi da affrontare ed il percorso migliore per ammortizzarli.

Relativamente al benessere di chi lavora alla Marmoinox voglio alzare al massimo l'asticella per quanto riguarda la sicurezza sul lavoro: mi piace immaginare di arrivare ad essere a capo dell'azienda più sicura del Paese. Quindi intendo provarci.

Mi rendo conto che si tratta di un obiettivo ambiziosissimo, ma già adesso abbiamo un livello di sicurezza superiore alla media del settore e gareggiare in bici mi ha insegnato che se non si parte con l'intenzione di arrivare primo sarà difficile ottenere anche solo un buon piazzamento.

Un capitolo, poi, in cui si evidenzia la necessità, assolutamente vitale, di spingere a fondo è quello della sostenibilità, che ormai non è più un'opzione bensì una precondizione per un'azienda che si proietta nel futuro. Attualmente quello che facciamo alla Marmoinox è certamente relativo, anche se seguiamo diligentemente le indicazioni che sono generalmente definite per evitare sprechi ed inquinamento.

Il puntare sulla sostenibilità non è però solo una via obbligata, bensì una precisa scelta che sottolinea il valore di un impegno teso a migliorare le condizioni di lavoro e di vita in azienda. Il primo importante passo che facciamo in questa direzione è quello di ottimizzare la parte energetica attraverso il fotovoltaico, almeno per quanto riguarda la climatizzazio-

product vision, necessary especially if it is able to guarantee versatility. A necessary evolution even in productions. The future will be to efficiently identify standards of action, calculating the related costs to face and the best way to offset them.

Regarding the well-being of those who work at Marmoinox, I want to raise the bar as high as possible as concerns safety at work: I like to imagine to be one day the head of the safest company in the Country. So, I intend to try.

I am aware that this is an ambitious goal, but we've already an above-average security level and competing by bicycle has taught me that if we don't start with the intention to finish first it's going to be hard to get even a good result.

A chapter, then, which underlines the need, absolutely vital, to push hard, is that of sustainability, that is no longer an option but rather a pre-condition for a company that looks to the future. Currently what we do at Marmoinox is surely relative, although we carefully follow the instructions which are generally defined to avoid waste and pollution.

Focusing on sustainability however is not only a necessary way but rather a precise choice that stresses the value of an effort aimed at improving working and living conditions within the company. The first important step in this direction is to optimize the energetic part through photovoltaic, at least as far as air-conditioning of the workshop.

Another aspect on which we are committed to is what we might call "internal kilometre zero", namely: to

ne dell'officina.

Altro aspetto su cui siamo impegnati è quello che potremmo chiamare “chilometro zero interno”, ovvero limitare al massimo lo spostamento di materie prime e parti semilavorate da un settore all’altro dello stabilimento durante le varie fasi di produzione.

L’obiettivo è organizzare il lavoro in modo da consegnare il prodotto finito al cliente evitando ogni passaggio interno inutile, seguendo il principio che meno strada fa, meno impatta sull’ambiente.

Il nostro ufficio di Ricerca e Sviluppo, oltre ad immaginare e rendere realizzabili nuovi prodotti, tiene sempre conto di questo aspetto, perché oltre ad avere un impatto positivo sulla qualità finale lo ha sull’immagine e la stessa cultura d’azienda. Insomma, a questo punto la sostenibilità non è più un fattore aggiuntivo, ma centrale, nelle strategie dell’impresa.

Ed anche nella più ampia strategia nazionale per una gestione al meglio delle risorse a disposizione e uno sviluppo fortemente orientato all’innovazione risulta assolutamente indispensabile il coinvolgimento delle piccole e medie imprese nel processo di sostenibilità.

È chiaro d’altra parte che per le PMI l’innovazione applicata grazie alle nuove tecnologie porterà a ridurre in modo importante l’impatto delle esternalità negative.

Quindi saranno le aziende che si alinearanno a questa logica a fare la differenza, perché saranno quelle che restando competitive alimenteranno il futuro sviluppo del Paese, della sua economia e della sua società.

minimise the transport of raw materials and semi-finished products from one sector of the establishment to another during the various stages of production.

The aim is to organize the work so we can deliver the finished product to the customer avoiding any unnecessary internal passage, following the principle whereby “the less road it makes, the less impact of the environment it has”.

Our Research and Development Office besides devising and making new products achievable, always takes into account this aspect, because as well as having a positive impact on the final quality, it has it on the image and on the same corporate culture. In a nutshell sustainability is no longer just an additional factor but a key one in the company’s strategy.

And even in the broader national strategy for a management to the best of the available resources and a strongly innovation oriented development turns out to be absolutely essential the involvement of small and medium-sized enterprises in the sustainability process.

Furthermore, it is clear that for the SMEs the innovation applied thanks to new technologies will significantly reduce the impact of negative externalities.

So, companies that will align themselves to this logic will make the difference because they will be those that, remaining competitive, will foster the future development of the Country, of its economy and of its society.



Una gigantesca cartolina su ruote.

Così abbiamo pensato il camion decorato con le immagini di Canelli, dal castello Gancia al tetraedro in acciaio diventato un nuovo simbolo del nostro territorio.

In Marmoinox intendo puntare su ambiente, aspetti sociali e governance, i tre capitoli fondamentali per realizzare la sostenibilità.

Per quanto riguarda il primo punto, come ho accennato prima, conto di ristrutturare, riqualificandolo, l'intero involucro aziendale: isolamento termico, energia fotovoltaica, condizionamento termico degli ambienti. Per arrivare in seguito ad un ricambio totale dei mezzi per la mobilità aziendale, compreso il parco macchine, con veicoli elettrici o ibridi.

Sugli aspetti sociali insisterò a puntare su etica e correttezza nelle relazioni con dipendenti e fornitori per definire un sistema virtuoso che consolida, a tutti i livelli, i rapporti interni ed esterni. La qualità di questo dialogo comporta oltretutto una sfac-

*A huge postcard on wheels.
This is how we decorated our truck,
with the images of Canelli from
Gancia Castle and the stainless
steel artwork that became a new
symbol of our territory.*

In Marmoinox I intend to focus on environment, on social aspects and on the governance, the three main chapters to achieve eco-sustainability. As regards the first point, as I mentioned before, I plan to restructure, redeveloping, the entire corporate envelope: thermal insulation, solar energy, thermal conditioning of the spaces.

In order to reach, as a result, a total replacement of means for company mobility, including parking, with electric or hybrid vehicles.

As regards social aspects I will insist on focusing on ethics and fairness in relationship with employees and suppliers in order to define a virtuous system that consolidates, at every level, internal and external relationships.

The quality of this dialogue implies, above all, an impact on the territory,

cettata ricaduta sul territorio, che in particolare per noi è fondamentale, dato che l'area in cui operiamo è riconosciuta Patrimonio dell'Umanità dall'UNESCO.

Un aspetto di questa sfaccettatura è l'impegno nelle sponsorizzazioni delle organizzazioni sportive che riflettono le mie passioni (in particolare il ciclismo), o di iniziative socioculturali legate all'istruzione ed alla formazione professionale.

Tutto questo, naturalmente, non torna tanto come prodotto in sé ma per le sue ricadute più diffuse.

Se infatti si investe negli istituti di formazione è chiaro che questo ritornerà sotto forma di collaboratori più validi a disposizione delle aziende del territorio.

Tanto più che oggi si tende allo svecchiamento del personale, con particolare propensione all'inserimento di donne e giovani, puntando su professionalità attualizzate e valutabili sulla base delle loro consapevolezze, capacità e possibilità riguardo al lavoro che dovranno svolgere.

Per quanto riguarda, infine, il governo dell'impresa è assoluta l'importanza del reperimento e dell'elaborazione dei dati per poi muoversi nella direzione che essi indicano, sia nell'individuazione di possibili clienti, sia nell'organizzazione della produzione, sia nella composizione degli organigrammi.

Per un'impresa, soprattutto come la nostra, un punto fondamentale è la continuità aziendale, che, in particolare nel nostro caso, è connessa a fattori familiari.

L'elemento della continuità è d'altronde inserito, in tutta la sua importanza, negli elementi della valu-

which is essential especially for us, considering that the land in which we operate is recognized World Heritage by UNESCO.

An aspect of this facet is the commitment in the sponsorships to sports organizations that reflect my passions (particularly cycling) or to socio-cultural initiatives related to education and to the vocational training.

All this, of course, doesn't return as a product in itself but for its most widespread relapse.

In fact, if you invest in training institutes it's clear that this will come back in the form of more valuable collaborators available to local companies.

Especially since today, we tend to a renewal of the staff with a particular inclination to the integration of women and young people, by focusing on professionalità attualizzate and assessable on the basis of their awareness, their skills and their possibilities as regards the job they will have to do.

Finally, with regard to corporate governance is of absolute importance the retrieval and processing of data later moving in the direction that they indicate, either in the identification of potential customers, and in the organization of production, and in composition of establishment plans.

For an enterprise, especially like ours, a key point is business continuity which, especially in our case, is related to family reasons.

The element of continuity is moreover included among the elements of the market evaluation of companies.



“ Nel dialogo con il territorio è centrale l’impegno nelle sponsorizzazioni di organizzazioni sportive ed iniziative socioculturali legate all’istruzione e alla formazione professionale. ”

tazione di mercato delle aziende. Concludendo penso, con onestà, che forse non esiste una prospettiva certa su quel che potrà essere la Marmoinox domani, ma qualunque cosa sarà dovrà esserlo. Bisogna fare in modo di essere pronti a qualsiasi cambiamento, anche repentino, e questo potrà succedere non con soluzioni scelte a caso o improvvise all’ultimo momento, ma con un progetto di ampio respiro immaginato e supportato da quelle stesse persone che, ad ogni livello, supportano quotidianamente l’azienda e se ne sentono parte.

Nel dicembre del 2022 siamo inoltre estremamente orgogliosi di essere state tra le 121 aziende premiate dal Welfare Index PMI 2022, su 6.500 imprese selezionate, operanti da

In conclusion, I think, honestly, that maybe there isn’t a certain perspective on what Marmoinox might be one day, but whatever it will be it will have to be so.

We must ensure to be ready to any change, even if sudden, and this can happen not with solutions randomly chosen but with a wide-ranging project, imagined and supported by the very same people who, at every level, support daily the company and they feel part of it.

In December 2022 we are also extremely proud to have been among the 121 companies awarded by the PMI Welfare Index 2022 out of 6.500 selected companies from all over Italy and of all sizes, representing all productive sectors.



“Una sfida chiamata “Innovation Hills”, un incubatore di Start-up. Si tratta di una struttura con un ruolo molto importante per lo sviluppo di nuove aziende , ,

tutta Italia e di tutte le dimensioni, in rappresentanza di tutti i settori produttivi.

Questa iniziativa è stata promossa da Generali Italia, con il patrocinio della Presidenza del Consiglio dei ministri e la collaborazione di Confindustria, Confagricola, Confartigianato, Confprofessioni, Confcommercio per premiare modelli di business sostenibili. L'investimento nel Welfare aziendale sottolinea la nostra capacità di affrontare i cambiamenti in maniera costruttiva.

Consideriamo il benessere all'interno dell'azienda come un dovere nei confronti di tutti coloro che vi lavorano e una condizione che attiva una leva strategica per il successo.

Ma non abbiamo voluto privarci della voglia di aprire una porta sul futuro, così abbiamo deciso di dare vita ad un incubatore di start-up.

Giovani imprenditori con idee innovative possono mettersi in moto per creare una società, un'impresa, con

This initiative was promoted by Generali Italia, with the patronage of the Presidency of the Council of Ministers and the collaboration of the associations of Confindustria, Confagricoltura, Confartigianato, Confprofessioni and Confcommercio to reward sustainable business models. Investment in corporate welfare underlines our ability to face change constructively.

We consider well-being within the company as a duty towards all those who work there and a condition that activates a strategic lever for success.

But we didn't want to deprive ourselves of the desire to open a door to the future, so we decided to create a startup incubator. Young entrepreneurs with innovative ideas can get started to create a company, an enterprise, with which to develop their business ideas turning them into reality. A newly established or small company, which has the abi-



“ Consideriamo il benessere all'interno dell'azienda come un dovere nei confronti di tutti coloro che vi lavorano e una condizione che attiva una leva strategica per il successo ”

la quale sviluppare le loro idee di business trasformandole in realtà.

Un'impresa appena costituita o di piccole dimensioni, che ha la possibilità di crescere in maniera esponenziale anche se possiede risorse limitate, che può essere in grado di replicare il suo prodotto o servizio, considerando come suo principale obiettivo quello di creare un nuovo mercato, puntando sull'innovazione, questa si può definire Start-up. Quante persone hanno avuto nella loro vita un'idea e avrebbero voluto realizzarla, renderla viva, ma per mancanza di conoscenza, strutture e competenze necessarie hanno dovuto accantonarla?

lity to grow exponentially even if it has limited resources, which may be able to replicate its product or service, considering as its main objective to create a new market, focusing on innovation, this can be defined as Start-up.

How many people have had an idea in their life and would have liked to realize it, to make it come alive, but due to lack of knowledge, structures and necessary skills they had to put it aside?

Unfortunately, the reality is that it doesn't matter how great and original your idea might be. If you don't know how to build a solid company, your product will be short-lived



Due scaffalature da primato eseguite per le Distillerie Berta

La realtà è che purtroppo non conta quanto grande e originale possa essere la tua idea. Se non sai costruire una solida azienda, il tuo prodotto avrà poco respiro.

Come dice Paul Graham, pioniere delle Start-up negli Stati Uniti, “Per creare una start-up di successo servono tre cose: partire con persone di talento, fare qualcosa che le persone vogliono e spendere meno soldi che puoi”.

Dare spazio a queste realtà per noi della Marmoinox è una sfida chiamata “Innovation Hills”, un incubatore di Start-up appunto. Si tratta di un luogo che ha una struttura con un ruolo molto importante per lo sviluppo di nuove aziende, potenziandone le possibilità di sopravvivenza e di successo.

Abbiamo risistemato e attrezzato una struttura nel perimetro della nostra sede principale, mettendo a disposizione un ufficio di 200 metri quadri con 20 postazioni per altrettante Start-up e 500 metri quadri di officina dedicati a possibili prototipazioni. Con l’ausilio del Politecnico di Torino e I3P (incubatore imprese del Politecnico) sono state

Two record-breaking shelving, built for Distillerie Berta

As Paul Graham, startup pioneer in the United States, says, “It takes three things to build a successful startup: start with talented people, to do something people want, and to spend as little money as you can”.

Giving space to these realities for us at Marmoinox is a challenge called “Innovation Hills”, a Startup incubator.

It is a place that plays a very important role in the development process of new companies, enhancing their chances of survival and success.

We rearranged and equipped a structure in the perimeter of our main office, making available a 200 square meter office with 20 workstations for as many Startups and 500 square meters of workshop dedicated to possible prototyping. With the help of the Turin Polytechnic and I3P, the selection methods and methods of access were defined.

We are convinced that innovation is the best propellant for the development of a company, ideas are needed but a good idea alone is not enough,



Migliaia di bottiglie
della Riserva 'Solo per Gian'
esposte come opere d'arte

definite le modalità di selezione e
accesso. Siamo convinti che l'innova-
zione sia il miglior propellente per
lo sviluppo di un'impresa, servono
idee ma una buona idea da sola non
basta, bisogna che ci siano le condi-
zioni per farla maturare. Innovation
Hills, mettendo a disposizione gra-
tuitamente i suoi spazi, sfruttan-
do la ricchezza imprenditoriale del
territorio e lo scambio di know how
tra le differenti realtà, consente alle
Start-up che vi accedono di avere un
esempio di come funziona un'azienda
tramite le sue varie declinazioni,
dall'ufficio commerciale a quello tec-
nico, dal taglio laser fino all'assisten-
za post-vendita. Attraverso un bando
andremo a selezionare le start up che
qui avranno l'occasione di sviluppare
le loro idee in modo da presentarle
agli eventuali investitori e di parteci-
pare a convegni, fiere ed essere coin-
volti in progetti di rete. La nostra
ambizione è diventare un incubatore
di start-up riconosciuto dal Minis-
tero dello Sviluppo Economico: in tutta
Italia ce ne sono 57, di cui 5 in

*Thousands of bottles
of 'Solo per Gian' Riserva,
displayed as art*

*there must be conditions for it to
develop.*

*Innovation Hills, by making its spa-
ces available free of charge, explo-
iting the entrepreneurial wealth of
the area and the exchange of know-
how between the different realities,
allows the Startups that access it to
have an example of how a company
works through its various forms,
from the commercial to the technical
office, from laser cutting to after-sa-
les assistance. Through a tender we
will be able to select the startups
that will have the opportunity to
develop their ideas here to present
them to potential investors and to
participate in conferences, fairs and
be involved in network projects.
Our ambition is to become a startup
incubator recognized by the Minstry
of Economic Development:throgout
Italy there are 57, of which 5 in
Piedmont.*

*At Marmoinox we don't just want to
promote projects related to our field
of work, this because I am convinced*



La versatilità della Marmoinox durante il periodo della pandemia di Covid-19 ha consentito di mettere a punto un sistema a bussola che verifica in automatico la temperatura corporea e dispensa gel e mascherine in caso di necessità.

Piemonte. Alla Marmoinox non vogliamo promuovere solo progetti legati al nostro campo di lavoro, questo perché sono convinto che da una buona idea possa nascere anche uno spunto a 360 gradi e che possano aprirsi nuovi mercati o semplicemente nuove collaborazioni. Per noi è un investimento sul futuro perché crediamo molto nei giovani e al confronto con loro, e proprio grazie a queste prerogative si sono aperte nuove strade per la nostra attività. Già prima della pandemia di Covid-19 le imprese erano state messe di fronte ad uno scenario composto da trasformazioni profonde e repentine, che aveva posto tutti i settori in una situazione di necessaria innovazione. Questi cambiamenti hanno investito sia la loro struttura sia la loro cultura e

Marmoinox versatility during Covid-19 pandemic has allowed us to create an automatic temperature-measurement system and gel and mask dispenser.

that a good idea can also give rise to a 360 degrees starting point and that new markets or simply new collaborations can be started.

For us it is an investment in the future because we strongly believe in young people and in comparison with them, thanks to these prerogatives new avenues have opened for our business.

Even before the Covid-19 pandemic, companies had been faced with a scenario made up of profound and sudden transformations, which had confronted all sectors with the need to innovate.

These changes have invested both their structure and their culture and these businesses, in order not to succumb, had to face them, even to prosper.



queste imprese hanno dovuto affrontarli per non soccombere ma anche per prosperare. Per attuare un cambiamento di questo tipo bisogna sapere quali sono le caratteristiche che deve avere un'azienda del futuro, come ad esempio per la digitalizzazione che rivoluziona i processi è fondamentale avere un piano di investimenti tecnologici.

Una seconda priorità evidenziata dalle nuove tendenze è quella di puntare alla sostenibilità. Anche noi abbiamo rivalutato in questi ultimi anni i nostri obiettivi organizzativi, concentrando sulla tutela dell'ambiente, su temi di rilevanza sociale ma anche sulla nostra pianificazione e capacità di coordinamento.

Tra le caratteristiche di cui ho parlato tengo ad includere, e non per ultimo, il capitale umano. La collaborazione con i dipendenti e le figure esterne, come i fornitori, deve essere rafforzata grazie alla definizione di obiettivi comuni, in quanto la soddisfazione e la motivazione rappresentano elementi chiave per l'azienda. Non a caso abbiamo voluto battezzare il nostro incubatore "Le colline

To implement such a change you need to know what characteristics a company of the future must have, such as digitization that revolutionizes processes, it is essential to have a technological investment plan. A second priority highlighted from the new trends is to focus on sustainability.

We too have re-evaluated our organizational objectives in recent years, focusing on environmental protection, on topics of relevance social but also on our planning and coordination capacity.

Among the characteristics I have mentioned, I would like to include, and last but not least, human capital. Collaboration with employees and external figures, such as suppliers, must be strengthened thanks to the definition of common objectives, as satisfaction and motivation are key elements for the company.

It is no coincidence that we wanted to baptize our incubator "Innovation Hills", because the hills are our land and innovation is our future.



I miei nipoti, Elvira e Marco, e le mie figlie, Carola e Martina.
Le nuove generazioni.

dell'innovazione" perché le colline sono la nostra terra e l'innovazione è il nostro futuro.

"Innovativo" per definizione è ciò che è volto a promuovere revisioni o nuove soluzioni e il desiderio della Marmoinox è quello di aiutare le nuove generazioni ad affrontare con successo queste tendenze ed essere pronte al cambiamento, mettendo a loro disposizione tutta la nostra formazione. Sulle colline di Canelli, che non a caso mi piace definire la Silicon Valley dell'Enomeccanica, noi siamo nati e cresciuti. Occorre far fiorire questo ambiente stringendo alleanze tra associazioni, amministrazioni e aziende.

Vogliamo il benessere di un territorio, di una regione e di un Paese: puntiamo ad un'innovazione che possa riflettersi a livello territoriale e su larga scala affinché l'intera società possa trarne beneficio.

My nephews Elvira and Marco and my daughters Carola and Martina. The new generation.

"Innovative" is, by definition, what is aimed at promoting revisions or new solutions and Marmoinox's desire is to help the new generations to successfully face these trends and be ready for change, placing all our training at their disposal.

We were born and raised on the hills of Canelli, that, not without reason I like to call the Silicon Valley of Eno-Mechanic.

It is therefore necessary to make this environment flourish by forging alliances between associations, administrations and companies.

We want the well-being of a territory, a region and a country. Therefore, we aim for an innovation that can be reflected at a local level and on a large scale so that the entire society can benefit from it.

Paolo e Roberto Marmo



6 Simboli che restano



Il Germoglio,

il tetraedro che abbiamo creato riporta un'iscrizione che recita "Oltre la soglia incantata tra le viti germoglia il sole". Un monumento che è diventato simbolo del nostro territorio.



Un omaggio alla Ramazzotti
e un viaggio nei suoi ricordi pubblicitari
del 1940



Il Giro d'Italia salutato a Canelli da una grande struttura, la testa, il corpo e le ruote della bici sono acini d'uva, mentre il manubrio ne raffigura i viticci.



Un arco di acciaio in omaggio al passato
al centro del comune di Cuccaro e Lu Monferrato,
il monumento rievoca l'antica pesa pubblica del paese.

7 Eventi



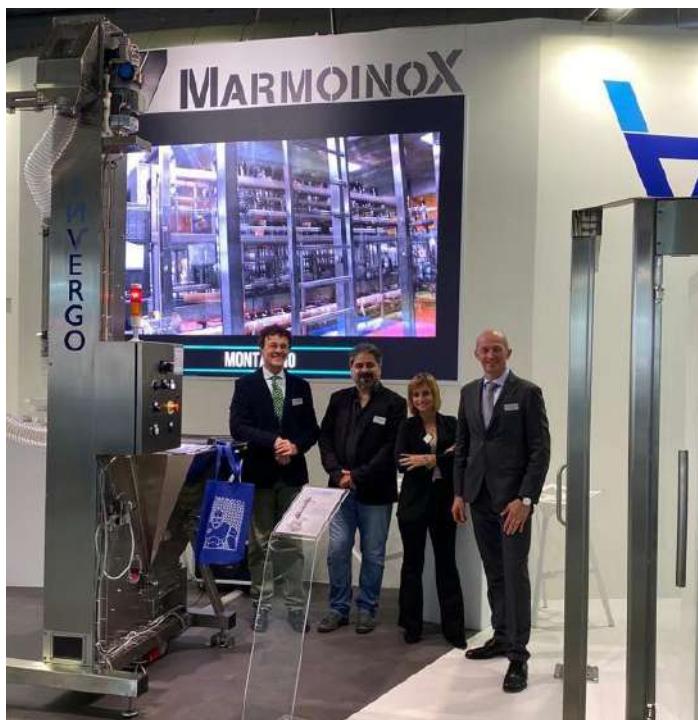
Simei
nel 2001
a Milano,
sono stati
presentati
i nostri prodotti
più innovativi



Simei mio fratello Roberto all'edizione 2009
insieme ad alcuni clienti.



Drinktec la nostra presenza in
Germania nel 2017, alla rassegna
d'eccellenza mondiale per il settore del beverage.



Cibus Tec
a Parma,
nel 2019
abbiamo
consolidato
la presenza
nella
“food valley”
italiana.
Un nostro
obiettivo
strategico.



Dal colosso mondiale della birra AB InBev

I nostri tecnici nel Galles in uno degli stabilimenti della AB InBev, la società leader mondiale della birra, quotata in borsa e con sede a Leuven, in Belgio, per l'installazione di una "cleenroom" in collaborazione con la lombarda Co.mac.

La Marmoinox ritorna in collaborazione con la Co.mac e propone nuovamente una soluzione di alto livello per una linea di riempimento per i fusti Stella Artois Perfect Draft, fusti pressurizzati di una capacità da 6 litri.



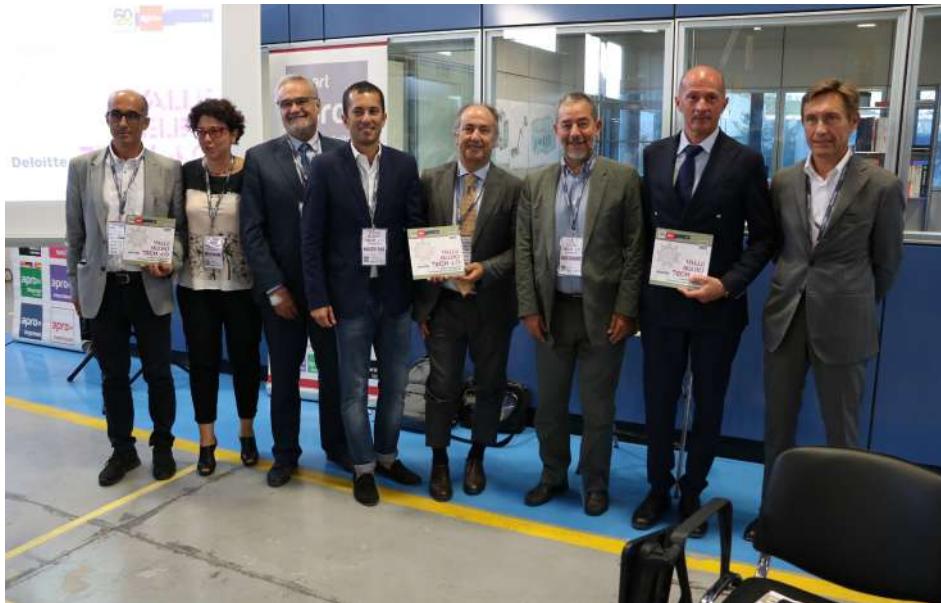
Simei nell'edizione 2019 è stato organizzato un corso di approfondimento, per tecnici e commerciali, sulla sicurezza dei macchinari e delle protezioni tenuto dall'ingegnere Claudio Delaini. In questo come in altri casi in cui occorre il supporto di competenze esterne ci affidiamo ad esperti di massimo livello.



Heineken il nostro tecnico Giovanni Perrucci
durante un corso di formazione nel 2020.



Borse di Studio intitolate a Pier Giorgio Robino,
noto imprenditore canellese, scomparso nel 2012.
La Marmoinox contribuisce a sostenere gli studenti
più meritevoli in vista di un loro inserimento nel mon-
do dell'enomeccanica. Nella foto del 2019 la consegna
nella sede dell'istituto Artom.



Industria 4.0 uno studio, affidato al ricercatore ticinese Furio Bednarz e perfezionato con il contributo della società internazionale Deloitte, ha coinvolto le più importanti aziende del settore enomeccanico e dell'impiantistica industriale di Canelli, Nizza e della Valle Belbo.

La presentazione dell'indagine si è tenuta alla Marminox nel 2018. Hanno partecipato numerosi imprenditori, aziende e altri rappresentanti del tessuto produttivo del territorio.

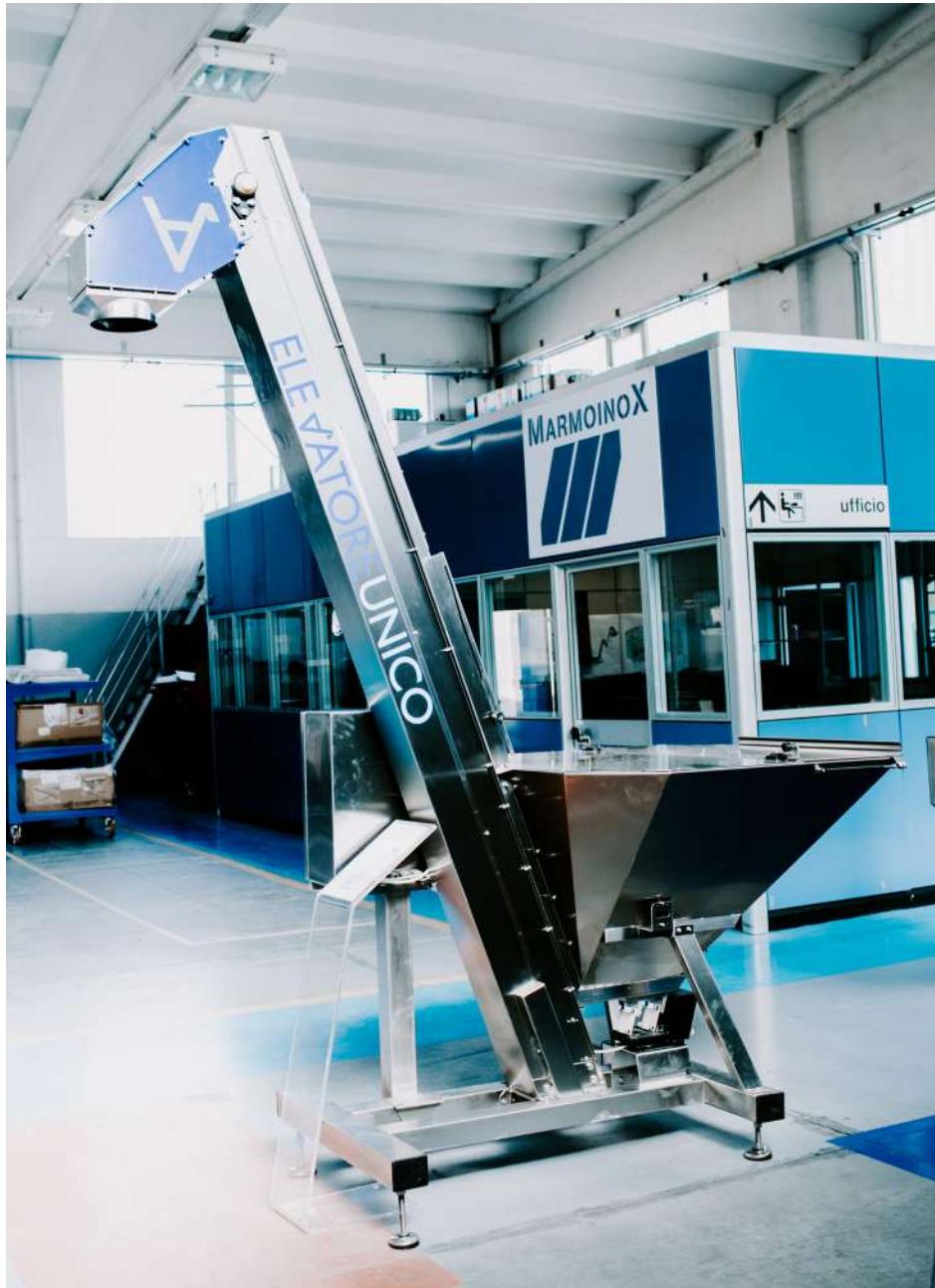
Nella foto Paolo Marmo insieme con i rappresentanti di Apro, Deloitte, Politecnico di Torino e Marco Gabusi, all'epoca sindaco di Canelli.



Simei l'edizione 2019 della più grande esposizione mondiale dove è possibile trovare tutti i tipi di macchine e attrezzature per l'enologia e per la produzione food&drink.

Il nostro stand non solo ha ospitato tecnica e innovazione ma ha anche richiamato l'attenzione al territorio.

L'assessore ai Trasporti e alle Infrastrutture della Regione Piemonte Marco Gabusi, il sindaco di Canelli, Paolo Lanzavecchia e il vice sindaco Paolo Gandolfo nell'occasione hanno premiato i concittadini “Rappresentanti della Qualità canellese”.



ElevatoreUnico nel luglio del 2018 viene realizzato il primo modello. Non un elevatore qualsiasi ma un elevatore per ogni tipologia di tappo. Un prodotto esclusivo e personalizzato che oggi è divenuto un brand riconosciuto.



La Marmoinox, è anche molto legata al mare. per questo ha partecipato alla rassegna **"Incontri in blu"** Una prestigiosa iniziativa che si svolge a Genova riunendo sportivi ed imprenditori che si battono per la salvaguardia dei mari. Nella foto Paolo Marmo con Chris Bertish, che per primo ha attraversato l'Atlantico su una speciale tavola da Stand Up Paddle (SUP)



Welfare Index Pmi la premiazione a Roma nel dicembre 2022.

La Marmoinox è stata tra le vincitrici del prestigioso riconoscimento, distinguendosi per iniziative molto rilevanti, per la tutela e l'innovazione in tutte le aree del sistema assistenziale.

L'iniziativa è promossa da Generali Italia, con il patrocinio della Presidenza del Consiglio dei ministri e la collaborazione di Confindustria, Confagricoltura, Confartigianato, Confprofessioni, Confcommercio per premiare modelli di business sostenibili.

“L'investimento nel Welfare aziendale sottolinea la nostra capacità di affrontare i cambiamenti in maniera costruttiva - ha commentato Paolo Marmo.

Consideriamo il benessere all'interno dell'azienda come un dovere nei confronti di tutti coloro che vi lavorano e una condizione che attiva una leva strategica per il successo.”



Islanda la Marminox nel 2023 sbarca a Reykjavik.

Siamo allo stabilimento Coca-Cola nel corso di una trasferta per lavori di adattamento 'su misura' di nostri prodotti: un elevatore alto circa 5 metri con annesso un nastro trasportatore lungo circa 14 metri, coordinandone e supervisionandone l'installazione.

8

Su di noi

Translations of the captions on page 4

LA STAMPA

ECONOMIA



La ripresa possibile

Anche il viceministro Pichetto Fratin al Teatro Balbo per il convegno sulle prospettive del Distretto industriale Canelli-Santo Stefano-Belbo

L'EVENTO

ROBERTA FAVRIN
CANELLI

Canelli e Santo Stefano Belbo sono conosciuti in tutto il mondo per la coltivazione del Moscato d'Asti. Ma il loro terreno è fertile anche per le attività manifatturiere. Lo testimonia il distretto industriale costituito dall'industria della ceramica, la metallurgia, la meccanica e la lavorazione dell'acciaio, pezzi di alta precisione e addetti specializzati nella produzione di tecniche e attrezzature per la lavorazione delle bevande, per il comparto alimentare e la farmaceutica. Impianti di imbottigliamento, imballaggio, tappatura, etichettatura, packaging, lavorazioni sempre più raffinate dell'acciaio, pezzi di alta

precisione nelle meccaniche, partono da Canelli e dintorni per raggiungere clienti in tutto il mondo.

Al cluster industriale è stato dato il nome di "Distretto delle imprese".

Il 2020, con il primo onda del Covid, è destinato a essere questa mattina al Teatro Balbo. Ad aprire l'aula sarà il sindaco di Canelli, Paolo Lanzavecchia, «il Distretto Industriale Canelli-Santo Stefano-Belbo», anticipa Lanzavecchia, «che ne è anche il presidente - si connota come un'area ad altissima specializzazione sinergica tra produzione, distribuzione e industrie legate». «In questo settore c'è una generalizzazione della tendenza delle imprese a riposizionarsi sui mercati globali sia direttamente sia come partner del mercato locali attivi nel panorama internazionale».

Con il supporto di un'in-

IL SONDAGGIO

Cura del territorio e strutture business le priorità delle aziende locali

Nell'estate scorsa l'assessore alle Attività Produttive del Comune di Canelli ha diffuso un questionario per individuare le principali esigenze dell'industria per rilevare i punti di intervento più immediati nella ripresa post-Covid.

Riguardo all'importanza della cura del territorio e del decoro urbano, il 38,5% si ritiene molto importante, mentre la riduzione degli sprechi (30,8%), o importante (23%), mentre a guardare «poco importante» è appena il 7,7%.

Sul tema viabilità, il miglioramento viene ritenuto dell'assoluta maggioranza «indispensabile»; seguono le

indicazioni di «molto necessario» e «necessario». Nessuno ha indicato la questione come «poco necessaria». A proposito delle strutture di accoglienza e promozione, la necessità di migliorarle è indicata come molto necessaria - per quanto riguarda il turismo (servizi di noleggio biciclette, comunicazione delle attrazioni della zona come campeggi e punti di ristoro). Nella sicurezza viene ritenuto «molto necessario» migliorare «salo mezzing, wif-fi, tv-Sat. Sulle strutture multifunzionali, invece, la priorità viene data alla creazione di mense interazionistiche in zona industriale».

© STYLUS/STYLUS

PAOLO LANZAVECCHIA Sindaco di Canelli

“Vogliamo creare corsi specifici per facilitare l'accesso al lavoro”

L'INTERVISTA

GAIÀ FERRARI
CANELLI

Da tempo non si decideva di parlare del distretto industriale. Canelli-Santo Stefano in quanto ente con il quale le istituzioni possono insieme agire. Sindaco Lanzavecchia, com'è avvenuta la ripresa di questo percorso?

«Il discorso ha ripreso vigore con le opportunità ripresse dal Paese. E' stato il professor Gabusi e Tronzo a venire a illustrare lo scorso anno agli imprenditori del Distretto. L'intenzione di ridargli impulso, da noi espresa fin dalla Stato. Attraverso il questionario pubblico, si è rilevato che, infatti, nel momento storico particolare che stiamo vivendo, che ha inciso anche sul fatturato dell'enneccanica»,

Quale sarà il ruolo del Comune di Canelli nel rispondere alle esigenze che il Distretto ha espresso?

«La funzione del Comune è quella di coordinare e di fare da tramite con gli enti superiori, dalla Regione allo Stato. Attraverso il questionario pubblico, si è rilevato che le aziende, soprattutto legate al mercato del lavoro e da questa condizione nasceranno nuove soluzioni. Ma cercheremo anche di favorire il ripristino di bandi statali ed eu-



Paolo Lanzavecchia nel suo ufficio di sindaco di Canelli

l'accesso al mondo del lavoro avviando con le competenze che il Comune ha le aziende che richiedono.

Il Comune sta realizzando un progetto che porterà migliora nella viabilità (e quindi nella fruibilità) della zona industriale. Di cosa si tratta?

«La zona industriale, per chi arriva da Asti è il biglietto da visita della nostra città. L'obiettivo è una riqualificazione dell'area: da sola, l'amministrazione comunale non ce la può fare, ma gli imprenditori, hanno dato lo spirito del progetto e se c'è com partecipazione tra pubblico e privato potremo davvero migliorare fruibilità e visione di insieme».

© STYLUS/STYLUS



Al Piemonte serve un nuovo modello di sviluppo

ANDREA TRONZANO*
Il Piemonte si trova davanti alla necessità di allestire un futuro di un cambiamento di paradigma del proprio percorso di sviluppo: bisogna dare spazio a concetti come smart, reti, accademie, social innovation, ricambio generazionale, nuove qualificazioni dei sistemi, responsabilità ambientali, transizione energetica, programmazione e pianificazione, nonché necessario rafforzare le economie puntando alla green circular economy e alla crescita del nutrimento e al suo inserimento con l'offerta culturale e empatognomonica. Bisogna attrarre investimenti, creare occupazione, affrontare le diseguaglianze sociali e territoriali, offrire nuove risposte alle esigenze di salute e di benessere delle persone e investire sui giovani, valorizzando in pieno le potenzialità e l'identità. Il modello del distretto industriale può costituire un elemento determinante alla valorizzazione di tutti questi aspetti e ad un effetto effetto moltiplicatore sui benefici di una strategia di sviluppo integrata. Il pacchetto di risorse a disposizione del Piemonte per i prossimi anni è tra l'altro decisamente consistente, dato che oltre a quelle disponibili dai Fondi di investimenti si aggiungono quelle assicurate dalla Next Generation EU, da utilizzarsi attraverso il Pnrr. La quota di fondi strutturali destinati al Piemonte è di 2,812 milioni di euro, di cui 1.125 milioni di euro di risorse Ue, che restano parte di risorse nazionali e regionali.

MARCO GABUSI*
Il nostro sistema di trasporti, oggi, è l'epoca di una programmazione non più attuale. Ci sono linee di collegamento ormai poco sfruttate dal pubblico, che segnalano all'attivazione di un percorso alternativo, diverso, che si basa su logiche e tendenze per quanto riguarda la mobilità. Si tratta di indicazioni da cogliere per trarre spunti utili a un ripensamento dell'intero sistema.

Tenendo anche in considerazione dell'affermarsi della mobilità elettrica, la nostra rete stradale così accresciuta nell'ultimo anno e mezzo a causa delle implicazioni dell'emergenza sanitaria, è indiscutibile quanto occorra ridefinire il ruolo del territorio. Per farlo occorre prima di tutto ridistribuire le risorse disponibili e ragionare non soltanto sui collegamenti con i servizi, come per esempio gli ospedali, ma anche fra residenze, fra i distretti, fra i territori. Per farlo occorre

Il sistema dei trasporti segue criteri non più attuali

PAOLO MARMON*
Il nostro sistema di trasporti, oggi, è l'epoca di una programmazione non più attuale. Ci sono linee di collegamento ormai poco sfruttate dal pubblico, che segnalano all'attivazione di un percorso alternativo, diverso, che si basa su logiche e tendenze per quanto riguarda la mobilità. Si tratta di indicazioni da cogliere per trarre spunti utili a un ripensamento dell'intero sistema.

Tenendo anche in considerazione dell'affermarsi della mobilità elettrica, la nostra rete stradale così accresciuta nell'ultimo anno e mezzo a causa delle implicazioni dell'emergenza sanitaria, è indiscutibile quanto occorra ridefinire il ruolo del territorio. Per farlo occorre prima di tutto ridistribuire le risorse disponibili e ragionare non soltanto sui collegamenti con i servizi, come per esempio gli ospedali, ma anche fra residenze, fra i distretti, fra i territori. Per farlo occorre

La formazione scolastica e aziendale è una priorità

ANDREA PERUSIN*
Ora, l'innovazione e lo sviluppo sono pre-requisiti per un'azienda all'avanguardia. Le imprese di questo distretto hanno nel tempo sviluppato una buona capacità di sopravvivenza attraverso le loro pensose fronde alle necessità di raggiungere a pieno le condizioni ormai per uno sviluppo su cui contare stabilmente. Per questo è necessario un discorso di insieme, soprattutto per ciò che concerne l'ambiente, perché l'economia sostenibile deve essere gestita con una regia comune. Con l'arruolamento municipale abbiamo finalizzato un questionario per tutte le aziende del distretto. Il risultato è emerso che le principali esigenze riguardano il risparmio energetico e la riduzione del decoro urbano. In possibilità di accogliere sia lavoratori sia clienti e primo luogo, la viabilità in funzione delle necessità logistiche di persone manuali. Altra priorità è la formazione. A questo proposito è necessaria quindi una sinergia continua in questo senso, che può essere potenziata con l'insertimento di incubatori di start-up. È importante per raggiungere questi obiettivi che le aziende portuni i collaboratori. Questo percorso passa attraverso un ripensamento anche estetico delle strutture e dei servizi aziendali. Bisogna far coesistere la modernità con il lavoro oggi non ha più alcuna caratteristica che possa far pensare al «lavavai infabbricato di mezzo secolo fa». Ci dev'essere uno scambio di forze tra imprese e dipendenti. Servono nuove competenze e si preparano a essere leader nel proprio mercato specifico e nel lavoro in generale.

PAOLO MARMON*
Il nostro sistema di trasporti, oggi, è l'epoca di una programmazione non più attuale. Ci sono linee di collegamento ormai poco sfruttate dal pubblico, che segnalano all'attivazione di un percorso alternativo, diverso, che si basa su logiche e tendenze per quanto riguarda la mobilità. Si tratta di indicazioni da cogliere per trarre spunti utili a un ripensamento dell'intero sistema.

La situazione è eccezionale. Ora bisogna investire

ANDREA PERUSIN*
Ora, l'innovazione e lo sviluppo sono pre-requisiti per un'azienda all'avanguardia. Le imprese di questo distretto hanno nel tempo sviluppato una buona capacità di sopravvivenza attraverso le loro pensose fronde alle necessità di raggiungere a pieno le condizioni ormai per uno sviluppo su cui contare stabilmente. Per questo è necessario un discorso di insieme, soprattutto per ciò che concerne l'ambiente, perché l'economia sostenibile deve essere gestita con una regia comune. Con l'arruolamento municipale abbiamo finalizzato un questionario per tutte le aziende del distretto. Il risultato è emerso che le principali esigenze riguardano il risparmio energetico e la riduzione del decoro urbano. In possibilità di accogliere sia lavoratori sia clienti e primo luogo, la viabilità in funzione delle necessità logistiche di persone manuali. Altra priorità è la formazione. A questo proposito è necessaria quindi una sinergia continua in questo senso, che può essere potenziata con l'insertimento di incubatori di start-up. È importante per raggiungere questi obiettivi che le aziende portuni i collaboratori. Questo percorso passa attraverso un ripensamento anche estetico delle strutture e dei servizi aziendali. Bisogna far coesistere la modernità con il lavoro oggi non ha più alcuna caratteristica che possa far pensare al «lavavai infabbricato di mezzo secolo fa». Ci dev'essere uno scambio di forze tra imprese e dipendenti. Servono nuove competenze e si preparano a essere leader nel proprio mercato specifico e nel lavoro in generale.

Comunità e territorio sono fattori essenziali

REPPE ROSSETTO*
La presenza e la voce di una multietnici e varie del territorio come Egea, la nostra «dimensione» concentrica ed il nostro modo di operare, non possono non tenere conto di questo. È una aspettativa che prevede soprattutto, ovvero la Cultura d'Impresa, a maggior ragione nell'anno in cui Alfa è diventata Capitale Nazionale della Cultura d'Impresa.

La nostra cultura che non è solo un fatto di numeri, ma soprattutto creazione di relazioni, che permettano di vivere nelle imprese la nostra società. Per noi, concetti come Comunità e Territorio sono importanti, centrali, in quanto espressione del valore di vicinanza, così come è fondamentale il valore della solidarietà, la forza da sempre di figura e diventano ancora più centrale da quando tutto quest'area ha ricevuto il riconoscimento Unesco. Questo passaggio è stato fondamentale in quanto ci ha permesso di passare da una dimensione «lavoro» a una dimensione «famiglia». Monferrato «ad un allargamento di Area Nord Ovest», la nostra vera e autentica dimensione globale. Al tempo stesso, tutto ciò ha consentito di passare da una dimensione «paesaggistico-culturale» a una dimensione «paesaggistico-ambientale» dove la sostenibilità diventa l'elemento cardine di sviluppo della società. Ecco perché abbiamo scelto di Egea, fatto di fiumi rinnovabili, diventa un elemento fondamentale di arricchimento per tutte le aziende del territorio, soprattutto di tutte le realtà industriali: dando loro la possibilità di energia tra Comuni, Imprese e Egea, si può realizzare un grande progetto di Comunità. —



13
I Comuni che afferiscono ai sistemi locali aggregati di Canelli e Santo Stefano

23.000
La popolazione complessiva dell'area interessata

100%
Tutti i lavoratori della zona operano in piccole e medie imprese

23%
La percentuale di lavoratori che ritiene "importante" la cura del territorio

0%
Nessuno ha giudicato "poco necessari" gli interventi sulla viabilità dell'area

*Assessore regionale
Attività Produttive e

Politiche per l'Industria

*Assessore regionale
al Trasporto

Politiche per l'Industria

CANELLI

Cinque termoscanner in dono alle scuole

Da Marmolinox un aiuto per la sicurezza degli studenti

GAIA FERRARIS
CANELLI

Cinque termoscanner da utilizzare per misurare la temperatura degli alunni in altrettante scuole canellesi. A donarli, Roberta Careddu dell'azienda Cime Careddu di Calamandrana, che nei giorni scorsi ha accompagnato la consegna dei sistemi di rilevazione nei vari istituti, testimoniano la grande attenzione per le scuole del territorio. I cinque termoscanner, tutti forniti dall'azienda canellese Marmolinox, sono entrati in funzione all'Itis Arton, al Pellati, nelle scuole dell'Infanzia Dalla Chiesa e Specchia dei Tempi e nella nuova sede staccata della primaria Giuliani, ospitata nel palazzo sede dell'Enoteca Regionale. «Un dono importante volto alla tutela della salute degli studenti» ha commentato il sindaco Paolo Lanzavecchia ringraziando l'azienda per l'iniziativa. Altri quattro termoscanner «made in Canelli», posizionati nelle scuole primarie Giuliani e Bosca, nella media Gancia e



Roberta Careddu con l'assessore Basso alla scuola Giuliani

nel municipio di via Roma, sono stati venduti al Comune da Marmolinox a un prezzo vantaggioso. «Marmolinox, sostenendo le scuole da sempre è vicina alle nuove generazioni» ha commentato Paolo Marmo, ad di Marmolinox - e ancor più in questo momento, per garantire la sicurezza dei nostri giovani, coloro che saranno il futuro delle nostre aziende e del nostro territorio

rio, fin dalle scuole dell'infanzia». Marmolinox è stata tra le prime aziende del Sud Astigiano a produrre, all'indomani del lockdown, prototipi di termoscanner: il primo modello, un totem tecnologicamente avanzato e adattabile a diverse esigenze, è stato lanciato sul mercato a maggio, ideato per controllare l'accesso negli ambienti comuni. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

2020

Le testate giornalistiche parlano di noi
e di come abbiamo reagito di fronte
all'emergenza Covid.

Coronavirus, dall'enomeccanica nasce un sistema "intelligente" per controllare gli accessi e bloccare il contagio

La Marmoinox di Canelli si è ispirata ai metal detector: la bussola verifica in automatico la temperatura corporea e dispensa gel e mascherine in caso di necessità



“Una procedura automatizzata in grado di velocizzare il check e garantire uno standard in linea con le specifiche richieste - spiega Paolo Marmo

Ceo Marmoinox”

“Abbiamo ideato un sistema di controllo per l'accesso a qualsiasi ambiente comune, che unifica una serie di verifiche su temperatura corporea e dotazioni di sicurezza prescritte”

Una azienda di Canelli inventa la barriera di accesso anti coronavirus

Simile a quella degli aeroporti, misura la temperatura, disinfecta le scarpe e ricorda ai lavoratori le misure di sicurezza. E ha già ricevuto oltre 300 manifestazioni d'interesse



Un totem all'ingresso controlla temperatura e mascherina

GAIÀ FERRARI
CANELLI (ASTI)

Il prototipo è entrato in servizio in questi giorni: si chiama Access Guard, è una sorta di «sovigliante» contro il coronavirus ed è nato a Canelli, nel Sud Astigiano, nella culla dell'enomeccanica, industria per la produzione di macchinari che dal mondo dell'enologia hanno allargato la loro applicazione a tutto il settore delle bevande e dei liquidi non alimen-

tari. È in una di queste aziende, la Marmoinox, che Access Guard ha preso forma, fino a diventare un sistema che da metà maggio sarà prodotto in serie, in un padiglione riconvertito alla sua realizzazione. Access Guard nasce dalle nuove esigenze dell'era del coronavirus: controllare l'accesso a qualsiasi ambiente comune, attraverso un sistema che unifica una serie di verifiche su temperatura corporea e dota-

zioni di sicurezza prescritte, con una procedura automatizzata in grado di velocizzare il procedimento e di garantire uno standard in linea con le specifiche richieste. «Dall'inizio dell'emergenza, ogni mattina, io e mio fratello Roberto abbiamo eseguito personalmente i controlli di sicurezza sui dipendenti (una cinquantina) - racconta Paolo Marmo, ceo di Marmoinox, azienda che non ha chiuso neppure nei momen-



Access Guard, il «totem» che controlla temperatura e mascherina

ti più acuti dell'emergenza». L'idea di un sistema che ottimizzi la procedura in termini di rapidità e garanzie standardizzate, è nata in quei momenti, consci che l'emergenza finirà, ma le nostre abitudini dovranno cambiare».

In sostanza, Access Guard è composto da un totem in acciaio inox, che, a seconda delle necessità, può anche essere realizzato come portale, munito di tornello o cancelletto automatico o sotto forma di tunnel. Alto 1,80 metri e largo 45

Il progetto coinvolge anche l'Artom di Asti

Canelli "palestra" che formerà esperti in disegno industriale

GAIA FERRARIS
CANELLI

L'idea di far nascere, a Canelli, un Polo tecnico per avvicinare il mondo della scuola a quello dell'industria, ha fatto un passo avanti. Nei giorni scorsi, le parti coinvolte nel progetto promosso da Marmoinox (insieme all'Artom, con il dirigente scolastico Giorgio Marino, anche Comune di Canelli e Tosa Group) si sono date appuntamento nella sala del Consiglio comunale, per definire meglio la succulenta proposta arrivata un mese fa dall'ad di Marmoinox, Paolo Marmo.

L'alleanza con Marmoinox

In occasione della consegna delle borse di studio con cui l'eccellenza enomeccanica ogni anno premia gli studenti migliori dell'Artom, Marmo aveva infatti lanciato quella che, più che un invito, era suonata subito come una vera e propria palla al balzo alle aziende del distretto, da cogliere per «saziare» l'incessante «fame» di tecnici specializzati che, in zona, tutto il comparto lamenta: creare un polo specializzato in disegno industriale, aperto a tutti gli studenti dell'Artom.

«Sarebbe la soluzione ide-



Paolo Marmo della Marmoinox srl ospite a Canelli

Scurzolengo

Oggi screening sanitario

con le infermiere della Croce Rossa

■ Una giornata dedicata alla prevenzione e al controllo sanitario a Scurzolengo. I cittadini che vorranno approfittare di uno screening gratuito possono recarsi senza prenotazione al Nuovo circolo amici di Scurzolengo. Le visite si effettuano dalle 8,30 alle 11,30. Basterà presentarsi a digiuno nei locali adiacenti al Municipio. Le infermiere volontarie della Croce Rossa di Asti effettueranno misurazioni della glicemia, del colesterolo e il controllo della pressione arteriosa (l'offerta è libera). [M.S.]

ale per crescere e sviluppare nuovi professionisti che conoscano bene la materia, molto richiesti dalle aziende - afferma Marmo -. La Marmoinox ne è un esempio: essendoci preposti di soddisfare tutte le richieste di personalizzazione del cliente, abbiamo un ufficio tecnico spesso oberato di lavoro, nonostante sia composto da una quindicina di disegnatori professionisti, proprio oggi che velocità e qualità sono elementi fondamentali per tenere il passo con un mondo sempre più veloce. In quest'ottica, il Polo sarebbe la fucina che sforna nuovi tecnici formati con l'esperienza sul campo, affiancati da professionisti e docenti qualificati per produrre un grande numero di soluzioni di carattere tecnico, a cui le aziende potranno rivolgersi facendo diventare il tutto anche economicamente sostenibile». Una vera e propria palestra, dunque, nella quale gli studenti potrebbero davvero entrare in contatto con le esigenze del mercato. E visto che il progetto potrebbe coinvolgere anche l'Artom di Asti, il sindaco Gabusi si è proposto di studiare un sistema di servizio di trasporti agevolato per gli studenti del capoluogo. In attesa del prossimo incontro fissato il 14 marzo all'Artom di via Asti, altri punti su cui ragionare sono la modalità di partecipazione degli studenti e il modo per «incastrare» scuola e attività nel Polo. «L'ideale sarebbe andare oltre l'esperienza dello stage o dell'attività pomeridiana, impegnando anche qualche ora di lezione, per dare al progetto più consistenza», conclude Marmo.

2019

“L'idea è quella di far nascere, a Canelli, un Polo specializzato in disegno industriale aperto a tutti gli studenti dell'Artom.

Progetto, sostenuto dalla Marmoinox, per i disegnatori industriali del futuro ,”

La Marmolinox di Canelli sbarca a Times Square sullo yacht Azimut S6

LA STAMPA

Paolo Marmo: "I nostri manufatti sono opere di alto artigianato
Dimostrano che anche l'industria meccanica può produrre bellezza"

GAIA FERRARI
CANELLI

Dal mare verde delle colline piemontesi a quello blu, passando per Times Square. Così si potrebbe riassumere il percorso ideale che in questi giorni ha portato la Marmolinox, azienda piemontese leader nella lavorazione dell'acciaio inox, nell'incrocio più famoso della Grande Mela. Sono state infatti concepite e realizzate da Marmolinox, in collaborazione con la Consomm&C, di Cantù, alcune parti delle finiture estetiche dell'Azimut S6, uno dei modelli di yacht «made in Italy» più prestigiosi al mondo, che in questi giorni è approdato a Manhattan, per diventare un'installazione in occasione dell'annuale manifestazione NYCXDESIGN. «Sull'S6 si trovano nostri pezzi di acciaio inox di altissima qualità» - conferma entusiasta Paolo Marmo, titolare di Marmolinox -. Una soddisfazione che premia i nostri manufatti creati pezzo per pezzo come vere opere di alto artigianato, dimostrandone come oggi, il lavoro nell'industria meccanica sia anche produrre bellezza». L'azienda canellese, nata 56 anni fa in quella che Marmo chiama «la Silicon Valley dell'eno-mecanica», oggi è una realtà 4.0 da 10 milioni di fatturato e una cinquantina di dipendenti che opera in diversi settori, da imbottigliamento e packaging a farmaceutico, cosmetico, industriale e nautico. «Per quest'ultimo, c'è un interesse crescente da parte della nostra azienda», afferma Marmo. La collaborazione con la Azimut Yachts di Avigliana è iniziata più di 15 anni fa. «Per Azimut realizziamo componenti di vario genere,



anche nell'arredamento, in acciaio speciale per resistere alla corrosione dell'ambiente salino. E grazie all'esperienza maturata, imparando a soddisfare le necessità di un mondo che coniuga estetica, robustezza e precisione come quello della cantieristica, siamo riusciti a salire a bordo dello superyacht S6». L'attenzione sugli acciai è l'altò livello delle finiture di Marmolinox, sono comunque le stesse che si tratt di yatch o di macchine per l'imbottigliamento. «Ogni cosa appresa l'abbiamo trasferita a tutte le nostre competenze e in tutti i nostri prodotti, anche quelli indirizzati all'industria alimentare e alle linee di imbottigliamento». Anche in cantina, d'altronde, si richiedono macchine sempre più performanti. «Oggi effettivamente sono molti gli aspetti che non si possono trascurare.

Pensiamo a quelli legati a igiene e alla pulizia, per la massima sicurezza in ogni fase. Quindi ci vuole davvero un'attenzione maniacale su ogni saldatura o ingranaggio». L'imperativo di Marmolinox, nella diversificazione dei prodotti, rimane comunque la qualità da perseguire attraverso l'altissima specializzazione. «Ogni ambito della nostra produzione è affidato a team specializzati che operano esclusivamente in quel determinato campo, offrendo un servizio completo e curato dalla consulenza alla manutenzione». Adesso, in cantiere, c'è l'ampliamento dell'area produttiva. «Abbiamo acquistato un'area di 1500 metri quadrati raddoppiabile. Un sogno? Sarebbe bello un giorno avere un cantiere navale nelle nostre colline». —



Paolo Marmo titolare della Marmolinox di Canelli e la fabbrica di Canelli dove sono state prodotte alcune parti del famoso yacht

2019

“L'imperativo della Marmolinox nella diversificazione dei prodotti rimane comunque la qualità da perseguire attraverso l'altissima specializzazione,,

UNO SPECIALE AMBIENTE STERILE

LA STAMPA

La "Cleanroom" made in Canelli garantisce la birra analcolica Heineken

GAIA FERRARIS
CANELLI

Ricerca, sicurezza e design, conditi da un «q. b.» di creatività: sono gli ingredienti della nuova sfida che ha portato la Marmoinox a realizzare un nuovo progetto per le linee di produzione della olandese Heineken. Al colosso mondiale della birra, l'azienda canellese ha portato in dote le competenze maturate in quasi 60 anni di esperienza: un mix di sapienza e innovazione che hanno con-

sentito la messa a punto della «cleanroom» nella quale vengono riempiti i «Bib», i fusti in plastica che nell'ultimo decennio hanno soppiantato i fusti in acciaio. La Heineken li usa anche per la sua birra 0.0: un procedimento complicato che richiede particolari accorgimenti e che necessita di un ambiente a «contaminazione controllata». L'esigenza è assicurare un prodotto finale a contaminazione zero: a dettarla, da una parte è l'impossibilità di una pastoriz-

zazione del recipiente successiva al riempimento, dall'altra è lo scongiurare qualsiasi possibile contatto con particelle che potrebbero innescare una fermentazione alcolica. «Questo - spiega Giovanni Perrucci, Project Manager Marmoinox - è stato il passaggio più delicato, ma fondamentale: garantire al cliente che la birra imbottigliata in questi particolari fusti rimanesse completamente analcolica».

Ad assicurare tutto questo, è



Paolo Marmo, Ceo della Marmoinox di Canelli

la «cleanroom» che Marmoinox, insieme alla lombarda Co.mac, ha studiato per Heineken. Una camera bianca impiegata nei settori «sterili» dell'imbottigliamento, che garantisce un basso livello di agenti inquinanti presenti nell'aria come

polveri, microbi, particelle e vapori chimici, definito sulla base del numero di particelle di specifica grandezza presenti in un metro cubo d'aria. Il risultato è un prodotto d'eccellenza riconosciuto anche da Paul Tromp, Projects Manager Innovation

& Investments del colosso olandese. La stretta sinergia con la Co.Macha permesso di ottenere un importante riconoscimento: le due aziende italiane saranno gli unici fornitori autorizzati da Heineken Global, a livello mondiale, a sviluppare tutte le prossime linee di imbottigliamento con questa tecnologia. Considerando che la produzione di birra analcolica avrà un futuro incremento stimato attorno al 25%, suona come un ottimo auspicio. «Un orgoglio, ottenuto con passione, innovazione e continua ricerca», commenta Paolo Marmo, ceo di Marmoinox. Il frutto di questo lavoro sposta ancora più in alto l'asticella degli standard qualitativi del settore enomeccanico canellese. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Paolo Marmo

“Una Silicon Valley astigiana contro la fuga di cervelli”

Il Ceo della Marmoinox lancia il primo incubatore d'impresa dedicato ai giovani da inserire nel comparto dell'enomeccanica

L'INTERVISTA

«Il futuro dell'azienda dipende dalle persone che lo plameranno, per questo investiamo sulla formazione delle nuove generazioni, la professionalizzazione dei lavoratori e l'aggiornamento continuo dei nostri dipendenti». Paolo Marmo, Ceo della Marmoinox di Canelli (macchinari e strutture in acciaio inox per il settore dell'imballaggio e del packaging), è in prima fila nelle attività che vanno a supporto delle scuole canellesi. Da oltre 10 anni offre borse di studio agli allievi dell'Istituto Artoni, investe in materiali scolastici e finanza ricerche, come l'indagine sull'industria 4.0. Vale Bello Tech 4.0 condotta dall'Apro in collaborazione con Deloitte. Le porte dell'azienda si aprono tutto l'anno per visite didattiche e percorsi di alternanza scuola-lavoro. Ora c'è una novità. «A giorni lanceremo un incubatore d'impresa che gode della partnership con il Politecnico di Torino», anticipa il Ceo a La Stampa. Marmoinox Hills Innovation è di fatto il primo incubatore dell'Astigiano. Com'è nato il progetto? «L'idea è maturata insieme ad un team di professionisti che collaborano con l'azienda nell'area legale, fiscale e del marketing. Crediamo fortemente nel talento dei giovani e abbiamo pensato di mettere a loro disposizione una nuova area adiacente allo stabilimento



Paolo Marmo

sier da presentare a potenziali investitori, dallo sviluppo del progetto al budget per realizzarlo». Quanti giovani e come li selezionerete? «Una ventina selezionati con un bando che pubblicheremo a gennaio». Che cosa prevede la partnership con il Politecnico di Torino?

«Lavoreremo in stretta collaborazione, il Poli divulgherà e promuoverà il bando agli iscritti che avranno una corsia preferenziale. Il polo industriale di Canelli è apprezzato e riconosciuto per le sue eccellenze in tutto il mondo. L'incubatore ha una doppia missione: attrarre giovani talentuosi nella Silicon Valley dell'enomeccanica e nello stesso tempo evitare la fuga dei cervelli astigiani. Il nostro obiettivo è diventare un incubatore di start up certificato dal Mise: oggi ce ne sono 57 in Italia, 5 in Piemonte. Saremo il primo in provincia di Asti».

Ospitate annualmente studenti in Pto. Che cosa fun-

che, pur nella limitatezza del periodo, spesso si riesce a cogliere in quel ragazzo o in quella ragazza il potenziale che merita di essere coltivato. Negli anni abbiamo assunto tanti giovani che erano stati da noi per l'alternanza».

Le aziende sono un luogo sicuro per gli studenti?

«Le aziende devono essere un luogo sicuro per tutti. La sicurezza è parte integrante del nostro Dna visto che progettiamo e realizziamo protezioni per gli impianti industriali, da ultimo abbiamo sviluppato una linea di dispositivi di anti Covid per garantire l'accesso in sicurezza nei luoghi di lavoro. Il team interno preposto alla sicurezza è integrato da un consulente che visita settimanalmente l'azienda per osservare con sguardo distaccato ciò che a noi, nel quotidiano, può sfuggire. I ragazzi in azienda sono formati, guidati e vigilati».

C'è fame di manodopera specializzata nell'area canellese. Di quali figure si sente maggiormente la carenza?

se alle altre aziende del polo abbiamo deciso di creare un nostro vivai: i neo assunti (6 da inizio anno) fanno un percorso interno che li porta a conoscere le varie aree dell'azienda. I periti partono dall'ufficio tecnico, dove si impara a progettare al fianco delle figure più esperte. Certo sarebbe utile se i diplomati avessero conoscenze maggiormente approfondite su macchine e impianti di nuova generazione».

Nel 2023 festeggerete 60 anni di attività. Avete fatto passi da gigante.

«Tutto è iniziato nel 1963 con mio papà Luigi che si occupava di carpenteria in ferro, strutture per l'edilizia e infissi in alluminio. Negli anni '80, con mio fratello Roberto, abbiamo aiutato nostro padre nell'avvio dei servizi di taglio e piegatura di acciai, una scelta vincente che ci ha proiettato in un settore in forte espansione. Da allora il know how è cresciuto di pari passo con l'evoluzione delle tecnologie, dalla progettazione in 3d al laser. L'aggiornamento continuo ci consente di soddisfare un'ampia gamma di clienti che vanno dal comparto beverage e alimentare alla nautica».

Tra le ultime innovazioni di Marmoinox?

«La cleanroom studiata insieme alla lombarda Co.mac per Heineken. Una camera bianca impiegata nei settori "sterili" dell'imballaggio, che garantisce un basso livello di agenti inquinanti presenti nell'aria come polveri, micro-



ASTI

EPROVINCIA



Redazione Centro Asti/234
Asti - Via XX settembre 10
tel. 0141.301011

Fax 0141.530224
E-mail: asti@lastampa.it
www.lastampa.it

Publifoto A. Marzocci B.C. S.p.A.
Caricamento Bilezikci/21 Inc

Telefono 0172.609222
Fax 0172.688549

Telefon 0172.609222
Fax 0172.688549

IL SINDACATO DEGLI INFERNIERI HA CHIESTO ALLA PROCURA DELLA CORTE DEI CONTI DI CHIARIRE CHE FINE HANNO FATTO

Asl: esposto presentato dal Nursind sull'utilizzo di un milione di euro

La somma viene accantonata per le prestazioni all'ospedale Massai di "Libera professione"

Si parla di poco meno di un milione di euro. Sono i fondi dell'Asl di Asti su cui il Nursind, sindacato degli infermieri, ha presentato un esposto segnalando alla Procura della Corte dei Conti per capire che fine hanno fatto.

PAOLO VARIENGO - P.35

L'ECONOMIA

La Marmoinox da "Welfare Champion"

ROBERTA FAVRIN



Il menu per il pranzo ognuno lo può scegliere. Settimanale, alle 12 il ristorante consegna i piatti fumanti ai tavoli della sala mensa e il 50% della spesa lo copre l'azienda. C'è chi lavora in fabbrica che lavora anche i capi personali, il magazzino che accoglie le consegne di Amazon e sta per arrivare il fattorino aziendale. Accade alla Marmoinox di Castiglione, una tuta di addetti tra le 121 aziende italiane segnalate come "Welfare Champion" nel Rapporto annuale stilato da Generali Italia. - PAGINA 37

CYBER SECURITY: IERI IL CONVEGNO AL TEATRO ALFIERI PROMOSSO DA POLIZIA E UNIONE INDUSTRIALE

Hacker: difesa d'attacco



ROBERTA FAVRIN - PAGINA 32-33

LA CRONACA

Frode dei crediti tributari commercialista a processo

MASIMO COPPERO - PAGINA 34

LO SPORT

Il momento magico della Pro Villafranca

ENZO ARMANDO - PAGINA 44

RACCOLTA FONDI PER LA SALUTE

VALENTINAFASSIO



«Quello che facciamo è solo una goccia nell'oceano ma l'oceano, senza quella goccia, sarebbe più piccolo: s'ispira alle parole di Madre Teresa di Calcutta la Fondazione Astigiana per la salute, fondata nel 1989 da Renato Gorla. Nata con l'obiettivo di supportare e integrare le attività sanitarie e assistenziali dell'Asl con nuove tecnologie e servizi domiciliari, i fondi, se non sono per la ricerca, la Fondazione ha aperto una raccolta fondi: serviti ad acquistare una colonna laparoscopica per la chirurgia generale, urologica e otorinolaringoiatrica. Il

BUONGIORNO ASTI

Ma non è la sola. Il fondazione ha già a disposizione tre di queste apparecchiature, ma visto il largo utilizzo (oltre 500 gli interventi all'anno) un'ulteriore somma è di estremo interesse. Costa 100 mila euro. Grazie alle donazioni dei soci e della cittadinanza, la Fondazione ha già raccolto parte del fabbisogno - spiega il presidente Gorla. - Per arrivare all'obiettivo facciamo appello a cittadini, famiglie, enti, associazioni. Si può cominciare con bonifici sul conto alla Cassa di risparmio di Asti intestato a Fondazione Astigiana per la salute del territorio (causale Donazione raccolta fondi del gennaio 2023). SatisPay e PayPal. Info: www.fondazionestigianosalute.it».

OPPONENDO RESISTO

FINSTRAL

Finestre e serramenti
Vetroresiste



Questa non è una finestra.

Questa è FIN-Ligna Slim-line. Una combinazione di legno e alluminio nella sua forma più innovativa. Il calore del legno massiccio per il lato interno del serramento. Sempre un isolamento ottimale grazie al nucleo in PVC. E sul lato esterno l'alluminio o il PVC garantiscono nel tempo un'efficace protezione contro le intemperie.

È il momento di cambiare le finestre: approfittare dell'ecobonus per migliorare l'efficienza energetica della tua abitazione. Sfruttando l'Ecobonus e cedendo il tuo credito puoi acquistare gli infissi a metà prezzo, salvo approvazione.

**Da 40 anni insieme a Voi!
Grazie a tutti i nostri clienti**

RIVENDITORE AUTORIZZATO FINSTRAL



Fratelli Fiora
SERRAMENTI

Corsa Savona 164 - ASTI - Tel. 0141.592194 - 377.5399568

info@fratellifiora.it - www.fratellifiora.it

E

ECONOMIA

Il Fondo per le PMI «Ideas Powered for business»

Dal 25 gennaio è attivo il Fondo per le PMI «Ideas Powered for business», un regime di sovvenzioni concepito per aiutare le piccole e medie imprese dell'Ue a proteggere i loro diritti di proprietà intellettuale. Oltre ai incentivi economici è attivo un servizio di assistenza tecnica in lingua italiana fornito da consulenti del proprio indirizzo. Moduli per la partecipazione al bando e informazioni sul sito <https://eipo.europa.eu/ohiportal/it/online-services/sme-fund>. ROB.FAV. —

Stanza 1000 euro per le PMI a proteggere i propri diritti di proprietà intellettuale. Moduli per la partecipazione al bando e informazioni sul sito <https://eipo.europa.eu/ohiportal/it/online-services/sme-fund>. ROB.FAV. —

L'azienda di Canelli è tra le 121 aziende italiane segnalate nel Rapporto annuale stilato da Generali Italia che ha valutato oltre seimila imprese in attività da 60 anni dopo gli esordi nella carpenteria produce macchinari e strutture in acciaio inox per l'imbottigliamento e il packaging

Dalla mensa al servizio di lavanderia la Marmoinox è da "Welfare Champion"

IL CASO

ROBERTA FAVRIN

Il menu per il pranzo ognuno lo può scegliere. Sistemamentalmente, alle 12 il ristorante consegna i piatti fumanti ai tavoli della sala mensa e il 50% della spesa lo copre l'azienda. C'è il servizio di lavanderia che cura anche i capi per i quali il mensale che accoglie le consegne di Amazon e sta per arrivare il fattorino aziendale che sopporterà i dipendenti nelle piccole commissioni. Per il secondo anno è stato scelto un servizio di pulizia e pulizie per i magazzini e i fornitori che proteggono oltre ai dipendenti anche le loro famiglie. Accade alla Marmoinox di Canelli (una sessantina di addetti) tra le 121 aziende italiane segnalate nel «Welfare Champion» nel Rapporto annuale stilato da Generali Italia con la collaborazione di Confindustria, Conifaglattura, Conifartigianato, Conprofessioni e Concommercio. Hanno partecipato oltre a 6000 imprese, fra cui 121 canadesi, si è distinta tra quelle che hanno ottenuto il rating più alto (71,9% del campione). La valutazione, spiega Generali, ha considerato numerosi i criteri: sistemi di welfare aziendali, rilevanza per ampiezza e intensità; capacità gestionali e impegno economico-organizzativo elevati (proattività, orientamento all'innovazione sociale, sistematica attenzione ai lavoratori) impianti sociali significativi sulla comunità interna ed esterna all'impresa, misurati da indicatori quali: la composizione e il trend dell'occupazione, le condizioni lavorative,



PAOLO MARMO
AMMINISTRATORE DELEGATO
MARMOINOX

**Siamo convinti
che il benessere
dei nostri collaboratori
è una leva strategica
per il successo**

ve, il contributo alla comunità locale e l'impegno verso consumatori e fornitori.

«Il riconoscimento ci incoraggia a proseguire su questa strada, la nostra è una storia di lavoro da fare e ancora tanto», commenta Paolo Marmo, a capo dell'azienda di famiglia che produce macchinari e strutture in acciaio inox per il settore dell'imbottigliamento. «Siamo convinti che il benessere dei nostri collaboratori è una leva strategica per il successo». L'azienda quest'anno festeggia 60 anni di attività. «Tutto è iniziato nel

1963 con mio papà Luigi che si occupava di carpenteria in ferro e legno. Poi, nel 1970, si è passati in alluminio», racconta Paolo - negli anni '80, con mio fratello Roberto, abbiamo supportato nostro padre nell'avviare dei servizi di taglio e piegatura di acciai, una scelta vin-

cente che ha proiettato in un settore in forte espansione. Da allora si è notato how è cresciuto di pari passo con l'evoluzione delle tecnologie, dalla progettazione alla realizzazione. L'aggregamento continua così come di soddisfare un'ampia gamma di clienti che vanno dal comparto beveraggio e alimentare all'aeronautica».

Tra le ultime innovazioni di Marmoinox si ricorda la «leantronic», studiata insieme alla lombarda Co.mac per Heineken. Una camera bianca impiegata nei settori «sterilizzazione dell'imbottigliamento, che garantisce un basso livello di

agenti inquinanti presenti nell'aria come polveri, micrubi, particelle e vapori chimici, definito sulla base del numero di particelle di specifica grandezza e densità», spiega Marmo. Di recente l'azienda si è aggiudicata una commessa per il gruppo Campani. L'attenzione per i giovani e per la coltivazione dei talenti è chiudo fisso dell'Alfa. «Le aziende hanno bisogno di talenti più complessi che hanno bisogno di competenze alte a tutti i livelli, dall'operario in produzione al marketing. Per questo abbiamo deciso di creare un nostro vivaio: i neo as-

sumti (6 dall'estero e 60 dall'intero) fanno un percorso interno che li porta a conoscere le varie aree dell'azienda. I periti partono dall'ufficio tecnico, dove si impara a progettare al fianco delle aziende, e poi vengono a trascorrere 10 anni a Marmoinox, offerto loro di studio agli allievi dell'Istituto Artom, è aperto a visite didattiche e percorsi di alternanza scuola-lavoro. Da dicembre è in carico un perito più ambizioso, Marmoinox è un incubatore di start up dell'Artigianato. Gli uffici sono già pronti per accogliere laureandi o neolaureati che hanno idee da sviluppare e bisogno di spazio e di consulenza necessaria a conoscere il dossier da presentare a potenziali investitori, dallo sviluppo del progetto al budget per realizzarlo», spiega l'Ad. Per la selezione dei candidati

**Nella classifica
è tra quelle che hanno
ottenuto la punta
più elevata**

si punta alla collaborazione con il Politecnico di Torino e il suo incubatore: «attendiamo una loro visita entro la metà di febbraio. Il reparto produttivo è già pronto per le nuove imprese che si avvicinano ai prototipi. Il nostro obiettivo è diventare un incubatore di start up certificato dal Mise», anticipa Paolo Marmo. Le sue figlie - Martina che lavora nel marketing a Genova e Giorgia che studia ingegneria geologica al Politecnico - sono già a bordo del progetto con l'entusiasmo e le competenze che servono per realizzarlo. —

— R. F. —

Foto: S. Sartori

2 FEBBRAIO
1943 | 2023

LA BATTAGLIA DI STALINGRADO



Un epico scontro che, tra il 17 luglio 1942 e il 2 febbraio 1943, esattamente 80 anni fa, segnò l'inizio della fine per il Terzo Reich di Adolf Hitler, capovolgendo le sorti della Seconda guerra mondiale. Ancora oggi, la battaglia di Stalingrado resta una delle operazioni belliche più controverse dell'intero conflitto, che travolse con la medesima brutalità i militari di entrambi i fronti e la popolazione civile, scrivendo una delle pagine più sconvolgenti nella storia del XX secolo.



DAL 2 AL 28 FEBBRAIO

Nelle edicole di Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta a 7,90 € in più.
Nel resto d'Italia ordina la copia in edicola (Servizio Arretrati (GED)) o telefonando al n° 011.22.2118

LA STAMPA

La vice Rettrice in visita allo stabilimento della Marmoinox che ha deciso L'ad Paolo Marmo: i locali dell'Innovation Hills sono già pronti e li mettiamo in funzione

Un nuovo incubatore Arriva il sostegno del

IL CASO

ROBERTA FAVRIN

Il Politecnico di Torino promuove e sostiene la nascita di un incubatore d'imprese all'interno del polo industriale canellese. «Stiamo lavorando all'operatività del progetto - anticipa Giuliana Mattiazzo, vice Rettrice con delega al trasferimento tecnologico, presidente delle commissioni Brevetti e Spin Off - siamo da anni in contatto con aziende del territorio e riteniamo che esistano le condizioni per creare un polo complementare all'Incubatore 3P». Piace l'idea di una osmosi di buone pratiche e nello stesso tempo la "coltivazione" di un terreno fertile allo sviluppo di soluzioni imprenditoriali che possono trovare diretta applicazione all'interno dello stesso polo canellese così come in ambiti collegati all'industria torinese. È viceversa.

Nelle scorse settimane la vice Rettrice era a Canelli con Giuseppe Scellato, presidente di 3IP l'incubatore del Politecnico. Insieme hanno visitato lo stabilimento della Marmoinox che ha deciso di destinare un'area all'accoglienza e allo sviluppo di startup. I locali dell'Innovation Hills sono già pronti «e sono a disposizione del territorio per lo sviluppo di un progetto comune», conferma Paolo Marmo, amministratore delegato dell'azienda di famiglia che produce macchinari e strutture in acciaio inox per settori che vanno dal beverage all'alimentare, dalla



nautica al packaging (60 anni di attività e una sessantina di dipendenti). L'attenzione per i giovani e per i loro talenti è un chiodo fisso dell'Ad tanto quanto l'idea di rilanciare il progetto di "distretto industriale" creato nei primi anni Due mila e poi rimasto dormiente.

A livello normativo la formula dei distretti è stata superata da altre forme di aggregazione come i poli di innovazione «ma resta forte la necessità di una collaborazione stretta tra le imprese finalizzata a creare servizi comuni, a partire dalla ri-

cerca», afferma Marmo. Se n'era parlato a Canelli, nel settembre 2021, con l'intervento dell'allora sottosegretario all'Economia (ora ministro dell'Ambiente) Gilberto Pichetto Fratin.

L'idea si è rimessa in moto da qualche mese con un'azione parallela che ha attivato da una parte i rapporti con il Politecnico di Torino e dall'altra, tramite il sindaco Paolo Lanzavecchia, l'avvio di un tavolo di confronto tra le imprese canellesi. I numeri certificano che l'area ha più risorse di quanto lo stesso territorio

Produrre vino in modo sostenibile: il convegno a Costigliole

Quanto costa e quanto rende produrre vino in modo sostenibile? Impegni, certificazioni, mercato e territorio sono i temi al centro del convegno che si tiene sabato 25 marzo (ore 10) al Teatro di Costigliole d'Asti. Organizza il Comune, Intervengono: Vincenzo

Gerbi (Università di Torino e Comitato tecnico di Equalitas), Giuseppe Liberatore (direttore generale Valoritalia), Luigi Bersano (Coordinatore tavolo normativo di UIV), Dennis Pantini (Wine Monitor Nomisma). Modera Ercole Zuccaro. ROB.FAV. —

o di destinare un'area all'accoglienza e allo sviluppo di startup
no a disposizione del territorio per lo sviluppo di un progetto comune

d'impresa a Canelli Politecnico di Torino



GIULIANA MATTIAZZO
VICE-RETTRICE
DEL POLITECNICO DI TORINO

Riteniamo che esistano le condizioni per creare un polo complementare all'Incubatore 3P

«L'area canellese ha indubbiamente delle grandi potenzialità - segnala il presidente di 3P Giuseppe Scellato, che è anche docente al Politecnico - come altri distretti specialistici del made in Italy ha però la necessità di restare al passo con le esigenze di innovazione imposte dal mercato. Anche il mondo del packaging è in grandissima evoluzione, pensiamo alle innovazioni di processo, alla sfida sul riutilizzo dei materiali, ai nuovi modelli di business che passano dalla digitalizzazione. Il nostro incubatore è pronto a collaborare portando sia metodo sia le competenze consolidate nel fare emergere progetti di "open innovation".

Il requisito necessario per partire? «La disponibilità delle imprese a fare sistema e a indicare i loro fabbisogni, le sfide percepite sul mercato a cui potremo dare risposta coinvolgendo anche i giovani talenti», spiega Scellato. Dal territorio arrivano segnali di interesse. Dopo un primo momento di confronto promosso nelle scorse settimane dal Sindaco, si sta ora lavorando ad un "censimento" dei bisogni tra le imprese del polo, un questionario online è in fase di lancio e gli esiti dovranno essere disponibili già per la fine del mese.

Paolo Marmo è ottimista: «Diversi imprenditori sono pronti a scommettere sul progetto di incubatore», anticipa. Non meno sentito è il tema della formazione specialistica a cui potrebbe dare risposta una futura Academy. —

sia consapevole. Un'indagine svolta nel 2022 dal centro studi di Ucima, l'associazione in capo a Confindustria che riunisce i costruttori di macchine per il confezionamento e l'imballaggio, ha confermato che Asti con il suo distretto canellese è la punta di diamante del packaging in Piemonte. Se a livello regionale il settore conta 70 aziende con 2800 addetti e un fatturato di 462 milioni di euro (6,4% del fatturato nazionale), Asti è in testa nella classifica provinciale con 26 aziende, quasi 1200 ad-

detti e 156 milioni di fatturato. Dagli anni Cinquanta ad oggi, le aziende hanno fatto passi da gigante. Impianti di imballaggiatura, tappatura, etichettatura, packaging, lavorazioni sempre più raffinate dell'acciaio, pezzi di alta precisione nella meccanica e nella meccatronica, partono da Canelli e dintorni per raggiungere clienti in tutto il mondo. Non solo nel beverage ma nel comparto alimentare, nella cosmetica, nella farmaceutica, nel settore dei detergivi, persino nella nautica.

ETTORE PROGETTO 3P INCUBATOR

San Lazzaro festeggia i suoi sei drappi

Sarà "Unico" il mezzosangue che difenderà i colori gialloverdi

ELISA SCHIFFO

Il primato della vittoria in città metterà di essere festeggiato alla grande. Il borgo storico di San Lazzaro, dopo il Galà della Vittoria ed i festeggiamenti per il suo 200° anniversario nel 2016, è tornato a ricongiungersi al San Lazzaro Astino di via Colombo per celebrare il suo passato glorioso: il triplice di Massimo Coghe «Massimino» e del rittatore Giacomo Marmo negli anni 1987, 1989 e 2001.

Una chiave di volta tra le vittorie di passato e futuro - hanno commentato il vettore Gianni Quagliariello e la via Valentina Duranitano. La congiuntura dei vecchi amici ritrovati tra i componenti della commissione sono di quegli attimi in cui non si sa se di quanto si è e di quanto si è già. Ma non più si è unita allo stupore dei piccoli borgigliani che hanno conosciuto questi protagonisti per la prima volta.

Nella serata di ieri sera, la presentazione fotografica per immergersi con i 6 drappi messi a disposizione degli appassionati.

Sguardo al futuro

Dopo il ringraziamento ai realtà commerciali che hanno contribuito alla vittoria dell'ultimo settembre lo sguardo si è fatto con molte partecipazioni, hanno scelto di partecipare al rito svolto nell'aula Marmoinox (Allianz Pampirio, Gastaudio Editilia, Evecar e Marminox). Preziose grazie alla Marmoinox,



Festa dei drappi vinti dal rione San Lazzaro.

Consiglio del Palio

Conferme per Brusa e cavalli

■ Sarà ancora Fulvio Brusa a guidare la commissione veterinaria del Palio di Asti. Conferma anche per i cavalli del gruppo del capitano Michele Gandolfo. Sono Niccolò Balluchi, Umberto Mazzoni, Antonio Mattiuzzi, Giandomenico Mosconi, Gianni Perissinotto e Simone Scarpa. Due le novità, rappresentate dagli ingressi di Andrea Maroni e di Davide Argenta, al posto di Alberto Vairo e Giacomo Bertone. Vessilifere Cianchi, il figlio del campione di palio, erano già stati confermati anche i due magistrati, Gianluca Mattiuzzi e Tommaso Conte. (B.R.)

leader del settore di lavorazione dei cavalli. La notizia è stata annunciata la sponsorizzazione del cavallino che mantiene ancora una volta Giuseppe Zocchi «Gingillo», riconfermato capitano dei gialloverdi.

«Quando è stato detto di avere l'onore di poter scegliere il nome del cavallo (sarà un mezzosangue della scuderia di Zocchi), non ci siamo pensati due volte», ha detto Zocchi. «Uno per uno, è intervenuto Paolo Maroni, proprietario dell'azienda sponsor «Unico per il valore aggiunto del cavallo portacolori di un borgo pluripremiato e per la stimmata qualità dell'animale che ci vede alla prima esperienza. Settembre sarà "Uno per tutti, tutti per Unico"».

© - - - - -



SAN SECONDO

Andrea Mari «Brío» per i biancorossi

Adibendere i colori del rione dei Santi sari. Adelina Mari è altrui. La cena di presentazione a palazzo Montecuccini. Una serata di emozioni e tantino è stato investito dall'rettore Mauro Noditolo del fazzoletto biancorosso. Mari tra canzoni e applausi ha detto: «Tutta la voglia di fare un Palio da assoluto protagonista con una grande cordata, un meraviglioso cavallo e un super fantino».

B. SC



VIATOSTO

«Ci affidiamo alla professionalità di Girolamo»

Sarà Alessio Migheli «Girolamo» a difendere i colori biancorossi del comitato Palio borgo Viatosto. «Siamo reduci da anni di lavoro e di duro lavoro pubblico e privato, e vogliamo fare bene», sottolinea il rettore Giacomo Bini. «Allora si è presentato con umiltà riconoscendo il suo curriculum e presentandoci i cavalli che stanno raccogliendo buoni risultati. Oltre alla sua professionalità ci ha colpito la sua umanità. Puntiamo a fare un Palio da protagonista».

B. SC

2018

“Si parla ancora di UNICO, il mezzosangue al quale sono stati assegnati i colori giallo-verdi del Borgo San Lazzaro, al Palio di Asti, porterà il nome dato dalla Marmoinox.

“Quando ci è stato detto che avevamo l'onore di poter scegliere il nome del cavallo non ci abbiamo pensato due volte, doveva essere UNICO”

-così spiega Paolo Marmo- “Unico per il valore aggiunto del cavallo portacolori di un borgo pluripremiato ,”

L'enomeccanica canellese al Vinitaly

Canelli. L'enomeccanica canellese protagonista al Vinitaly di Verona.

Una manifestazione che ogni anno conta oltre 4 000 espositori e 150 000 visitatori. Il salone raccoglie produttori, importatori, distributori, ristoratori, tecnici, giornalisti e opinion leader.

L'evento propone anche un programma convegni che affrontano le principali tematiche della domanda e dell'offerta del mercato del vino.

Il 9 aprile, due importanti aziende canellesi hanno raccontato, nel convegno "Vino e non solo", ad una gremita platea la grossa evoluzione tecnologica dell'indotto enomeccanico della Valle Belbo.

Paolo Marmo, CEO della Marmolnox, ha parlato di industria 4.0 e dell'importanza dell'innovazione come scelta obbligata in un mercato sempre più competitivo. Altra azienda a rappresentare il territorio è stata la Barida International produttrice di macchine enologiche.

A fotografare i dati, più che positivi, comparsi nel settembre scorso, grazie ad Apro Informazione che aveva realizzato l'indagine "Valle Belbo Tech industria 4.0", una ricerca svolta in collaborazione con Deloitte e Politecnico di Torino, con il coinvolgimento di oltre 40 aziende della Valle Belbo.

«Dall'indagine - ha relazio-



▲ **Paolo Marmo
e Maurizio Tropeano
de La Stampa**

nato Paolo Marmo - si evidenzia che il comparto enomeccanico della Valle Belbo è cresciuto in pochi decenni in relazione ai processi di innovazione fino ad essere riconosciuto un'eccellenza a livello mondiale.

La forza di questo territorio - ha proseguito Marmo - sono le piccole e medie imprese che cercano nella tecnologia la realizzazione delle loro esigenze e necessità per la qualità del loro prodotto.

Sono leader nella progettazione, dell'informatica avanzata e si sforzano di diventare partner strategici di aziende.

Il racconto dell'esperienza di Marmolinox al Vinitaly 2019, occasione in cui Paolo Marmo ha parlato di industria 4.0 e dell'importanza della formazione e dello sviluppo di competenze da parte dei giovani in un mercato sempre più competitivo come quello dell'enomeccanica.

ATTUALITÀ LE DINAMICHE

La ripresa sarà

A Canelli imprenditori, politici, banche e rilancio post-pandemia. Parole d'ordine,

OLTRE IL COVID

Canelli diventi un «incubatore di start-up, e non necessariamente solo nel comparto enomeccanico». La proposta-provocazione è arrivata da Paolo Marmo, ceo di MarmoInox e portavoce del distretto industriale Canelli-Santo Stefano Belbo, al convegno "Le meccaniche della ripresa" venerdì scorso al teatro Balbo della città spumantiera. Incontro organizzato dal Comune che ha messo attorno al tavolo politici, imprenditori, banche, gestori di multiutility con l'intento di tratteggiare le dinamiche di rilancio che il Covid ha gioco-forza modificato. Partendo da un concetto base: Canelli, e tutta la Valle Belbo, sono il punto di riferimento per il mondo del packaging internazionale. «Non solo più enologia - ha spiegato nell'introduzione Vanni Cornero, giornalista economico e curatore dell'appuntamento -, bensì un comparto che guarda alle aziende che hanno necessità di confezionare il loro prodotto qualunque esso sia». Strategia che, negli anni, ha trasformato le "officine" nate come «servizio alle cantine a colossi nel panorama mondiale del confezionamento». Cammino che, a maggior ragione oggi, non può prescindere da



DA SINISTRA: ANDREA TRONZANO, GILBERTO PICCHETTO FRATIN, MARCO GABUSI E VANNI CORNERO

guardia. Andrea Tronzano, assessore regionale alle attività produttive, ha tratteggiato il percorso che può aiutare le imprese nella crescita. Partendo dai giovani «che non debbono avere paura - ha ricordato -. Dobbiamo individuare quale tipo di formazione è necessaria e qui indirizzarli». Puntando su una

stro fiore all'occhiello, come lo è Canelli». Da qui si svilupperanno i «bandi ai quali accedere per gli investimenti». Marco Gabusi, assessore della Regione alle infrastrutture, non si è fatto pregare parlando di «trasporti, strade e collegamenti che devono essere al passo con le esigenze delle nostre imprese e di chi

HE DELLA RIPARTENZA

È tech&green

e multiutility tratteggiano le strategie di formazione, digitalizzazione, ambiente



PAOLO MARMO
CEO MARMINOX

Canelli deve essere un incubatore di start-up. Per questo occorrono formazione, viabilità, collegamenti, strutture

”

stimenti così come sui trasporti. Annunciando, anche provocatoriamente, che «i trasporti da Asti per Canelli e la Valle Belbo dovranno essere modulati secondo le necessità lavorative. Ci servono tante corse di pullman per Savona? Se sì, va bene, ma ragioniamoci». Confermando che l'astigiano «nel prossimo futuro sarà più connesso a Milano e alla provincia». Gilberto Pichetto Fra-

tin, viceministro dell'economia, ha ricordato come «il distretto Canelli-Santo Stefano Belbo nacque sulla base di una legge che presentai nel 1998». Ora è necessario il cambio di passo. «Digitalizzazione, nuove tecnologie, formazione, capitale umano sono le sfide da vincere che l'Europa ci chiede. E l'Italia deve essere trainante per il continente». Paolo Marmo ha riassunto i

concetti espressi con la pragmaticità di chi ogni giorno combatte la battaglia del mercato. «Ogni azienda, in proprio, sta facendo passi da gigante per offrire una vita lavorativa sicura e sempre più vicina alle esigenze delle persone. Ci servono una viabilità al passo con i tempi, formazione, attenzione all'ambiente e alla sostenibilità, strutture ricettive e sociali. Solo così vinceremo la nostra sfida». Andrea Perusin, direttore Piemonte Sud e Liguria di Intesa Sanpaolo, ha toccato il delicato tema del credito e del sostegno economico. «Questo territorio ha tutte le caratteristiche per essere un grande protagonista del rilancio post-Covid. In questo quadro Intesa Sanpaolo ha deciso di stanziare 400 miliardi per moltiplicare gli interventi del PNRR. Alle imprese offriamo finanziamenti per accompagnarle nella transizione verso una maggiore sostenibilità in chiave ESG». Beppe Rossetto, presidente di Egea, ha descritto in modo appassionato come «il territorio è protagonista in queste sfide. Lo ha dimostrato il percorso Unesco, partito proprio da Canelli. Egea conta sulla collaborazione dei Comuni che devono essere coloro che tracciano la nostra strada, propongono idee e progetti per la crescita sostenibile e ambientale».

Giovanni Vassallo

CONTIENE I.P.

Sped. in A.P. - D.L. 353/2003
(Cens. in L.27/02/2004 n° 46)
Art. 1, comma 2, comma 2 bis

DAL 1953 IL GIORNALE DI ASTI E PROVINCIA

MARTEDÌ 10 GENNAIO 2023 | Anno LXX numero 2 | Prezzo: 2,00 euro

EDIZIONE DI CANELLI E NIZZA MONFERRATO

La culla della start up

Alla Marmoinox di Canelli Nasce un incubatore che faciliterà lo sviluppo di nuove idee imprenditoriali

FULVIO LAVINA A PAGINA 15

«Servono idee, ma una buona idea da sola non basta, bisogna che ci stiano le condizioni per farla maturare». Parte da qui la nuova sfida di Marmoinox e del suo Amministratore delegato, Paolo Marmo: si chiama Innovation Hills ed è un incubatore di start up che ha lo scopo di facilitare il processo di nascita e sviluppo aziendale, sfruttando la ricchezza imprenditoriale del territorio e lo scambio di know how tra le differenti realtà. Una ventina di postazioni che entreranno nel percorso di attività. In questi giorni si stanno definendo i particolari della collaborazione con il Politecnico di



Si aspetta la perizia

Nizza, servono esami tecnici alla palazzina sgomberata

FULVIO GATTI A PAGINA 41

Pi
tu
di
pi
ie
N
ta
in
n
de
h
to
al
s
g
p
al
c
re
zi
ci
ta
fe
gl

15

LA NUOVA PROVINCIA MARTEDÌ 10 GENNAIO 2023

ATTUALITÀ ECONOMIA

Alla Marmoinox spuntano «Le colline dell'innovazione»

INTERVISTA

«Non bisogna avere paura di guardare avanti e far circolare le idee: più che una filosofia, alla Marmoinox è un modo di lavorare. Da quando tutto iniziò, nel 1963 con Luigi, in un'officina di carpenteria che produceva ringhiere e infissi, ma seppé ben presto inserirsi nel mondo del lavoro con un'azienda artigianale canellese, a oggi, con i figli di Luigi, Paolo e Roberto che hanno spinto l'azienda nel mondo del laser con una clientela che va dai grandi nomi del bevaggio alla nautilus di lusso. L'ultima sfida si chiama Innovation hills, un incubatore di start up. Un'idea che ha stappato diverse porte: nella sede c'è, e in questi giorni con il Politecnico di Torino si definiscono le modalità di selezione e accesso».

Paolo Marmo, Ceo della Marmoinox, che cos'è Innovation hills?

Noi crediamo che l'innovazione sia il miglior propulsore perché un'impresa si sviluppi. Servono idee, ma una buona idea da sola non basta, bisogna che ci stiano le condizioni per farla maturare. Innovation hills è un incubatore di start up che ha lo scopo di facilitare



PAOLO MARMO
CEO MARMINOX

progetti di rete. L'obiettivo è diventare un incubatore di start up riconosciuto dal Ministero dello sviluppo economico in tutta Italia: ce ne sono 57, di cui 5 in Piemonte e noi saremo il primo nell'Artigiano.

Paolo Marmo qual è il vantaggio?

Intanto mettere in moto delle idee. Non è necessario che siano proposte da esperti del settore, ma di trovare una buona idea può arrivare uno spunto anche per noi e poi possono aprire anche nuovi mercati o semplicemente nuove collaborazioni. E' un investimento sul futuro. Noi crediamo molto nel giovani, come dimostra l'età media dei nostri collaboratori: attorno ai 40 anni e al 50% dei loro grossi talenti ci sono persone nuove strada per la nostra attività.

Guardando al presente, ste- te statipremiat per il Welfare aziendale...

Una bella soddisfazione: siamo tra le 120 aziende premiate dal Welfare Index Pnisi 6500 selezionate. E' un modo di dare attenzione ai nostri collaboratori: attorno al 50% di persone la loro idea in modo di presentarla agli eventuali investitori: potranno partecipare a convegni, fiere ed essere coinvolti in

il processo di nascita e sviluppo aziendale, sfruttando la ricchezza imprenditoriale del territorio e lo scambio di know how tra le differenti realtà.

Come funziona?

Noi mettiamo a disposizione gratuitamente gli spazi: abbiamo ri-

stituendo e attrezzato un capannone accanto alla nostra sede principale e dedicato oltre 500 mq allo sviluppo dell'innovazione: qui le start up che accedono a Innovation hills potranno contare sulla vicinanza e quindi la possibilità di consultare un'azienda af-

traverso le sue varie declinazioni dall'ufficio commerciale a quello tecnico, dal taglio laser fino all'assistenza post vendita.

Chi può accedere all'Incu- batore?

Abbiamo presentato il progetto al Politecnico di Torino che ha ac-

cettato di collaborare. Sarà predisposto un bando che permetterà di selezionare una ventina di start up. Ci sono poi le 20 postazioni che accoglieranno la loro idea in modo di presentarla agli eventuali investitori: potranno partecipare a convegni, fiere ed essere coinvolti in

Fulvio Lavina

Dalle Langhe al mondo

Ferrovia Alba-Alessandria «Con il recupero della linea un rapido collegamento a due aeroporti internazionali»

MASSIMILIANO PETTINO A PAGINA 14

Mentre si parla di collegamento tra Alba e Torto Caselle e della riapertura della Asti-Alba, ci sono cose che si sono perse. La linea ferroviaria Alba (Canelli-Nizza) Alessandria, chiusa dal 2012, Aldo Capra, capostazione in pensone, ricorda i tre anni e mezzo fa su quella linea, in aspettativa di una dalla Valle Belbo, i prodotti della Ferrovia Alba, le pubblicazioni di Famiglia Cristiana, i palloni della Monte Rubbia. «Le ultime dell'Industria e dei servizi erano collegate a due aeroporti internazionali: Torto Caselle e Milano Malpensa» - dice il presidente del Comitato Strade Ferate di Nizza Giacomo Neri Belli - «L'occasione fa gola a tanti imprenditori».



UN TRATTO DELLA LINEA FERROVIARIA ALBA-ALESSANDRIA



Verifiche sulla palazzina
Nizza, l'edificio con venti famiglie sgomberato durante le festività

FULVIO GATTI A PAGINA 39



INCARICO
Oscar Bielli
Governatore
Distretto Lions

Trascorsi oltre ottocento per Oscar Bielli, destinazione Chicago (Illinois) dove vivrà la fase conclusiva del percorso che lo porterà a ricevere il premio di incarico di Governatore del Distretto Lions 105A1 (Piemonte - Liguria). Negli USA si terrà infatti il seminario che porterà i 100 Lions a ricevere il ruolo di Governatore internazionali. A maggio in Canelli si terrà il Congresso Distrettuale di chiusura che sancirà il passaggio di incarico da Fulvio Gatti a Oscar Bielli, ed il suo successore, il consigliere Oscar Bielli.

A luglio, a Boston, varrà inizio il Congresso nel corso della Convenzione Internazionale dei Lions Club Internazionali. Una serie di bei traguardi e di premi di livello internazionale per il Lions Club Nizza Monferrato - Canelli, fondato nel 1959, tra i più antichi del Piemonte.

La Barbera Nizza Docg alla conquista del Nord Europa

ENOGIA



Basilicata, Amsterdam, Bruxelles e Stoccolma: sono queste le tappe del «Nizza Docg Around the World», progetto di consolidamento della presenza estera della Denominazione Nizza.

FULVIO GATTI A PAGINA 21

La Marmoinox premiata a Roma per i modelli di business sostenibili

INDUSTRIA

Alla Marmoinox è stato assegnato il premio Welfare Index PMI 2022, che riconosce imprese con un livello di Welfare aziendale caratterizzato da iniziative molto rilevanti per la tutela e l'innovazione.

SERVIZIO A PAGINA 15



Calamandrana

INTERVISTA
AL SINDACO
«ECÒ COSA FAREMO
NEL 2023»

GATTI A PAGINA 40

«Aiutiamo a lavorare in un posto dove sia bello stare»

La Marmoinox ha ricevuto il premio Welfare per i servizi offerti ai sessanta dipendenti

AZIENDA

L'idea di partenza è tutto sommato semplice: sei in un posto stai bene, ci starai più volenteri. Se questo posto è un luogo di lavoro, la possibilità è una migliore qualità del lavoro, con benefici per tutti.

Partendo da qui alla Marmoinox di Canelli (e ovaltori) o struttura in acciaio inox per il settore dell'imballaggio, del packaging e navale, da tempo si pone una particolare attenzione all'ambiente di lavoro. Adesso si è fatto un

MENSA CON MENU
PREPARATO DA UN
RISTORANTE,
ASSICURAZIONE
SANITARIA, SERVIZIO
LAVANDERIA

fasse in più, puntando sul welfare aziendale come carta per cercare di rendere più semplice lo stare in azienda per i circa 60

dipendenti. Come? Alcuni esempi: gli orari di lavoro, calibrati in modo da permettere l'uscita tra le 16,30 e le 17; la mensa aziendale con menù a scelta tra quelli proposti da un ristorante che consegna i piatti direttamente in azienda; il servizio lavanderia, o la possibilità di far consegnare ai dipendenti i loro indumenti ordinati online. E ancora: la polizza assicurativa per malattia e infortuni che protegge oltre ai dipendenti anche le loro famiglie, una piattaforma che consente di ottenere alcuni servizi, dalla



IL PANNELLO CHE RIPRODUCE I VOLTI DEI DIPENDENTI MARMINOX

palestra al pagamento dei libri scolastici dei figli. L'importo di alcuni servizi è legato al raggiungimento di alcuni obiettivi

aziendali. Un pacchetto di servizi che è valso alla Marmoinox il premio Welfare Index PMI 2022, ricono-

noscimento promosso da Generali Italia, e partecipato in collaborazione con Cerved e la partecipazione di cinque imprese federate nel settore di categoria (Confprofessions, Confindustria, Confagricoltura, Confindustria, Confindustria).

«Siamo orgogliosi di aver ricevuto questo riconoscimento - afferma Fulvio Gatti, Ceo di Marmoinox. «Le nostre iniziative nel campo del Welfare aziendale sono suggerite dal desiderio di un benessere duraturo e alla tendenza verso un perfezionamento dell'organizzazione. Il benessere dell'azienda è per noi una leva strategica per il successo». Il premio è un regalo in anticipo per l'azienda che sta per compiere 60 anni: nata nel 1963, come la Cerved, è stata fondata da Luigi Marmo, si è presto inserita nel mondo dell'industria campana e con i figli Paolo e Roberto ha puntato sull'utilizzo del laser.

f.la.

Sicurezza sul lavoro, Asti 19esima in Italia per incidenza

vece di capire che dalla collaborazione nascono oscuri sal-

La Nuova Provincia

CONTIENE: IP.

Sped. in A.P. - D.L. 353/2003
(Cassa 1, D. 27000, C. 1000, L. 46)

Art. 1, comma 2, D.C.R. 420

DAL 1953 IL GIORNALE DI ASTI E PROVINCIA

MARTEDÌ 27 APRILE 2021 | Anno LXVIII numero 21 | Prezzo: 2,00 euro

EDIZIONE DI CANELLI E NIZZA MONFERRATO

IMPRE
F.LLI
ARTIC
Tel. 338
349.6
Castel Boggio
gianvi.ind...

Heineken sceglie Canelli

Marmoinox Azienda leader nella contaminazione controllata sigla un accordo di imbottigliamento con il colosso olandese

GIOVANNI VASSALLO A PAGINA 43

La birra olandese parla italiano. Marmoinox, azienda leader nel settore della componentistica in acciaio e dell'imbottigliamento, è stata scelta da Heineken Global come partner per lo sviluppo delle linee di riempimento BIB, fusti in plastica che contengono birra 0.0.

La Marmoinox ha messo a disposizione tutte le sue competenze, maturate in quasi 60 anni di esperienza nel settore, per lo sviluppo e la realizzazione di una "Clean room", che ha permesso di creare un ambiente a "contaminazione controllata". Un connubio perfetto tra sicurezza e design, dagli elevati standard qualitativi.



Il Comune è solidale
Tagli alle tasse e aiuti alle famiglie
173 mila euro contro la pandemia

FULVIO GATTI A PAGINA 44



Sette nuovi volontari 118
Completato il corso alla Cri
Supporto all'emergenza locale

GIOVANNI VASSALLO A PAGINA 43

La bottega di biciclette diventa set per un film su Girardengo

NIZZA



La bottega storica di riparazione e restauro biciclette di Grandcè Bergamasco, in via Tripoli, si è trasformata in un set cinematografico sulla figura di Costante Girardengo.

FULVIO GATTI A PAGINA 44

{F}



Le minoranze: «Dall'istituto impegno verso chi è in d...

NIZZA

C'è stato fermento nel Consiglio Comunale, tenutosi su piattaforma web, giovedì sera a seguito di una mozione presentata dai consiglieri di minoranza Maurizio Carcione e Flavio Pesce.

FULVIO GATTI A PAGINA 45



Zona gialla

Zona rossa



Zona rossa

COMMENTI E APPROFONDIMENTI SULLE RIAPERTURE DOPO IL LOCKDOWN

REDAZIONALE DA PAGINA 25 A 29

L'informazione

Lin...



Ultimi giorni per inviare gli auguri alla tua mamma!
Li pubblicheremo sul giornale la prossima settimana

Università di Asti, il futuro sono le nuove professioni

Il Polo "Montalcini" punta sulle competenze sanitarie e lo sviluppo del centro di innovazione enomeccanica

ELISA FERRANDO A PAGINA 3

2021

La birra olandese parla italiano, la Marmoinox è stata scelta da Heineken Global come partner per lo sviluppo delle linee di riempimento BIB, i fusti in plastica che contengono birra 0.0

TERRE NOSTRE

La birra parla canellese

MarmoinoX, leader nel settore della contaminazione controllata, partner di Heineken Global nell'imbottigliamento di una speciale "bionda" analcolica

CANELLI

La birra che deve parlare italiano. MarmoinoX, nota come leader nel settore della componentistica in acciaio e dell'imbottigliamento, è stata scelta da Heineken Global come partner per lo sviluppo delle linee di riempimento BIB, fusti in plastica che contengono



PAOLO MARMO, CEO DI MARMINOX

PARTIAMO DALLA TRADIZIONE, MA LIMITARE L'IMMAGINE DI UN'AREA AI SOLI PRODOTTI DEI CAMPI O DEI VIGNETI OGGI MI SEMBRA RIDUTTIVO

birra 0.0. La MarmoinoX ha messo a disposizione di tutte le aziende con cui collabora in quasi 60 anni di esperienza nel settore, per lo sviluppo e la realizzazione di una "Clean room", che ha permesso di creare un ambiente a "contaminazione controllata". «Il passaggio più delicato, ma fondamentale, è stato quello di garantire al cliente che la birra imbottigliata in questi particolari fusti rimanesse completamente analcolica» - spiegano gli affari di MarmoinoX di regione. Date - Un connubio perfetto tra sicurezza e design, dagli elevati standard qualitativi.

Ma cosa si intende per Clean Room? «Un ambiente con un basso livello di inquinanti

presenti nell'aria (polveri, fuli, particelle) e soprattutto nel liquido, principalemente nei settori "sottili" dell'imbottigliamento, definito sulla base del numero di particelle di specifica grandezza presenti in un metro cubo d'aria», sottolinea Paolo Marmo, CEO di MarmoinoX. Cammino che ha permesso di raggiungere un secondo, importante obiettivo. Ancora Marmo: «La stretta sinergia con la Co.Mac ha permesso di ottenere un riconoscimento che potrebbe mai stato possibile senza il contributo professionale dei due Team, Co.Mac e MarmoinoX. Per questo progetto avevo messo, non solo il vostro how-how ingegneristico, ma anche creatività, per il raggruppamento di risultati ottimali».

In fatto un incremento del 25% di lavoro di buon sangue».

Che aggiunge: «Siamo tutti legati alle nostre tradizioni, fanno parte del nostro DNA. Ma l'immagine di un'area come quella di Canelli ai soli prodotti dei campi o dei vigneti, al giorno d'oggi mi sembra riduttivo». Prodotto d'eccellenza, riconosciuto anche da Paul Trump, Projects Manager Innovation & Investments del grande colosso della Cina. «La nostra qualità, anche se non è possibile seguire gli unici fornitori autorizzati da Heineken Global a livello mondiale per sviluppare tutte le prossime linee di imbottigliamento con questa tecnologia. Pensando che la produzione di birra analcolica avrà

ENOLOGIA WEBINAR DI DICCE SULLE NUOVE TECNICHE DI LAVORAZIONE DEI VINI



E' previsto giovedì 29 aprile, dalle 16.30 alle 18, il webinar "L'uso della criomacerazione per la riduzione della SO2 per i vini bianchi". L'iniziativa è di Dicce, il laboratorio del dottor Marco Giuloli, enologo della cantina "La Guardiense" di Guardia Sanframondi (BN).

Il webinar si svolge sulla piattaforma Zoom di webinar online di Dicce. La partecipazione è gratuita. Consiglio comunale

CONSIGLIO COMUNALE

Consiglio comunale venerdì 30 aprile alle 19. Quattro i punti in agenda.

Il primo è una mozione del gruppo "Insieme per Canelli" che

ha come oggetto "Proposte del Co-

Consiglio Comunale per il Consiglio

Comunale

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale venerdì 30

aprile alle 19. Quattro i punti in

agenda.

Il Consiglio Comunale

LA STAMPA

L'enomeccanica “made” in Canelli in vetrina al Simei

RICCARDO COLETTI

21 Novembre 2019



Con i suoi 500 espositori «Simei», salone delle macchine per enologia ed imbottigliamento di Milano, è la più grande fiera mondiale di tecnologia al servizio del vino. Un appuntamento, che si chiuderà oggi, a cui l'enomeccanica canellese non poteva certo mancare. Tra i protagonisti canellesi: Marmoinox e Barida International. Marmoinox è stata tra le promotrici di un seminario a trazione canellesse proprio durante il salone di Milano. Tra gli ospiti l'ex sindaco di Canelli, ora assessore regionale ai Trasporti, Marco Gabusi. «Sono convinto, forte anche della mia precedente esperienza come Sindaco, di dover sottolineare alla giunta regionale la grande capacità di queste aziende nel produrre ricchezza e occupazione tanto sul territorio quanto nei parametri nazionali - sottolinea Marco Gabusi -. Come Regione investiremo anche nella partecipazione a fiere internazionali, un primo passo comunque importante sulla via di un cammino virtuoso di crescita che va assolutamente stimolata e favorita».

LA STAMPA

I dirigenti di Poste italiane in riunione a Casa Bosca di Canelli

GAIA FERRARIS

27 Aprile 2018



L'Area Logistica Nord Ovest di Poste Italiane in summit a Canelli. I responsabili delle strutture territoriali di Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta, si sono dati appuntamento nella città dello spumante per una mattinata di lavoro seguita da un pomeriggio dedicato alla visita di due simboli dell'eccellenza vinicola e industriale canellese. Dopo il tavolo di lavoro nella Sala delle Stelle del Municipio, il gruppo guidato da Fabio Cicuto, responsabile della Macroarea Lombardia-Piemonte-Liguria-Valle d'Aosta e da Franco Scapin, responsabile logistica Nord Ovest, si è riunito a Casa Bosca per scoprire le «cattedrali sotterranee» patrimonio dell'Umanità.

A far gli onori di casa, Pia Bosca, ad di Bosca Spa. Seconda tappa, alla Marmoinx, azienda leader del settore enomeccanico e del packaging. «Una visita certamente diversa dalle solite, che ha rivelato però un grande interesse alla lean production e alla sicurezza», spiega Paolo Marmo, ad di Marmoinox.



Canelli: il successo dello spumante va condiviso con l'enomeccanica

I protagonisti del comparto al Forum sul Metodo Classico

25 Set 2019

Tradizione e innovazione, si può. Anche nel mondo del vino, che sul metodo, è il caso di dire, da secoli costruisce le proprie fortune senza rinunciare a strizzare l'occhio al futuro. Sempre più attento a "fare sistema" cercando strade di collaborazione sui temi ambientali e del design. Sono questi i temi emersi dal quarto Forum nazionale sul Metodo classico che, sabato, ha aperto Canelli, Città del Vino. Appuntamento oramai classico, organizzato dal giornalista Vanni Cornero, come le bollicine che sono al centro di un terroir di cui ne è stata patria e genitrice. Proprio da questa solida base parte la riflessione di Alessandro Picchi, presidente delle Cantine Gancia, maison nella quale nel 1865 Carlo Gancia diede i natali al primo spumante italiano. Un valore mai sopito ma che l'attuale proprietà, controllata da gruppo russo di Roustam Tariko, vuol rilanciare, ben sapendo che da qui si deve partire. Puntando sulle eccellenze come l'Alta Langa e l'Asti 24 mesi metodo classico. Prodotti di punta di un'azienda vivace che guarda alle tradizioni.

Tecnologia, tradizione, innovazione che non possono esimersi dalla formazione, terreno di base su cui costruire solide fondamenta. Ne è convinto assertore, da anni, Paolo Marmo, alla guida della Marmoinox e fondatore di una borsa di studio che ogni anno premia i migliori studenti dell'istituto Artom, scuola che sforna tecnici per l'industria di settore. «La nostra realtà va comunicata soprattutto ai giovani e dobbiamo farlo assieme alla scuola con percorsi formativi nuovi ed efficaci. Gli studenti devono capire che il lavoro in azienda non rappresenta un approdo pieno di incognite, ma una concreta proiezione di futuro e di crescita».



Alla Marmoinox di Canelli il premio Welfare Index PMI 2022

A Roma l'Azienda astigiana tra le 121 imprese a cui Generali Italia ha assegnato il prestigioso riconoscimento che premia i modelli di business sostenibili

27 Gen 2023

Alla Marmoinox è stato assegnato il premio Welfare Index PMI 2022, nel corso di un'iniziativa promossa da Generali Italia e realizzata in collaborazione con Cerved e la partecipazione di cinque confederazioni nazionali di categoria (a Confprofessioni, Confindustria, Confagricoltura e Confartigianato quest'anno si è aggiunta Confcommercio)

Durante l'evento, che si è svolto a Roma al Palazzo della Cancelleria, la Marmoinox è stata annoverata tra le vincitrici del massimo Rating 5W, che indica imprese con un livello di Welfare aziendale caratterizzato da iniziative molto rilevanti per la tutela e l'innovazione in tutte le aree del sistema assistenziale. Le aziende inoltre devono essersi distinte anche per elevate capacità gestionali e l'impegno economico-organizzativo.



Nizza Monferrato: dalle Nazioni Unite un premio speciale per il Cisa e alle realtà imprenditoriali

Un premio, per lavoro in supporto ai rifugiati, è stato assegnato nei giorni scorsi al Consorzio Intercomunale Socio Assistenziale (CISA) Asti sud. Si tratta di "We Welcome 2019"

15 Nov 2020

Un premio, per lavoro in supporto ai rifugiati, è stato assegnato nei giorni scorsi al Consorzio Intercomunale Socio-Assistenziale (CISA) Asti sud. Si tratta di "We Welcome 2019", riconoscimento internazionale a cura dell'UNHCR, l'agenzia delle Nazioni Unite che segue le pratiche di richiesta asilo e protezione. È proprio la collaborazione con il tessuto imprenditoriale locale, nella fattispecie con 5 aziende della zona, a essere stata ritenuta meritevole dall'ONU: «Nell'ambito di "Welcome, Working for refuge integration" sono state premiate le aziende che si sono distinte come esempio di positiva responsabilità sociale nel favorire l'inserimento lavorativo dei rifugiati». Le realtà imprenditoriali interessate dal riconoscimento sono Euro Beta srl (Canelli); Stazione Gomme&Service srls (Asti); Marmoinox srl (Canelli); Barida ORD srl (Canelli) e 3D Laser Lavorazione Metalli srl (Canelli).

All'Artom consegnate le borse di studio intitolate a Piergiorgio Robino

Assegnate agli studenti meritevoli. Parola d'ordine: motivazione

16 Feb 2020



Parola d'ordine: motivazione. Affiancata da altri due sostantivi: curiosità e tenacia. Trilogia di comportamento, ma anche stile di vita, che deve guidare i giovani dell'Artom di Canelli, «fortunati di studiare in un istituto all'avanguardia al centro di un territorio ricco di opportunità».

Paolo Marmo ha battuto sul tasto della motivazione, mutuando dalla propria esperienza personale. Da poco più di un mese Marmoinox è sponsor di "Incontri in blu", serie di eventi che hanno come sfondo il mare e i suoi protagonisti. «Pochi giorni fa ho incontrato Chris Bertish, che ha percorso 4 mila miglia nautiche a bordo di un surf cabinato spinto solo dalla forza delle braccia. Mi sono chiesto: che cosa abbiamo noi di diverso da lui, resistenza fisica a parte? Hanno la motivazione, non si fermano davanti agli ostacoli. Noi dobbiamo lavorare insieme per fare grandi cose, di gente che vada oltre il compitino quotidiano». Gli ha fatto eco Serena Tosa, ad di Tosa Group. «Nelle nostre aziende vogliamo ragazzi curiosi, che non smettano mai di cercare qualcosa di innovativo perché questo vogliono i nostri clienti. Mettetevi in gioco, sempre».

Vino e non solo: un viaggio fra le attività economiche della Valle Belbo

Da Canelli tecnologia all'avanguardia

Tra i clienti anche ditte come Pepsi e Heineken

Le variazioni di produzione nelle industrie casalinghe, oltre a segnalare nella produzione di manifatture per mestiere analogie



che si è voluto ridursi a una sorta di
schiacciata per il governo di
Beverano di legge. L'opposi-
zione sostiene nel suo progetto per
legge, diffuso, scritto di frutto, di
oltre, di sottoscrivere. Eppure
non si è voluto ridursi a una
schiacciata per la famiglia Marzolla
e per i suoi imprenditori
e per le loro famiglie. Non si è voluto
ridursi a una schiacciata per
l'azienda leader a la Flamin e
non si è voluto ridursi a una
schiacciata per i tre impre-
prenditori di imballaggi
che hanno la storia del
paese. Non si è voluto ridursi a
una schiacciata alle
note dell'antico ligno
di cui si è voluto ridursi a
una schiacciata per i tre
agronomi in grida non solo
per la loro famiglia, ma per
loro, ma in alcuni casi stesse
lasciando le fabbriche
e le aziende, e non solo
sotto l'attacco tempestivo
e violento il violare l'incor-
porazione, ma sotto l'attacco
tempestivo e violento di
una proposta di legge
che ha già porti di
lasciare.

seco di cassi i lager di ultima generazione (60000 un reparto apposito) ma si arriva anche al prodotto finale, piazzato in compressa. Una quantità di gli additivi dell'azienda si esporta in tutto il mondo, sono presenti ovunque. Anche pomicino come esempio, si esporta. Si produce Simec, Mitico. Il settore più importante è quello della chimica.

to impertinente - raccomandavano - le proposte si apprezzano a vari tipi di norme e garantiscono la sicurezza del lavoratore.

29 Gennaio 2005
La Stampa

“Novità anche in casa
Marmo, che crea
lavorazioni
metalliche di
grande precisione,
qui sono di casa i laser di
ultima generazione
con un reparto
apposito.

Una quarantina gli addetti dell'azienda che esporta in tutto il mondo ,

LA STAMPA

Fino a domani alla Fiera di Milano il Simec e l'Europarcitis

Quell'indotto del vino «made in Valle Belbo»

Filippo Lanza
Canal

Stile, tenuta, prezzo: alla Fiera di Milano, dal 18 settembre, il salone internazionale riservato alle aziende produttrici di macchine e attrezzature per la lavorazione del legno, la metallurgia, che ha preso il via giovedì, chiedono i loro esponenti.

Un appuntamento importante per i fornitori di impianti con oltre 600 espositori da tutta ed estero che fanno l'industria elettronica e del Sud America in mostra, con 100000 m² di display. Il pubblico ha 523 milioni, rappresentati da 100 milioni nell'industria e nella pluma elettronica che include 400 addetti, per non menzionare i 100 milioni di soci soci accademici, venditori ed esponenti di 1000000 di università, scuole, istituzioni, che ogni anno si incontrano per discutere di tecnologia.

zione regolata al massimo a oltre 200 mila lire.

«Cassa», dice il palo Belotti, «è un'azienda nata nella costruzione di impianti tecnologici: univano ai Sassi la vetreria, la metallurgia e gli impianti di calore di Edo Alberini, a capo della quale Alberto (fiammiferi, sigarette e viafiammiferi, aziende cioè da qualche anno trasferite nella zona industriale di Calenzano) e che era fin dal gruppo Della Toffola di Treviso. I primi giorni sono riservati soprattutto agli operatori del settore

Sono una quarantina le ditte espositrici del Sud Astigiano. Settore industriale in piena evoluzione che impiega circa 400 addetti.

zione e al bagno di tutto il mondo. Poi arriveranno anche cari e collaboratori delle aziende che espongono al 36° Salone. Spieghiamo. Si tratta di un salone di beni di consumo, ovviamente maglie e Regia di Street titolare, con Ufficio Italia Marche, con Pirella Göttsche, con la Città di Roma, con il sindacato di industria tessile, con il sindacato di indumento donna e con il sindacato di maglieria. Ma non sarà un'esperienza di commercio, anzi di cultura che rende possibile l'esperienza di conoscenza e vendita. E' un'esperienza di cultura, di cultura e di bellezza. Marta e Giacomo Verzani, insomma, ci dicono che non solo il Gremio, ma anche il Salone e il Salone tessile sono a capo di una sorta di specializzazione nella creazione di scelte: la loro passione è la creazione, la loro passione è la ricerca e di ampiezza, la loro passione è la ragione di articolare. Giacomo Verzani forse ha giurato, senza

Rusca, titolare del padiglione di acciaio fondato da suo padre, è un uomo riuscito gli unici in Toscana a costruire case per disabili, è un veterano delle nuove teorie letterarie, amma-
ne da radiologi per esse-
re conosciuti direttamente da-
gli ospedali. A questo fare
parteciperanno 6,8 milioni, com-
prese quella di Santiago de
Cile.

In contemporaneo al grande boom della produzione editoriale dell'antropologia, il pubblico ha sempre più bisogno di conoscere di vicini e di lontani. Almeno cinque le aziende autogate che rispondono a questo bisogno: la più grande è la più notevole, quella che ha voluto per la realizzazione delle voci di molti autori la più ampia gamma con quella del censore più grande, la Columbia University Press di New York, che ha di un'azienda che produceva cinquant'anni fa una sola rivista, la *Journal of Anthropology*, oggi una trentina di periodici, dipendenti da una qualsiasi di quelle medesime di voci inglesi, americane, canadesi, francesi, tedesche, giapponesi e anche inglese, di cui una trentina a punto sussiego di riviste, trenta in più di riviste di ricerca. Tuttavia, non solo dalla produzione al di fuori di gran parte dell'antropologia europea, ma anche dalle riviste di ricerca europee, si ricava una certa idea della ricerca antropologica europea. In Francia, per esempio, la *Revue d'anthropologie* è la più antica, più diffusa e più solida, viva e dura. Zecche, gruppo europeo sono venute.

“28 Novembre 1999
La Stampa
Ultimi giorni alla fiera
di Milano del Simei.
Sono presenti non solo
aziende enomeccaniche ma
anche realtà come
quella della canellese
Marmoinox.

“E’ il primo anno che siamo al Simei” dice Paolo Marmo, con il padre Luigi e il fratello Roberto, a capo di una ditta specializzata nelle lavorazioni di acciaio inox per macchine enologiche ,”

Gazzetta d'Asti

A CANELLI I CAMPIONATI ITALIANI DI CORSA SU STRADA

12 Maggio 2019 | Sport



Si svolgerà a Canelli il prossimo campionato italiano di corsa su strada.

L'evento si terrà domenica 8 settembre nella capitale dello spumante e sarà valida

come titolo italiano assoluto e delle categorie promesse, junior e allievi di corsa

su strada 10 chilometri e allieve con 6 chilometri.

A darne notizia la società organizzatrice Brancaleone di Asti durante

la conferenza stampa di presentazione che si è tenuta giovedì 9 maggio

nelle Cattedrali Sotterranee dello spumante Bosca,

Patrimonio Mondiale dell'Umanità Unesco.

L'evento è sponsorizzato da Audi Zentrum, Cavagnino & Gatti, Bsa & tecnology,

Joma, NutMan, Punto Bere, MarmoInox, team Point,

SGT serigrafia CrAsti con il patrocinio del Comune di Canelli

"PROTEGGI LA SALUTE DEI TUOI CLIENTI
E DEI TUOI DIPENDENTI!"



Access Guard, la risposta di Marmoinox all'emergenza sanitaria

20 Luglio 2020

Come si reagisce ad un momento di incertezza? Da dove si riparte nel pieno di una crisi?

Dalle idee.

Ecco quello che ha fatto, in piena emergenza sanitaria, la Marmoinox, realtà italiana che produce macchinari e strutture in acciaio inox per il settore dell'imbottigliamento e del packaging.

Si tratta di una piccola azienda virtuosa di Canelli, che ha progettato un innovativo strumento che permette di automatizzare i controlli e prevenire i contagi, senza dimenticare l'importanza di adottare tutte le altre misure di contenimento, nel pieno rispetto dei Decreti Ministeriali.

Inizialmente Access Guard è stato progettato per garantire la sicurezza dei propri dipendenti durante la pandemia da Covid-19. Subito dopo, però, se ne è compresa la portata innovativa e le possibilità di utilizzo anche al termine dell'emergenza. Roberto e Paolo Marmo, alla guida oggi dell'azienda, hanno subito pensato di mettere a disposizione delle altre aziende il loro prodotto, partendo dal presupposto che l'emergenza finirà, ma le

Access Guard ha riscosso molto successo, anche tra le grandi aziende, tanto da spingere Marmoinox a riconvertire un settore dell'azienda per dedicarlo alla produzione del robot. A colpire positivamente le aziende, la flessibilità del software che gestisce il robot, che si adatta alle esigenze più differenti permettendo una facile customizzazione.

Access Guard, la sentinella antivirus in sperimentazione a Identità Milano

Rileva la temperatura, dispensa gel per le mani e anche guanti e mascherine. Tutto sull'innovativo totem di MarmoinoX

24-05-2020



Siamo a Canelli, comune in provincia di Asti patria del Moscato, dal 2014 Patrimonio mondiale dell'umanità Unesco. Questa volta non parliamo di vino ma di alta tecnologia anti-Covid-19. Protagonista, un'azienda della Silicon Valley dell'enomeccanica del Monferrato. si respira subito varcando le porte della loro sede.

Identità Golose Milano, l'hub internazionale di via Romagnosi a Milano, a partire dal 3 giugno sarà lo show room che porterà tutti a conoscenza del totem Acces Guard, un innovativo progetto anti-Covid19. Paolo Marmo ci aiuta intanto a tracciare la genesi del progetto: «Pochi giorni prima del lockdown mi trovavo a Rimini. Partecipavo a un convegno sul marketing, moderato da Jay

Abraham, guru americano che annunciava le migliori strategie aziendali per crescere esponenzialmente. Era la fine di febbraio. Un centro congressi con 5mila persone. Non nego che, viste le notizie diffuse dai media, aleggiava già la paura del contagio».

Dentro *la* notizia

Break

27 Apr 2020

La Marmoinox impegnata nella lotta contro il coronavirus



DISPOSITIVI DI SICUREZZA ANTI COVID "ACCESS GUARD"

"PROTEGGI LA SALUTE DEI TUOI CLIENTI
E DEI TUOI DIPENDENTI"



L'azienda di Canelli ha ideato un sistema "intelligente" per controllare gli accessi in in tutti gli ambienti comuni

"L'emergenza finirà, ma le nostre abitudini cambieranno": partendo da questa considerazione **Paolo Marmo, CEO della Marmoinox, ha deciso di reimpostare parte dell'attività aziendale per dare un contributo alla battaglia contro il Covid-19 guardando al futuro.**

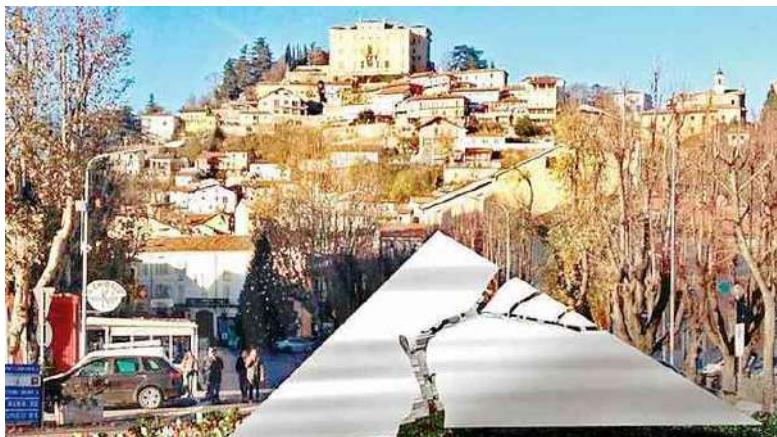
«**Abbiamo ideato un sistema di controllo per l'accesso a qualsiasi ambiente comune, che unifica una serie di verifiche su temperatura corporea e dotazioni di sicurezza prescritte con una procedura automatizzata in grado di velocizzare il check e garantire uno standard in linea con le specifiche richieste**», dice Marmo.

La Marmoinox è un'azienda di Canelli con una lunga esperienza nella lavorazione di metalli per l'industria, che, producendo anche componenti per le imprese di trasformazione del settore alimentare, non ha chiuso i battenti neppure nei momenti più acuti dell'emergenza Coronavirus.

GAZZETTA D'ALBA

Due viali di Canelli cambieranno volto

22 marzo 2020



CANELLI Viale Risorgimento è la lunga strada d'ingresso a Canelli per chi arriva da Santo Stefano Belbo e che diventa, dopo la rotonda di piazza Zoppa, viale Indipendenza. La Giunta comunale guidata dal sindaco Paolo Lanzavecchia intende trasformare le due importanti arterie stradali che, in pratica, attraversano tutta la cittadina spumantiera da est a ovest, da anonimi viali alberati in punti di aggregazione sociale e di relax in un'ottica green.

Già nel 2017, la Giunta dell'allora sindaco Marco Gabusi, ora consigliere comunale canellese e assessore regionale, aveva lanciato un concorso di idee per la realizzazione del monumento che è poi stato messo proprio al centro della rotonda di collegamento tra i viali Risorgimento e Indipendenza. Il vincitore fu Gianni Fabio, con l'opera Il germoglio, realizzata dalla Marmoinox di Canelli.

L'opera si è aggiudicata il premio al concorso al quale hanno partecipato al 14 proposte, premio stabilito dalla commissione che ha valutato la corrispondenza delle opere ai principi ispiratori fissati dal bando:

Canelli, le sue tradizioni e la sua storia.

Racchiude in sé tutta la storia della Comunità Canellese, il germoglio da cui nasce la vite e l'acciaio con cui si realizzano le macchine per l'imbottigliamento, sono il motore pulsante della nostra economia.

20 LUGLIO 2019

Una gigantesca cartolina su ruote: il panorama di Canelli viaggia sulla fiancata di un camion

L'idea curiosa è di Paolo Marmo, titolare della Marmoinox: "Questo territorio è la vera Silicon Valley astigiana"



Da sinistra Paolo Gandolfo (assessore alle Attività produttive), Marco Gabusi (assessore Regionale ai Trasporti), Roberto e Paolo Marmo, il sindaco di Canelli Paolo Lanzavecchia, l'assessore alle Manifestazioni Giovanni Bocchino.

Una gigantesca cartolina su ruote: l'immagine di Canelli, dal castello Gancia al tetraedro di acciaio, nuovo simbolo del territorio, alla torre dei Contini, raffigurata sui 54 metri quadri della fiancata di un enorme rimorchio. E nell'azzurro del cielo una scritta: "Qui nasce il nostro lavoro". L'idea di promuovere il nome di Canelli e l'immagine del suo territorio patrimonio Unesco attraverso un camion è di **Paolo Marmo**, titolare della **Marmoinox**.

"Sono convinto che ogni componente economica, culturale e sociale di un'area sia legata indissolubilmente alle altre: è il loro insieme che rappresenta la reale valenza complessiva", dice Marmo.

E prosegue: *"Qualche giorno fa ho letto le dichiarazioni di John Elkann su Torino come futuro centro di assoluta avanguardia nella tecnologia paragonato alla Silicon Valley. Lo stesso discorso, pur nelle giuste proporzioni, può valere per Canelli per quanto riguarda l'insieme delle sue attività produttive. Lo dico da tempo: questo territorio è la vera Silicon Valley astigiana".*

05 novembre 2021

Panchine rosse nelle sedi dell'Artom di Asti e Canelli, per dire no alla violenza sulle donne

Simboli importanti in occasione della Giornata internazionale per l'eliminazione della violenza contro le donne. Il 25 novembre l'inaugurazione

0



Il 25 novembre sarà la Giornata internazionale per l'eliminazione della violenza contro le donne.

In città sono previste diverse iniziative, che coinvolgono soprattutto le scuole.

Nell'ambito delle attività di cittadinanza proposte dall'Istituto Artom di Asti e di Canelli, a tal proposito si è deciso di fornire alle due sedi due panchine rosse, dipinte dai ragazzi, grazie alla collaborazione della ditta Marmoinox (presso cui i ragazzi svolgono attività di pcto) e dei Rotary Club di Asti e Canelli, con il patrocinio di Stati Generali delle Donne e di CREIS Aps.

Da Canelli all'Olanda: nascita, crescita e realizzazione del progetto Heineken

Heineken Global sceglie MarmoinoX per lo sviluppo delle linee di riempimento di BIB (fusti in plastica) con birra analcolica



La MarmoinoX di Canelli ha messo a disposizione tutte le sue competenze, maturate in quasi 60 anni di esperienza nel settore, per lo sviluppo e la realizzazione di una "Clean room", che ha permesso di creare un ambiente a "contaminazione controllata".

Il passaggio più delicato, ma fondamentale, è stato quello di garantire al cliente che la birra imbottigliata in questi particolari fusti rimanesse completamente analcolica. Un connubio perfetto tra sicurezza e design, dagli elevati standard qualitativi..

"Grazie alla taratura accurata, siamo riusciti a lavorare con una classe ISO 6, di molto migliorativa rispetto, ad esempio, ad una sala operatoria che risulta ISO 8', spiega Giovanni Perrucci, project manager MarmoinoX che ha seguito il progetto.

La stretta sinergia con la Co.Mac ha permesso di ottenere un importante riconoscimento: essere gli unici fornitori autorizzati da Heineken Global a livello mondiale per sviluppare tutte le prossime linee di imbottigliamento con questa tecnologia.

Un prodotto d'eccellenza, riconosciuto anche da Paul Tromp, projects manager Innovation & Investments del grande colosso olandese *"Noi di Heineken abbiamo voluto informare direttamente Marmoinox dei risultati molto positivi ottenuti fin dal primo avvio della nuova linea. Tutto questo non sarebbe mai stato possibile senza il contributo professionale dei due Team, Co.Mac e MarmoinoX. Per questo progetto avete messo, non solo il vostro know-how ingegneristico, ma anche creatività, per il raggiungimento di risultati ottimali."*

Aprile 2021

A Lu Monferrato un arco d'acciaio in omaggio al passato

Marmoinox ha realizzato per il Comune di Lu e Cuccaro Monferrato un'installazione di grandi dimensioni per ricordare l'antica Pesa Pubblica.

07 Febbraio 2023



La Marmoinox ha realizzato per conto del Comune di Lu e Cuccaro Monferrato, in provincia di Alessandria, un monumento collocato nella piazza Generale Gherzi.

Il sindaco Franco Alessio insieme alla Giunta comunale, dopo aver vagliato varie proposte, ha indirizzato sulla Marmoinox la scelta; selezione dovuta anche dall'esperienza dell'azienda per la costruzione di altre opere monumentali, come ad esempio il tetraedro di Canelli, battezzato 'Il Germoglio'. Progettata e studiata in collaborazione con lo Studio dell'Arch. Valerio Barbierato e dell'Arch. Claudio Cassano, l'installazione è stata creata dalla Marmoinox che ha eseguito una grande arcata in acciaio verniciato dell'altezza di 5 metri e 4 metri di larghezza. Sono state utilizzate lavorazioni di taglio laser e saldatura, con un'accurata tecnica e una attenzione particolare sulle finiture.

Case history



Marmoinox S.r.l., azienda di Canelli (AT), si occupa di lavorazione lamiera conto terzi, produce elevatori per tappi e protezioni industriali. I titolari Paolo e Roberto Marmo raccontano la loro esperienza legata alla lean production.

Perché avete scelto di implementare il modello lean?

Nel far crescere l'azienda si devono trovare le soluzioni per snellire i processi e capire dove sono gli ostacoli che per abitudine non vediamo solitamente.

Che risultati avete raggiunto?

Nelle varie lavorazioni non si formano "colli di bottiglia", si prepara solo cosa serve in quel momento, si è più flessibili senza il rischio di accumuli che possano poi trasformarsi in eccedenze con il rischio di essere scartati per eventuali aggiornamenti nelle continue migliorie che possono e devono migliorare i cicli e i prodotti.

Quali benefici hanno avuto i vostri clienti?

Snellire, vuol dire velocizzare le consegne rimanendo comunque attenti alla sicurezza e alla qualità dei prodotti

Come hanno vissuto questa esperienza i vostri collaboratori?

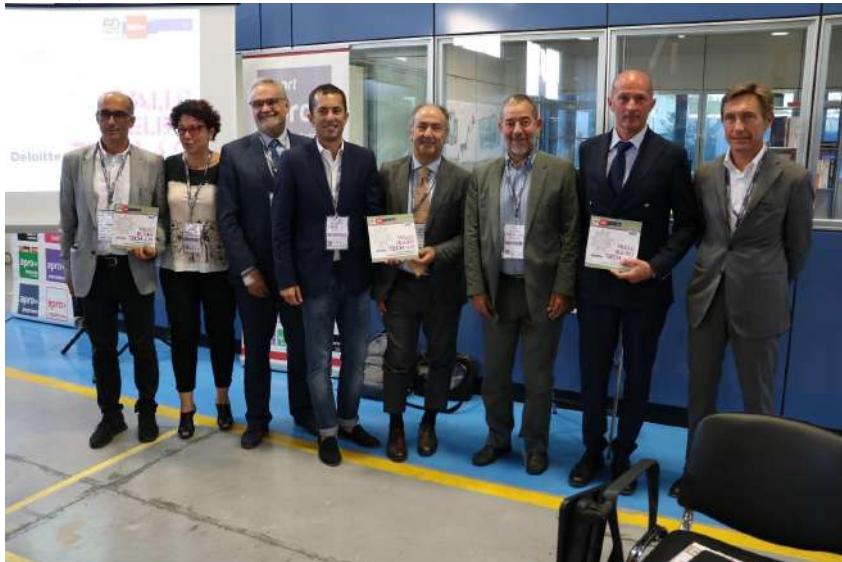
Oggi possono dire che l'azienda ha preso una strada certa, in continua ricerca di conoscenza in funzione della crescita di ogni figura, questo vale in primis sul lavoro, ma tanto ragazzi mi dicono orgogliosi che lo stanno applicando anche nel privato!

01 OTTOBRE 2018, 17:15

In distribuzione l'indagine sull'industria 4.0 di Canelli, di Nizza e della Valle Belbo

Presentato nei giorni scorsi a Canelli, lo studio promosso da Apro Formazione ha coinvolto le più importanti aziende del settore enomeccanico e dell'impiantistica industriale presenti sul territorio

Da sinistra il direttore di Apro Antonio Bosio, la vicepresidente Francesca Sartore, il presidente Giovanni Bosticco, il sindaco di Canelli Marco Gabusi, Alessandro Baruffaldi di Deloitte, il ricercatore Furio Bednarz, il padrone di casa Paolo Marmo, ad di Marmoinox, e Carlo Rafele del Politecnico di Torino.



L'indagine "Valle Belbo Tech 4.0" nasce come punto di partenza per un'azione di conoscenza, identità e cultura territoriale sul settore tecnologico di Canelli, Nizza e Valle Belbo: un lavoro di ricerca mai svolto prima su questo territorio, utile a mappare l'evoluzione tecnologica dell'indotto industriale della Valle Belbo. Lo studio, che Apro Formazione ha affidato al ricercatore ticinese Furio Bednarz e perfezionato col contributo della società internazionale Deloitte, ha coinvolto le più importanti aziende del settore enomeccanico e dell'impiantistica industriale, eccellenze del territorio.

L'evento di presentazione dell'indagine si è tenuto il 25 settembre, presso l'azienda Marmoinox di Canelli, dove hanno partecipato numerosi imprenditori, aziende e altri soggetti del tessuto produttivo del territorio.



DICONO DI NOI



“

Agrovin si affida da tempo agli elevatori di tappi Marmoinox. Sono un perfetto complemento alle linee di imbottigliamento dei nostri clienti, offrendo un prodotto efficiente, preciso e di alta qualità. Evidenziamo l'ottimo trattamento e l'attenzione che Marmoinox ci offre sempre, in tutte le nostre richieste, sottolineando la sua velocità e il buon servizio di assistenza post vendita. La valutiamo come azienda seria e professionale, con attrezzature ben costruite e affidabili, ad un prezzo giusto e competitivo.

AGROVIN - José M. Serrano
Dpto. de Maquinaria



DICONO DI NOI



“

“Da anni collaboriamo con l'ufficio tecnico e commerciale della Marmoinox e siamo molto soddisfatti di questa sinergia. Abbiamo sempre ricevuto feedback positivi e risposte veloci ed efficaci per i nostri clienti. Le macchine e i materiali consegnati erano in linea con le esigenze indicate e hanno soddisfatto i requisiti del nostro mercato di riferimento. Azienda ben organizzata ed affidabile, che con piacere consiglieremmo a dei nostri partner.”

BROVIND - Fabrizio Vero
Chief Operating Officer



DICONO DI NOI

“



Il servizio offerto dalla Marmoinox non ha deluso le mie aspettative: soddisfacente e professionale! I prodotti, allo stesso modo, sono di buona fattura e curati. Ditta professionale e consigliata!

CFT - Cristiano Macri
Packaging PM Engineer



DICONO DI NOI

“



Abbiamo collaborato per alcuni progetti con il Team Elevatori e le caratteristiche tecniche dei prodotti acquistati hanno pienamente soddisfatto i requisiti. Consiglierei questa squadra come un'azienda seria e ben strutturata, con tecnici competenti e disponibili nel rispondere a tutte le richieste.

EUROPOOL- Martino Mangi



DICONO DI NOI



“

Abbiamo conosciuto Marmoinox tramite conoscenze in comune, ma ci siamo subito trovati bene e la collaborazione instaurata ci aiuta a sviluppare nuovi progetti ed aiutare tecnici e commerciali nel dare risposte efficaci e veloci ai nostri clienti.

I prodotti acquistati sono di ottima qualità, per questo consiglierei Marmoinox come ottimo fornitore.

Fenco Food Machinery - Zarotti Pier Luigi
Purchasing Manager



DICONO DI NOI



“

La Marmoinox offre un servizio di ottima qualità, sia dal punto di vista del supporto tecnico commerciale, che nel rispetto delle consegne.

Gli elevatori tappi acquistati non hanno mai deluso le aspettative, risultano di qualità sia dal punto di vista costruttivo che di finiture superficiali.

Migliorabile il sistema di ancoraggio dei trasportatori, per una movimentazione in sicurezza.

Consiglierei la Marmoinox come un'azienda affidabile e preparata, dotata di un'organizzazione interna adeguata ad affrontare sfide competitive anche sul campo internazionale.

GEA PROCOMAC - Valerio Dametti
Purchasing Manager



DICONO DI NOI



“

Il servizio offerto da Marmoinox è di qualità sia nei tempi sia nei contenuti, si dimostra flessibile nell'affrontare le richieste e affronta le problematiche con un approccio razionale. I prodotti acquistati presentano finiture molto curate e hanno un ottimo rapporto qualità-prezzo. Il prodotto è valido e il personale è cordiale e disponibile a ragionare con positività a situazioni critiche.

Purchasing Dept.



DICONO DI NOI



“

Matrix sin dal 2004, data della nostra fondazione, abbiamo lavorato con la Marmoinox per la fornitura di sistemi alimentazioni tappi, con piena soddisfazione.

Con Marmoinox abbiamo un partner che è in grado di gestire situazioni di cambio specifiche in corso d'opera senza metterci in difficoltà. A volte vi potrebbero essere delle personalizzazioni in più che necessiteremmo da parte loro e siamo convinti che ci possano lavorare.

Ad oggi abbiamo consigliato Marmoinox a molti nostri clienti e collaboratori e non vedo motivo di non continuare a farlo.

Il servizio che ci viene offerto è ottimale per cui avanti così!

MATRIX Srl - Chief Executive Officer



DICONO DI NOI



“

Siamo partner storici e collaboriamo da anni nei sistemi di trasporto tappi.

La loro reattività e volontà di collaborazione tecnica e commerciale ci aiuta su ogni progetto.

Gli elevatori forniti soddisfano le nostre esigenze.

SERAC - Sébastien Eustache
Industrial Solutions Purchasing Manager



DICONO DI NOI



“

La Marmoinox ci fornisce un'ottima collaborazione riuscendo ad aiutare anche i tecnici di Borelli per un lavoro completo con i nostri clienti.

Gli elevatori soddisfano le esigenze del nostro mercato, dalla scelta dell'elevatore giusto al post vendita.

Una collaborazione che consigliamo, perché ci permette di avere un prodotto "chiavi in mano".

Ti dà un prodotto affidabile, al quale non devi più pensare durante il suo funzionamento, risparmiando tempo da parte degli operatori in linea.

SZERVIN KFT - Amministratore
Delegato

9 Event Photo Index



Pag. 78

The Sprout

the tetrahedron we created carries an inscription that reads, "Beyond the enchanted threshold the sun sprouts among the vines".

A monument that has become a symbol of our territory.



Pag. 78

A tribute to Ramazzotti

and a journey through his advertising memories of 1940



Pag. 79

The Giro d'Italia greeted in Canelli,

from a large structure, the head, the body and the wheels of the bike are grapes, while the handlebar depicts the tendrils



Pag. 79

A steel arch in homage to the past

in the center of Cuccaro and Lu Monferrato, the monument recalls the ancient public weighing house of the town.



Pag. 80

Simei in 2001 in Milan,

They were introduce our products more innovative



Pag. 80

Simei,

my brother Roberto at the 2009 edition
along with some customers.



Pag. 81

Drinktec, our presence in
Germany in 2017, at the review
of global excellence for the beverage sector.



Pag. 81

Cibus Tec in Parma in 2019 we have
presence consolidated in the Italian “food valley”.
Our strategic goal.



Pag. 82

Galles 2023

Once again, after the creation of the “cleanroom” for Heineken in 2021, Marmoinox returns to collaboration with Co.mac of Bonate Sotto (BG) and once again proposes a high-level solution for an AB InBev filling line, for Stella Artois Perfect Draft kegs, pressurized 6l capacity kegs



Pag. 82

Simei, in the 2019 edition, an in-depth course was organized for technicians and salesmen on the safety of machinery and protections held by engineer Claudio Delaini. In this, as in other cases where the support of external expertise is needed, we rely on top-level experts.



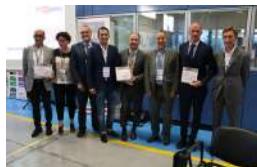
Pag. 83

Heineken our technician Giovanni Perrucci during a training course in 2020.



Pag. 83

Scholarships named after Pier Giorgio Robino, well-known entrepreneur from Canelli, who died in 2012. Marmoinox helps to support the most deserving students in view of their inclusion in the world of Eno-Mechanic. In the 2019 photo, the delivery at the headquarters of the Artom institute.



Pag. 84

Industry 4.0 a study, entrusted to the researcher Furio Bednarz from Ticino and perfected with the contribution of the international company Deloitte, has involved the most important companies in the wine-mechanical sector and of the industrial plant engineering of Canelli, Nizza Monferrato and the Belbo Valley. The presentation of the survey was held at Marmoinox in 2018. They participated numerous entrepreneurs, companies and other representatives of the productive fabric of the area.

In the photo Paolo Marmo together with the representatives by Apro, Deloitte, Polytechnic University of Turin and Marco Gabusi, mayor of Canelli at the time.



Pag. 85

SIMEI in the 2019 edition of the largest world exhibition where you can find all types of machinery and equipment for oenology and for food & drink production. Our stand not only hosted technique and innovation but also drew attention to the Local Area.

The Councilor for Transport e to the Infrastructures of the Piedmont Region Marco Gabusi, the mayor of Canelli, Paolo Lanzavecchia e the deputy mayor Paolo Gандolfo on the occasion have rewarded fellow citizens "Representatives of Canelli Quality".



Pag. 86

Elevatore Unico

in July 2018 the first model was created. Not just any elevator but an elevator for each type of cap. An exclusive and personalized product that today has become a recognized brand.



Pag. 87

Marmoinox is also very fond of the sea for this he participated in the review **“Incontri in blue”**. A prestigious initiative that takes place in Genoa bringing together sportsmen and entrepreneurs who fight for the protection of the seas. In the photo Paolo Marmo with Chris Bertish, who was the first to cross the Atlantic on a special Stand Up Paddles (SUP)



Pag. 88

Welfare Index Pmi the award ceremony at Rome in December 2022. Marmoinox was among the winners of the prestigious award, standing out for very relevant initiatives, for the protection and innovation in all areas of the care system. The initiative is promoted by Generali Italia, with the patronage of the Presidency of the Council of Ministers and the collaboration of Confindustria, Confagricoltura, Confartigianato, Confprofessioni, Confcommercio to reward sustainable business models. “Investing in corporate welfare underlines our ability to face change constructively” commented Paolo Marmo.

We consider well-being within the company as a duty towards all those who work there and a condition that activates a strategic lever for success.”



Pag. 89

Islanda, Marmoinox lands in Reykjavik in 2023. We are at the Coca-Cola plant during a trip for ‘custom’ adaptation work on our products: an cap elevator about 5 meters high with an attached conveyor belt about 14 meters long, coordinating and supervising its installation.



