JESI IL PALAZZO E DINTORNI

## Torre della Guardia e leggenda metropolitana

Dicasi leggenda metropolitana un fatto tramandato da anni o da secoli, di bocca in bocca, totalmente falso, ma tale da apparire vero per la sua persistenza nella tradizione popolare. Non ha né capo né coda nel senso che parenti, amici e conoscenti che si trasmettono la notizia non sanno mai offrire un documento autentico, un nome un cognome.

Io, come tanti poveri mortali, sono protagonista di una leggenda metropolitana. Non me ne dispiaccio perché, grazie a questa leggenda, rimarrò imperituro nella storia di Jesi. Si tratta di questo. É uscito in queste settimane un libro di un centinaio di pagine, ben curate, fitte di relazioni e assemblaggi di articoli e lettere dal dopo guerra ad oggi. Tema: *La Torre delle Guardia di Jesi* (Ed. Le Api, pag.111) a cura di un appassionato della nostra storia locale *Augusto Onorati* che io ebbi modo di incontrare, sempre per lo stesso motivo, nel lontano passato e che ora torno a salutare cordialmente da queste righe.

In una delle sue pagine egli attribuisce al sindaco di allora Vittorio Massaccesi - siamo nel 1973 - l'aver accompagnato un gruppo di tedeschi nella zona dell'antica Torre demolita dagli stessi durante gli ultimi giorni del passaggio del fronte. Gruppo che poi, alla fine, diede al sindaco la bellezza di ben 250 milioni di lire vincolate alla ricostruzione della Torre. Era leggenda metropolitana e, proprio perché leggenda metropolitana, non poteva che essere presente, per sua natura, anche oggi nel nuovo testo di Onorati. A suo tempo abbi a dire a Onorati che se effettivamente avessi avuto la fortuna di una così bella cifra a favore della città, avrei insistito per ottenere l'autorizzazione a realizzare opere pubbliche di maggiore urgenza. Perchè il bene comune di quel momento voleva scuole di ogni ordine e grado, piano regolatore, strade. Storicamente e sentimentalmente, nessuno nega la bellezza di una eventuale ricostruzione della Torre, ma… maiora premunt. E poi, data la distruzione completa della Torre e, per di più, la scomparsa di tutto il materiale originale, si realizzerebbe un vero falso.

Una proposta a Onorati: perchè non fa oggi lui, per vedere realizzare questo sogno, quello che ho fatto io negli anni '60 (ero un semplice consigliere comunale) che, dopo un decennio di chiacchiere, per realizzare il monumento ai caduti, ho lanciato una sottoscrizione che ha fruttato 10 milioni. Il Comune contribuì con altri 10 milioni e dal 1968 abbiamo il monumento ai caduti. Chi non risica non rosica. I tedeschi – e magari un qualche magnate di una fiorente industria – ne potrebbero fare un motivo di orgoglio e di vanto.

*Ps – Quelle belle foto di Giuseppe Luconi che vedono tanti monelli arrampicati sul costone della vecchia Torre, è per me un dolcissimo ricordo perchè, tra quei monelli, ci sono anch'io. Come non aver nostalgia di quella Torre che ci incuteva tanta paura fantasticando di entrare in una di quelle stanze non propriamente alla portata di mano?*

***v.m.***

ALLA APPLE L'INNOVAZIONE DELLE VETRINE CLABO GROUP

# L'azienda di Jesi sul mercato americano

La caffetteria della Casa Bianca, il Campus di Google, la sede della Walt Disney e da pochi giorni anche la Apple di Cupertino. Si allunga con grandi nomi la lista dei clienti americani di Clabo Group, l'azienda di Jesi leader di mercato nel settore degli arredi per la ristorazione. Nel mondo Clabo Group è conosciuta soprattutto per le vetrine che espongono il gelato artigianale. É il binomio innovazione e design 100% italiani a rendere i prodotti dell'azienda di Jesi ricercati in tutti i continenti per qualità ed efficienza. Il modello "Tecnica" è la vetrina, già installata e funzionante, scelta e voluta dalla Apple per allietare i dipendenti del suo Campus durante le lunghe giornate di lavoro. Nella Silicon Valley le grandi aziende cercano di offrire servizi di alta qualità compresi quelli legati al cibo. Da qui l'idea di proporre come snack anche il gelato artigianale. «Si tratta della prima commessa affidataci dalla Apple ma ci auguriamo che possa aprirci ulteriori porte per sviluppare il nostro business nella Silicon Valley. A breve le nostre vetrine sbarcheranno anche nella sede della INTEL, il maggior costruttore al mondo di microchip per pc», spiega Pierluigi Bocchini amministratore delegato del Gruppo Clabo. «Per valorizzare ulteriormente la nostra presenza sul mercato americano, l'azienda esporrà i prodotti del marchio Orion al prossimo NRA Show di Chicago in programma nel mese di maggio 2014», conclude l'ad.

Clabo Group è presente da oltre 20 anni negli Stati Uniti, il mercato USA rappresenta circa il 7% delle vendite complessive del gruppo di Jesi che ha chiuso il 2013 con un fatturato di oltre 34 milioni, dato in crescita del 10,5% rispetto all'anno precedente. Clabo punta ad aumentare ulteriormente le vendite in Nord America grazie ad alcuni importanti accordi di partnership in ambito distributivo. Per la prima volta nella storia dell'azienda i ricavi 2013 consolidati all'estero hanno superato complessivamente quelli in Italia. Importante per questo risultato il contributo delle 3 filiali commerciali, in Brasile e in Cina oltre a quella in Usa: insieme contribuiscono per oltre il 15% ai ricavi consolidati complessivi. Obiettivo del 2014 proseguire la politica di penetrazione nei mercati esteri di Cina e Sud America, Medio Oriente e Nord Europa.

**Nella foto da sinistra l'ingegnere e fondatore di Clabo Claudio Claudio Bocchini, l'amministratore delegato Pierluigi Bocchini e il sindaco di Jesi Massimo Bacci.**

SAN PAOLO DI JESI: FATTURATO IN CRESCITA DEL 17% PER L'AZIENZA FIPILL E ALTRI PROGETTI IN ARRIVO PER LE AUTO ELETTRICHE

# Clienti in tutto il mondo e nuove attività sulle rinnovabili

Fipill, azienda leader in Italia nel settore della produzioni in lega leggera, festeggia 40 anni di attività. L'azienda è guidata da Claudio Ricci che segue la Progettazione e da Luciano Cervigni che si occupa del Controllo della produzione. 16 le persone impiegate tra proprietà e dipendenti. Lo stabilimento di circa 2.500 metri quadri è sito a San Paolo di Jesi e nel 2012 l'azienda ha investito sull'ambiente e sul risparmio energetico demolendo il tetto in amianto e sostituendolo con un impianto fotovoltaico. Ciò, oltre che costituire un miglioramento per l'ambiente, ha consentito all'azienda un risparmio sui costi dell'energia elettrica di circa il 30%.

Il fatturato 2013 sui attesta a 1,3 mln di euro in crescita del 17% rispetto al 2012 quando si aggirava sui 1,08 mln di euro. Il fatturato è equamente diviso tra Estero e Italia.

Diversi i settori produttivi: automotive, agricolo, condizionamento, sanitario, ultraleggeri e anche industria aeronautica (Boeing). Recentemente ha espanso la sua attività anche nei settori delle energie rinnovabili: soprattutto eolico e fotovoltaico.

La clientela è al 60% in Italia, il 25% in Nord Europa (Germania, Svizzera, Belgio, Norvegia, Danimarca), il 10% Francia e Spagna e il 5% nel resto del mondo come ad esempio in Sud Africa (Johannesburg) e a Washington; in particolare in quest'ultimo caso si tratta dell'American Metric per i quali l'azienda realizza delle pulegge secondo il sistema metrico. L'azienda ha un portafoglio di 1.380 clienti, di cui circa 350-400 attivi ogni anno. Tra gli ultimi progetti dell'azienda l'esportazione del supporto pulegge tramite un'azienda italiana che assembla macchinari in Russia, Germania, Svezia e Francia con componentistica totalmente Made in Europe.

Fipill lavora da circa 10 anni con il leader mondiale Brammer che negli ultimi anni ha ulteriormente aumentato gli ordinativi. I motivi fondamentali per questa scelta sono la qualità del prodotto FIPILL e la solidità dell'azienda in un mercato che vede la chiusura di molte aziende storiche. La materia prima arriva da Brescia, il principale polo di produzione per l'alluminio e le leghe leggere. Normalmente la lega di alluminio utilizzata nella produzione di pulegge ha una durezza di 40-50 HRC. Quella di Fipill arriva a 65-70 HRC, per la materia prima impiegata e per la lavorazione nella fusione. Caratteristica del metodo di lavoro di Fipill è l'attenzione alle esigenze del cliente, il quale trova in Fipill velocità di esecuzione e personalizzazione del prodotto. L'azienda è in grado di partire dal disegno fino alla realizzazione del pezzo finito, passando attraverso la scelta del materiale, la preparazione dello stampo, la fusione e la lavorazione finale. Dall'ideazione alla realizzazione passano solo 8-10 giorni.

Propria la caratteristica della personalizzazione del prodotto ha fatto sì che l'azienda sia stata scelta da Fast Charge, team di Formula Student Electric dell'Università di Roma la Sapienza, fondato nel 2012. Il team, composto da studenti universitari, ha progettato e realizzato una monoposto da competizione con propulsione totalmente elettrica.

Fipill ha contribuito a tale progetto fornendo due pulegge in alluminio realizzate secondo le specifiche richieste dai progettisti. La disponibilità e la professionalità dell'azienda è stata molto apprezzata ed ha permesso lo sviluppo della vettura nei tempi stabiliti.

### *Fipill in breve*

Nata nel 1973, la produzione dell'azienda comprende: pulegge trapezoidali in alluminio; pulegge trapezoidali in acciaio con alesaggio per bussola taper-lock; pulegge variabili; pulegge a fascia piana con bussola conica di serraggio taper-lock; pulegge poly-v in alluminio con alesaggio per bussola taper-lock; slitte tenditrici e pulegge dentate. Le pulegge possono essere fino a 1 metro di diametro. Per quanto riguarda la produzione di slitte tenditrici l'azienda ne possiede il brevetto.