



# GIOI CILENTO

## SOGNA\* il Cilento Quarterly *A Dual Language Publication since 2000*



PH Marco Roggero

### MARZO 2025

<https://www.gioi.com/sogna-newsletter>

#### ELVIRA TORRACA (GIOI 1934- USA 2024)

**ELVIRA TORRACA**, mother-in-law of SOGNA President DR, ROBERTO RIZZO, died surrounded by family on December 28 in New Jersey, two months short of her 91<sup>st</sup> birthday. Her husband IGNAZIO SCARPA predeceased her. Our condolences to the children ANNA MARIA e TONY and their extended family.

Enzo Marmora



**ELVIRA TORRACA**, suocera del Presidente di SOGNA Dottor ROBERTO RIZZO, è deceduta il 28 Dicembre circondata dalla famiglia nel New Jersey, due mesi prima del suo 91<sup>mo</sup> compleanno. ELVIRA era vedova di IGNAZIO SCARPA. Le nostre condoglianze ai figli ANNA MARIA e TONY assieme alle loro famiglie.

Enzo Marmora

#### MARIE EMILY GROMPONE (1940-2024)

**MARIE EMILY GROMPONE** passed away in New Jersey on December 26. Art teacher in Newark for over 30 years, she was the daughter of Giuseppe Grompone and Helena Angela Errico.

A talented athlete, she had a celebrated fencing career that includes winning a team fencing gold medal at the PANAMERICAN GAMES in 1971. MARIE EMILY was 84 years old. Our condolences to the family.

Enzo Marmora



**MARIE EMILY GROMPONE** è deceduta nel New Jersey il 26 Dicembre. Insegnante d'Arte in Newark per oltre 30 anni, era figlia di Giuseppe Grompone e Elena Angela Errico.

Atleta di talento, durante la sua distinta carriera di Schermitrice, ottenne la Medaglia d'ORO a squadre nei GIOCHI PANAMERICANI del 1971.

MARIE EMILY GROMPONE aveva 84 anni. Le nostre condoglianze alla famiglia.

Enzo Marmora

FOR

**SOGNA'S 25TH ANNIVERSARY**

• Fundraiser •

TICKET

May 31, 2025  
6:30pm

Scan to Register!

St Cecilia's Church  
119 Chestnut Street, Kearny NJ 07032

Price: \$30 Per Person

Includes: Admission, Buffet Dinner, Entertainment  
1 sheet of raffle tickets

\*Additional raffle tickets and 50/50 will be sold the night of the event

THE FEAST OF THE  
MADONNA DEL SACRO MONTE

THURSDAY MAY 15<sup>TH</sup>  
7:00 PM ~ TRIDUUM NOVENA

FRIDAY MAY 16<sup>TH</sup>  
7:00 PM ~ TRIDUUM NOVENA

SATURDAY MAY 17<sup>TH</sup>  
11:30 AM ~ SOLEMN HIGH MASS & GRAND PROCESSION  
6:00 PM ~ ANGELUS, ROSARY, CLOSING DEVOTIONS & BENEDICTION

**HOLY FACE MONASTERY**  
1697 ROUTE 3 EAST, CLIFTON, NJ 07012  
GPS: 110 VINCENT DRIVE, CLIFTON, NJ 07012

PICNIC GROUNDS, DELICIOUS FOODS & AUTHENTIC ITALIAN ENTERTAINMENT

FOR MORE INFORMATION CONTACT (201) 658-0775 OR VISIT  
[WWW.MADONNADELSACROMONTEUSA.COM](http://WWW.MADONNADELSACROMONTEUSA.COM)

**FESTA MADONNA DEL SACRO MONTE**

Giovedì e Venerdì, 15 e 16 Maggio  
Ore 19-Triduum Novena  
Sabato 17, Maggio  
11:30-Messa Solenne e Processione  
18:00-Rosario, Preghiere e Benedizione

**HOLY FACE MONASTERY**  
1697 Route 3, Clifton, New Jersey  
Picnic, Cucina Italiana e Musica Italiana  
DJ Pasquale Cioffi ore 14

<https://madonnadelsacromonteusa.com/>  
(201) 658-0775



## NEWS BRIEFINGS

ENZO MARMORA

### DIMENTIA PREVENTION

**Around** 45 percent of cases of dementia are preventable or can be delayed. That is the conclusion of the latest report of the LANCET COMMISSION on dementia, comprising leading experts around the world. The risk factors modifiable in the Report include a poor diet, smoking, obesity, physical inactivity, high blood pressure, diabetes, high alcohol consumption, high levels of LDL cholesterol, untreated vision or hearing loss. The best way to reduce the risk of developing dementia, the report lists a good diet, a healthy lifestyle, exercise the brain and to avoid tobacco and alcohol. Appear to me that, especially for those with some genetic inheritances, the only effective dementia prevention is of not growing old.

### NEW DISCOVERIES IN POMPEII

**Among** recent discoveries at the ancient Roman City of Pompeii, archaeologists have discovered the skeleton remains of a man and a woman. The woman was carrying gold, silver and bronze coins, and multiple pieces of jewelry as she sought refuge from the eruption of mount Vesuvius in the year 79 AD.

### BRUSSELS SWITCHES FROM HORSE-DRAWN CARRIAGES TO ELECTRIC ONES

**For years** horse-drawn carriages have been accused by animal rights organizations of animal cruelty over the use of horses for commercial purposes. Appropriately this year Thibault Danthine, a horse-drawn carriage operator in Brussels, Belgium, sold his five horses and introduced Europe's first electric carriage for City Tours. His two electric carriages are designed to look like an early model of an electric vehicle developed in 1932 by the Scottish inventor Robert Anderson. Traditionalists complain that the electric carriages lack charm and authenticity, but so far just as many tourists in Brussels have signed up for the electric carriage rides as they did before for the horses. The electric carriages have a range of 75 miles for each charge. The owner has found out that the day-to-day costs are now lower since they no longer need drivers who have experience with horses, veterinarians and blacksmiths. They also do not have to cancel each summer a number of Tours because it is too hot for the horses. Other Cities that have banned horse-drawn carriages, but with no alternatives, are Montreal, Barcelona, Prague and Chicago. The campaign to ban horse-drawn carriages in New York City has been so far unsuccessful.



### AN ARMONIOUS BLEND OF ART, HISTORY AND NATURE

**Last summer** in PIENZA, a Tuscan town famous for its renaissance architecture, was unveiled the route "IL SENTIERO DELL'ARTE E DELL'ANIMA" or "THE PATH OF ART AND SOUL", a walk of nearly 2 miles that leads from PIENZA main piazza to the countryside. Along its length are displayed 28 benches made of travertine marble created by as many worlds renowned sculptors. Each bench is a work of art, a place to rest and a place to admire the spectacular views of the surrounding countryside. One of the most striking artworks is IL GUARDIANO DELLA VALLE or THE GUARDIAN OF THE VALLEY, a 13-foot-tall sculptural figure that overlooks the countryside near the end of the path. The 28 benches, some weighting more than 6600 pounds, are a gift from Fondazione FUR, the Foundation created by the Swiss art collector Urs Rechsteiner, who has a second home in the area where he spends few months each year. Urs Rechsteiner has also created a SCULPTURE GARDEN on the grounds of his villa SANTA MARIA.

## NOTIZIE IN BREVE

ENZO MARMORA

### DEMENTIA PREVENIBILE

**Circa** il 45 per cento dei casi di demenza sono prevenibili o possono essere posticipati. Questa è la conclusione dell'ultimo Rapporto sulla demenza della LANCET COMMISSION, composta da principali esperti mondiali. I principali fattori di rischio modificabili elencati nel Rapporto sono una cattiva alimentazione, fumare, obesità, mancanza di attività fisica, ipertensione, diabete, bere troppo alcol, alto livello di colesterolo LDL, vista non trattata e la perdita di udito. Per ridurre al meglio il rischio di sviluppare demenza, il Rapporto suggerisce una dieta e stile di vita sani, di esercitare il cervello e di evitare tabacco e alcol. Sembra a me che, specialmente per coloro con certe eredità genetiche, l'unica efficace prevenzione della demenza sia quella di non invecchiare.

### NUOVE SCOPERTE A POMPEI

**Tra** i nuovi ritrovamenti nell'antica Città Romana di Pompei, archeologi hanno di recente portato alla luce i resti di un uomo e di una donna. La donna portava con sé monete in oro, argento e bronzo, oltre a degli ornamenti preziosi, mentre cercava rifugio dall'eruzione del monte Vesuvio nel 79 DC.

### BRUXELLES PASSA DALLE CARROZZE TRAINATE DAI CAVALLI A QUELLE ELETTRICHE

**Per anni** le carrozze a cavalli sono state accusate, dalle organizzazioni per i diritti degli animali, di crudeltà per il loro uso per scopi commerciali. Opportunamente Thibault Danthine, un operatore di carrozze trainate dai cavalli in Bruxelles, Belgio, ha venduto nel 2024 i suoi 5 cavalli e introdotto la prima carrozza elettrica per il Tour della Città. Le sue due carrozze elettriche sono state progettate per assomigliare al primo modello di una vettura elettrica sviluppata nel 1932 dall'inventore scozzese Robert Anderson. Tradizionalisti lamentano che le carrozze elettriche mancano fascino e autenticità, ma finora lo stesso numero di turisti a Bruxelles usa le carrozze elettriche che prima usavano le carrozze a cavalli. Le carrozze elettriche hanno un'autonomia di 120 chilometri. IL proprietario ha scoperto che i costi giornalieri sono adesso inferiori siccome non servono più autisti con esperienza con i cavalli, veterinari e fabbri. Inoltre non debbono più annullare ogni estate un numero di Tours perché fa troppo caldo per i cavalli. Altre Città che hanno vietato le carrozze a cavallo, ma senza un'alternativa, sono Montreal, Barcellona, Praga e Chicago. La campagna per vietare nella Città di New York le carrozze trainate da cavalli, non ha ancora avuto successo.

### UN'ARMONIOSA MESCOLANZA DI ARTE, STORIA E NATURA

**La scorsa** estate in PIENZA, cittadina Toscana nota per la sua architettura Rinascimentale, venne inaugurato IL SENTIERO DELL'ARTE E DELL'ANIMA, sentiero di 2.5 chilometri che parte dalla principale piazza di Pienza verso la campagna. Lungo il percorso sono distribuite 28 panche firmate da altrettanti Scultori di fama mondiale. Ogni panchina è un capolavoro d'arte, un posto dove riposare e da dove ammirare lo splendido paesaggio circostante. Una delle opere più sorprendenti è IL GUARDIANO DELLA VALLE, figura scultorea alta 4 metri che si affaccia sulla campagna quasi alla fine del sentiero. Le 28 panchine, con alcune che pesano più di 3000 chili, sono stati donati dalla Fondazione FUR, Fondazione creata dal collezionista d'arte Svizzero Urs Rechsteiner, il quale possiede una villa nella zona dove trascorre alcuni mesi ogni anno. Urs Rechsteiner ha anche creato un PARCO PER SCULTURE nel verde della sua VILLA SANTA MARIA.

**NEWS BRIEFINGS** BY ENZO MARMORA**ITALY'S DIGITAL NOMAD VISA**

**Italy has** launched its new DIGITAL NOMAD VISA, meaning that REMOTE WORKERS can now work legally in Italy. This is not an automatic process as there are various conditions, like a stable income and suitable accommodation for the length of the stay. The first step is to book an appointment at an Italian Consulate in your Country of residence. The DIGITAL NOMAD VISA for Italy is a type of VISA designed to attract from outside the European Union highly skilled professionals and entrepreneurs, to boost the economic competitiveness of the Country. The eligibility criteria include having a minimum stable income, suitable proof of accommodation, private health insurance covering the entire period of the stay, and a clear criminal record. The applicant must provide evidence of a stable income of at least 28.000 Euros. The figure is higher if the applicant is moving to the Country with dependent family members. A suitable proof of accommodation to provide is a rental agreement of a minimum of one year or a proof of property ownership. Applicants must also provide suitable evidence of professional experience in their field and qualifications. Once the NOMAD VISA is granted, applicants can enter the Country and request the issue of a residential permit at the local QUESTURA offices. The permit is renewable on a yearly basis. A special tax regime is applied to NOMAD VISA holders and deductions on income tax apply in certain circumstances in the first five years. It is always advisable to seek independent tax and legal advice if you are considering making an application for this type of VISA for Italy.

**STILL WITH RANGE ANXIETY**

**With polls indicating** drivers were hesitant to purchase electric vehicles mostly because of the scarce, unreliable and slow charging system COMBINED CHARGING SYSTEM (CCR), in 2023 General Motors, Ford and Rivian abandoned the CCR technology and negotiated with ELON MUSK an agreement to buy adapters from TESLA to be able to connect with its reliable Supercharger Network. The charging technology NORTH AMERICAN CHARGING SYSTEM (NACS), developed by Tesla, has a network of over 30.000 Superchargers in the United States and Canada capable of charging electric cars in half hour or less. TESLA also agreed to supply in 2025 General Motors, Ford and Rivian plugs to install on the new cars they assemble, eliminating the need for an adapter. Even after it stepped up production, because of software delays and hardware shortages, TESLA has been unable to meet the demand for the adapters the owners of General Motors, Ford and Rivian electric vehicles need to connect to TESLA'S chargers.

**UNESCO 60<sup>th</sup> ITALIAN SITE**

**VIA APPIA (THE APPIAN WAY)** has been added by International Council on Monuments and Sites to the UNESCO'S World Heritage list, becoming Italy's 60<sup>th</sup> UNESCO Site. China follows with 59 Sites. The Road, considered the World first highway, was built by the Romans beginning in 312B.C. to connect Rome and Capua and later extended to Brindisi, a port from where originated the commercial routes for Greece and the Orient. Called by the Romans REGINA VIARUM (QUEEN OF THE ROADS), was one of the biggest works of civic engineering of the ancient world. Some sections of the road are still being used and still have the original ancient cobblestones.

**NOTIZIE IN BREVE** DI ENZO MARMORA**VISTO PER NOMADI DIGITALI**

**Con** un decreto pubblicato per regolare l'ingresso in Italia dei NOMADI DIGITALI, significa che i lavoratori da Remoto possono adesso lavorare legalmente in Italia. Non significa però che equivale a un processo automatico, perché esso richiede un fisso reddito e un alloggio per la durata del soggiorno. Il primo passo da fare è prenotare, nel tuo paese di residenza, un appuntamento nel Consolato Italiano. In Italia il VISTO per i NOMADI DIGITALI è un tipo di Visto progettato per attrarre in Italia cittadini e imprenditori altamente qualificati, non appartenenti all'Unione Europea, con l'obiettivo di aumentare la produttività della Nazione. Le modalità e requisiti per il rilascio del Visto e del permesso di soggiorno includono un reddito minimo, la disponibilità di alloggio, l'assicurazione sanitaria per l'intero soggiorno e di essere privi di precedenti penali. Il richiedente deve fornire prove di un salario fisso di almeno 28.000 Euro, la cifra è più alta se il richiedente desidera arrivare con familiari a carico. Una prova adeguata di alloggio da presentare è un contratto di locazione di almeno un anno o prova di essere proprietario dell'immobile. Il richiedente deve pure dimostrare di essere altamente capace di svolgere un'attività lavorativa attraverso strumenti tecnologici che consentono di lavorare da remoto, in maniera autonoma. Una volta ottenuto il Visto per NOMADI DIGITALI, i richiedenti possono entrare in Italia e richiedere un permesso di soggiorno in un ufficio della questura locale. Il permesso è annualmente rinnovabile. Un regime speciale sarà applicato per i titolari del Visto per NOMADI DIGITALI, con deduzioni sull'imposta del reddito applicato in determinate circostanze nei primi 5 anni. È sempre consigliabile richiedere consulenza fiscale e legale se hai in considerazione di fare domanda in Italia per questo tipo di Visto.

**ANCORA CON ANSIA DA PORTATA**

**Con** sondaggi che indicavano che gli acquirenti esitavano a comprare vetture elettriche soprattutto per lo scarso, lento e poco affidabile sistema di ricarica di vetture elettriche COMBINED CHARGING SYSTEMS(CCS), General Motors, Ford and Rivian abbandonarono la tecnologia CCS e negoziarono un accordo con ELON MUSK per l'acquisto di adattatori dalla Tesla per l'uso della sua affidabile e veloce rete di ricarica. La tecnologia NORTH AMERICAN CHARGING SYSTEM(NACS), sviluppata dalla TESLA e con oltre 30.000 stazioni di ricarica negli Stati Uniti e Canada, ricarica vetture elettriche in mezz'ora o meno. Tesla concordò anche di fornire nel 2025 a General Motors, Ford e Rivian spine da installare sulle loro vetture in costruzione, eliminando il bisogno di un adattatore. Pur avendo intensificato la produzione, dovuto al ritardo del software e la carenza dell'hardware, TESLA è ancora incapace di soddisfare la domanda di adattatori da parte dei proprietari di vetture elettriche della General Motors, Ford e Rivian, che consente loro l'uso dei ricaricatori della Tesla.

**SESSANTESIMO SITO UNESCO ITALIANO**

**La VIA APPIA** è stata ufficialmente riconosciuta dal Consiglio Internazionale dei Monumenti e dei Siti come Patrimonio Mondiale dell'UNESCO, diventando il 60<sup>mo</sup> sito Italiano dell'UNESCO. La Cina segue con 59 Siti UNESCO. La Via, considerata la prima autostrada nel Mondo, venne costruita dai Romani a cominciare dal 312 A.C. per collegare Roma a Capua e prolungata poi fino a Brindisi, Porto da cui originavano le rotte commerciali per la Grecia e l'Oriente. Considerata dai Romani la REGINA VIARUM, REGINA DELLE STRADE, essa costituisce una delle più grandi opere di ingegneria civile del mondo antico. Alcuni tratti della Via sono ancora in uso e ritengono l'antico selciato in pietra.

**NEWS BRIEFINGS** BY ENZO MARMORA**EXPLOSIVE GROWTH**

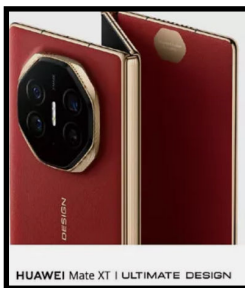
**IN 2019** the total value of tech giants MICROSOFT, APPLE, AMAZON, ALPHABET and META was \$3.4 Trillion. Their total value today is an astonishing \$12.5 Trillion. The total capitalization of NVIDIA, the chipmaker powering the Artificial Intelligence, was in 2019 less than \$100 Billion, today is \$3.5 Trillion.

**THE 100 BEST BOOKS OF THE 21ST CENTURY**

The **New York** Time book review decided to mark the first 25 years of the 21<sup>st</sup> century by determining the most important and influential 100 books of the era. Accordingly, a survey was sent to hundreds of novelists, nonfiction writers, poets, academics, book editors, journalists, critics, publishers, translators, booksellers, librarians and other literary luminaries with one criterion for eligibility: publication in English after January 1, 2000. On September 1<sup>st</sup>, THE NEW YORK TIMES, in an added 48- page section, published the results of the survey. MY BRILLIANT FRIEND, the riveting novel about the lifelong friendship between two girls in a poor neighborhood in Naples, Italy by the novelist ELENA FERRANTE, was judged BEST BOOK of the 21<sup>st</sup> Century. Two other books by ELENA FERRANTE: THE DAYS OF ABANDONMENT and THE STORY OF THE LOST CHILD were also included in the list of THE BEST 100 BOOKS of the last 25 years.

**TRIFOLD PHONE**

For many years U. S Governments have imposed stiff trade restrictions and sanctions trying to repress the Chinese telecom giant HUAWEI from developing advanced chip technology. Despite its restricted access to critical technologies, including semiconductors, in 2023 HUAWEI was able to unveil a smartphone powered by an advanced semiconductor device made in China. Ironically was unveiled while the U. S. Commerce Secretary Gina M. Raimondo was visiting China. The HUAWEI phone, the MATE 60 Pro, sold out within minutes on Chinese commercial platforms. Some shoppers also purchased an iPhone case emblazoned with a photo of Gina Raimondo face. Last September, just hours after APPLE introduced the iPhone 16, HUAWEI unveiled its latest phone, the MATE XT, it can be folded, twice. Is equipped with artificial-intelligence-enabled translation, messaging and photo editing features. Priced from \$2800. Also unveiled was a thin Keyboard that folds in half to the same size of the phone. They can be carried both together in the pocket of a suit jacket. The chips are produced by China's leading chipmaker SMIC. In 2024 APPLE dropped out of the five top-selling brands in China.

**EUROPE IS LOSING ITS IDENTITY**

During my trip in September, after 8- year absence, I couldn't not avoid noticing in Italy the large presence of non-EU citizens. Due to her geographic location, many migrants continue to arrive in Italy. Besides the migrants smuggled by traffickers, the so-called charity ships (NGO) are acting as a de-facto taxi service for migrants, claiming later their sole purpose is to save lives. Rescue ships that pick-up Migrants at sea must be forced to transport them to the Countries sponsoring the so-called rescue boats. Surrendering control of the borders must not be tolerated. People arriving illegally must be repatriated before it becomes unworkable. It will deter others from arriving.

**INCAPABLE AND USELESS ORGANIZATION**

The **UNITED NATIONS**, the International organization founded in 1945 with the intended purpose of preventing future wars after the horrors of the Second World War, is struggling to play a meaningful role in resolving recent out-of-control conflicts. The Security Council is increasingly paralyzed by the rivalry between the big powers while people continue to die and suffer.

**NOTIZIE IN BREVE** DI ENZO MARMORA**CRESCITA ESPLOSIVA**

**Nel 2019** il valore complessivo in borsa dei colossi Tech MICROSOFT, APPLE, AMAZON, ALPHABET and META era di 3.4 Trilioni di dollari. IL valore in Borsa di NVIDIA, produttore di chip che alimenta la rivoluzione dell'Intelligenza Artificiale, era nel 2019 meno di 100 Miliardi di Dollari, oggi ha un valore in Borsa di 3.5 Trilioni.

**I MIGLIORI 100 LIBRI DEL 21<sup>MO</sup> SECOLO**

Il **New York** Time book review decise di segnare I primi 25 anni del 21esimo secolo, determinando i 100 piu' importanti e influenti libri dell'Era. Conseguentemente un sondaggio fu inviato a centinaia di romanzieri, scrittori di saggistica, poeti, accademici, critici, traduttori, librai, bibliotecari e altri luminari letterari con un unico criterio di esigibilità: pubblicazione in Inglese dopo il primo Gennaio 2000. In una speciale sezione di 48 pagine del giornale, il NEW YORK TIMES rese noto il primo Settembre i risultati del sondaggio. L'AMICA GENIALE, l'avvincente romanzo di ELENA FERRANTE dell'amicizia per tutta la vita tra due ragazze in un povero quartiere di Napoli, venne giudicato il miglior libro degli ultimi 25 anni. Due altri romanzi di ELENA FERRANTE: I GIORNI DELL'ABBANDONO e LA STORIA DELLA BAMBINA PERDUTA, furono anch'essi inclusi nella lista dei migliori 100 libri dei ultimi 25 anni.

**TELEFONO A TRE ANTE**

**Governi** Americani da molti anni hanno imposto rigide restrizioni commerciali o sanzioni per ostacolare il colosso delle telecomunicazioni Cinese HUAWEI nello sviluppo di tecnologia chip avanzata. Nonostante il limitato accesso alle tecnologie essenziali, incluso semiconduttori, HUAWEI nel 2023 riuscì ad introdurre uno smartphone alimentato da un avanzato dispositivo a semiconduttore prodotto in Cina. Ironicamente venne introdotto durante una visita in Cina della Segretaria del Commercio Americano Gina Raimondo. Lo smartphone, MATE 60 Pro, sold out in pochi minuti sui siti commerciali Cinesi. Alcuni acquirenti acquistarono lo iPhone con custodie blasonate con foto della faccia di Gina Raimondo. Lo scorso Settembre, poco dopo che APPLE aveva introdotto l'iPhone 16, HUAWEI introdusse il suo ultimo iPhone, MATE XT, che può essere piegato due volte. Esso è dotato con traduzione, funzionalità messaggistica e fotoritocco aiutate da intelligenza artificiale. IL prezzo è di \$2800 in su. Allo stesso tempo HUAWEI introdusse anche un sottile keyboard che si piega a meta' alla stessa dimensione del iPhone e che possono essere portati entrambi insieme in una tasca della giacca. I chip sono prodotti dal principale produttore di chip Cinese SMIC. Nel 2024 APPLE non figurava nella lista dei cinque Marchi piu' venduti in Cina.

**L'EUROPA STA' PERDENDO LA PROPRIA IDENTITA'**

**Nel mio** viaggio a Settembre, dopo un'assenza di 8 anni, non potevo non notare la presenza in Italia di un gran numero di extracomunitari. A causa della sua posizione geografica, gran numero di migranti continua a sbarcare in Italia. Oltre a migranti trasportati clandestinamente dai trafficanti, le cosi-chiamate navi di salvataggio (NGO) fungono effettivamente come un de-facto servizio taxi per migranti, sostenendo poi che il loro unico scopo e' di salvare vite. Le Imbarcazioni NGOs che imbarcano migranti a mare, devono essere costrette a sbarcarli nelle Nazioni che le sponsorizza. Surrendere il controllo dei confini non va tollerato. Le persone arrivate illegalmente vanno rimpatriate prima che poi diventi impraticabile. Dissuaderebbe altri dall'arrivare.

**INCAPACE E INUTILE ORGANIZZAZIONE**

Le **NAZIONI UNITE**, Organizzazione Internazionale fondata nel 1945 con la specifica funzione di prevenire future guerre dopo gli orrori della Seconda Guerra mondiale, fatica a svolgere un ruolo significativo nel risolvere recenti fuori- controllo conflitti. IL Consiglio di Sicurezza è sempre piu' paralizzato per la rivalità tra le grandi Potenze, mentre la gente continua a perire e soffrire.

**NEWS BRIEFINGS** BY ENZO MARMORA**APPLE'S LOW-COST HEARING AIDS**

The Food and Drug Administration (FDA) has approved APPLE Air Pods Pro 2 to be used as over-the-counter hearing aids for mild and moderate hearing loss. The application will also feature a hearing test, the results of which are used to customize the volume, tone and balance settings that are built into hearing aid. It will only cost \$249, while other traditional devices have often cost thousand of dollars.

**SALVATORE SCHILLACI (1964-2024)**

**SALVATORE SCHILLACI**, more commonly known as 'TOTO', died of cancer September 19 in Palermo.

Schillaci rose from obscurity to become Italy's talisman during the 1990 soccer World Cup and the tournament top scorer. In the opening game against Austria, with the likes of Gianluca Vialli, Roberto Mancini, Aldo Serena, Andrea Carnevale and Roberto Baggio and the game after 75 minutes still scoreless, coach Azeglio Vicini summoned Schillaci from the bench. On his first touch of the ball, he headed home a Vialli's cross. He finished winning the GOLDEN BOOT award as the tournament top scorer and become a national hero. TOTO SCHILLACI was 59 years old.

**ACHIVING PERFECTION**

In his book 'REENTRY', the Author ERIC BERGER explains why the Falcon 9, a Rocket developed by ELON MUSK'S SpaceX, dominates the competition. In 2023 Falcon 9's launched over a thousand tons of payload into orbit, 80% of the World's total, reusing self-landing rockets more than 300 times. The Author explains how the impressive success of the Falcon 9 is the result of exceptional engineering and extraordinarily demanding boss. Space X has doubled in value to \$210 billion since early 2023. In October, during a test flight for the STARSHIP Rocket, SpaceX was able to fly back the 333-foot Starship booster to its launch site, catching it out of the air as it descended with two giant mechanical arms, rendering the Rocket completely reusable.

**NOTIZIE IN BREVE** DI ENZO MARMORA**APPLE APPARECCHI ACUSTICI A BASSO COSTO**

L'Agenzia FDA (Food and Drug Administration) ha approvato l'uso dell'APPLE Air Pods Pro 2 come over-the-counter apparecchi acustici indicati per persone affetti da ipoacusia da lieve a moderata. L'applicazione prevede anche un test dell'udito, i cui risultati sono usati per personalizzare il volume, tono e imbustazioni di bilanciamento integrate nell'apparecchio acustico. Costa solo 249 dollari, mentre altri dispositivi tradizionali costano spesso migliaia di dollari.

**SALVATORE SCHILLACI (1964-2024)**

**SALVATORE SCHILLACI**, comunemente conosciuto solo come 'TOTO', è morto a Palermo con un tumore il 19 Settembre. Schillaci emerse dall'oscurità diventando il talismano dell'Italia durante i Mondiali di Calcio del 1990 e capocannoniere del Torneo. Durante la partita d'apertura contro l'Austria, con calciatori del calibro di Gianluca Vialli, Roberto Mancini, Aldo Serena, Andrea Carnevale e Roberto Baggio e senza reti dopo 75 minuti, l'Allenatore Azeglio Vicini fece entrare Schillaci. Nel suo primo tocco di palla, Schillaci insacca di testa un traversone di Vialli. Finì col vincere il PALLONE D'ORO come capocannoniere dei Mondiali e diventare un eroe nazionale. TOTO SCHILLACI aveva 59 anni.

**RAGGIUNGIMENTO DELLA PERFEZIONE**

Nel libro 'REENTRY', l'Autore ERIC BERGER spiega perché il Falcon 9, Razzo sviluppato dalla Space X di ELON MUSK, domina la competizione. Nel 2023 Falcon 9 ha lanciato in orbita un carico di più di mille tonnellate, l'80 per cento del totale globale, riutilizzando con successo Razzi a atterraggio automatico più di 300 volte. L'Autore scrive che l'impressionante successo del Falcon 9 è dovuto più di tutto ad eccezionali ingegneri e Padrone particolarmente esigente. Space X ha raddoppiato il suo valore a 210 miliardi di dollari dai principi del 2023. IL 13 Ottobre, durante un volo di prova del Razzo STARSHIP, Space X riuscì a riportare il Razzo lungo 121 metri sulla piattaforma da cui aveva decollato sette minuti prima, catturandolo a volo mentre discendeva con due enormi bracci meccanici, rendendo così il Razzo completamente riutilizzabile.

**GIOI'S BORN RESIDENTS OF THE UNITED STATES— RESIDENTI DEGLI STATI UNITI NATI A GIOI**

Enzo Marmora

Addonizio (Rizzo) Carmela	Fitzerald (Vantre) Teresa	Manna (Grasso) Liliana	Santomauro Marco
Amoroso (Torraca) Nicolina	Fortunato (Ciardella) Concettina	Marmora Enzo	Santomauro Mario
Barbato (Santomauro) Alba	Fortunato Mario	Miller (Nese) Barbara	Scarpa (Romano) Anna
Barbato Nicola	Grassi Mimino	Napoletano (Nese) Rosanna	Scarpa Fernando
Barbato Antonio	Grassi Francesca	Nese Patrizia	Scarpa Leandro
Bianco Vito	Grasi Ernesto	Nese Antonio	Torraca Antonio
Bracco (D'Angelo) Romana	Grassi Giovanni	Nese Federico	Torraca Mario
Caggiola (D'Urso) Franca	Grompone Alessio	Nese Lorenzo	Torraca (D'Angelo) Maria
Cecchini (D'Urso) Angela	Grompone Guiseppa	Nese Guglielmo	Torraca (Scarpa) Maria
Cocca (Torraca) Antonietta	Grompone Mario	Nese Guglielmo	Torraca Angelo
D'Agosto (Torraca) Eva	Grompone Nicola	Pagano Elio	Torraca Giampiero
D'Angelo Severino	Grompone Lorenzo	Pagano (D'Urso) Teresa	Torraca Maurizio
D'Angelo Gigino	Harris (Fortunato) Elena	Pagano Alessandro	Ventre Giovanni
D'Angelo Pietro	Infante (D'Urso) Maria	Parrillo Robertino	Ventre Benito
Di Nicola (Nese) Margherita	Infante (Rizzo) Carmelina	Reilly (Grompone) Giannina	Ventre Alessandro
D'Urso Ciccillo	Infante Alberto	Rizzo (Scarpa) Annamaria	Ventre Donato
D'Urso Sarino	Infante Luciano	Rizzo Antonio	Ventre (Scarpa) Pippinella
D'Urso Giuseppe	Infante (Rizzo) Lina	Robin (Fortunato) Rosalba	
D'Urso Renato	La Bruna Aldo	Rubino (Grompone) Elena	
Esposito (Barbato)Giovanna	Lentz (Dei Galdo) Bice		
Ferra (D'urso) Maria	Lentini (Rizzo) Carmelina		



## ROSARIO CANDELA, GENIUS DESIGNER

ENZO MARMORA

“It would be impossible to dream the dreams you have of New York without the architecture of ROSARIO CANDELA”; so writes David Netto in an inspiring new monograph of visionary architect ROSARIO CANDELA whose Manhattan apartments houses in the 1920’s and 1930’s revolutionized luxury city living. Co-authored with Architect Peter Pennoyer and the New York Times Architecture critic Paul Goldberger “**ROSARIO CANDELA & THE NEW YORK APARTMENT: 1927-1937**”. The book describes the Architect’s legendary practice building by building. Paul Goldberger calls it “the Architecture of certainty”; Peter Pennoyer “essential lessons of continued relevance”. Born in 1890 in Sicily and emigrated to New York in 1909, Rosario Candela graduated in 1919 from Columbia University School of Architecture. After opening his own studio, Rosario Candela obtained important commissions from real-estate developers, also Italian born, to plan and design palatial apartment buildings for the super-rich who soon gave up their large houses to move into Rosario Candela luxurious buildings. The buildings featured monumental stairways, perfect proportions, high ceilings, large windows, working fireplaces, maid quarters, and all other amenities that wealthy buyers demanded. In effect the Rosario Candela designed buildings, offering palatial duplexes, triplexes and penthouses, consisting of palatial mansions built on top of each other just like the 20,000 square feet John D. Rockefeller Jr triplex at 740 Park Av containing 37 large rooms.

During an exhibition at the Museum of the City of New York titled “ELEGANCE IN THE SKY, THE ARCHITECTURE OF ROSARIO CANDELA”, the New York Times wrote “living in a CANDELA building, signified that you had made it to the pinnacle of the world society”. Others have called “the grandest of the grand”, “the gold standard”. All Candela’s designed buildings remain protected with New York City’s landmark status. With commissions disappearing during the GREAT DEPRESSION, Candela began developing an interest in cryptography, decrypting messages and developing an encryption method considered unbreakable. He also published a book on the subject.

Starting in 1941, Candela taught a class on cryptography and at Hunter College in New York. When the Second World War started, Candela worked for the OSS, the forerunner of the CIA while continuing to work as an Architect until his death in 1953.



## ROSARIO CANDELA, PROGETTISTA GENIALE

ENZO MARMORA

“Sarebbe impossibile sognare I sogni che abbiamo di New York senza l’Architettura di ROSARIO CANDELA”: così scrive David Netto in una nuova ispirante monografia del visionario Architetto ROSARIO CANDELA, i cui palazzi condominiali degli anni ’20 e ’30 rivoluzionarono il vivere in città per facoltosi acquirenti. Insieme ai coatori l’Architetto Peter Pennoyer e il critico di Architettura del New York Times Paul Goldberger, il libro “**ROSARIO CANDELA & THE NEW YORK APARTMENT: 1927-1937**”, descrive la leggendaria produzione dell’Architetto, edificio per edificio. Paul Goldberger la descrive “Architettura della certezza”, Peter Pennoyer “Essenziali lezioni di continua rilevanza”. Nato in Sicilia nel 1890, Rosario Candela emigrò

a New York nel 1909. Dopo aver conseguita nel 1919 la Laurea alla Scuola di Architettura della Columbia University e aperto un suo Studio, Candela ottenne diversi incarichi da parte di impresari edili, anch’essi nati in Italia, di progettare e disegnare lussuosi palazzi residenziali per ricchi acquirenti che poi lasciarono le loro ville unifamiliari per traslocare nei suoi lussuosi condomini. I Palazzi offrivano sontuosi appartamenti simplex, duplex, triplex e penthouses con scalinate monumentali, perfette proporzioni, soffitti alti, ampie finestre, caminetti funzionanti, alloggi per camerieri e tutti gli altri servizi che i facoltosi acquirenti desideravano. In effetti gli edifici consistevano di lussuosi palazzi costruiti uno sopra l’altro, come il 1900 metri quadrati triplex di John D. Rockefeller Jr al 740 Park Ave, dotato di 37 spaziose camere.

Durante una Esibizione tenutasi nel Museum of the City of New York, intitolata “Elegance in the sky, the architecture of Rosario Candela”, il New York Times scrisse “Vivere in un appartamento progettato da

Rosario Candela, significa aver raggiunto la vetta della società mondiale”. Altri hanno dichiarato gli appartamenti “I più grandi dei grandi” e “il gold standard”. Tutti gli appartamenti disegnati da Rosario Candela rimangono protetti con lo Status di Edificio Storico della Città di New York. Dopo il crollo di nuovi incarichi durante la GRANDE DEPRESSIONE, Candela sviluppò un interesse nella crittografia, decifrando e sviluppando anche un metodo di crittografia considerato indistruttibile. Pubblicò anche un libro sull’argomento e, a partire dal 1941, Candela insegnò un Corso di crittografia allo Hunter College di New York. All’inizio della Seconda Guerra Mondiale, Candela lavorò per la OSS, precursore della CIA e continuò il suo lavoro di Architetto fino alla morte nel 1953.



GREETING FROM CILENTO  
SALUTI DAL CILENTO



## MY LIFE IN AMERICA—PART 13

SEVERINO D'ANGELO

### Bob Bisaro came to my rescue!

I had created the perfect electric dynamometer for exhaust emission testing, but convincing customers wasn't so easy. EPA, General Motors, Ford and Chrysler were all saying to me: "How can we be sure that your dynamometer simulates correctly the weight of the car? With mechanical versions it is easy to verify it by counting the spinning flywheels. Telling them: "Trust me!" was not an acceptable response. Then I decided, through measurements I can calculate and display the weight being simulated. I did that, but it was like banging my head against the wall. It made no difference. My dynamometers were selling for research purposes, but not to officially measure exhaust emissions for certification of new cars for sale. I went back and forth from EPA in Ann Arbor, to Ford in Dearborn, to General Motor in Warren, and to Chrysler in Chelsea. All located in the suburbs of Detroit. I made friends with everyone. After having explained for the umpteenth time how the dynamometers worked. Maybe tired of hearing me. They were saying: "Yes, it's fine. Go convince EPA and we'll buy them for official use for exhaust emission measurement." EPA was telling me the same story: "Go convince the manufacturers...and so on." Two funny episodes took place when talking to a German engineer from Volkswagen, he told me that they couldn't use electric dynamometers because their response time was too slow. I replied to him, on the contrary, ours have a quicker response time than the mechanical ones. He added: "That's the reason why we can't use them. They are too fast!" There was no way to win! Another Volkswagen engineer, an American not German this time, after a long presentation from me, said: "Tell me. Did God create man or did man create God?" He hadn't listened to a single word I had said! In fact he had decided before our meeting to buy his machine from a German company.

I was getting nowhere. The dynamometer sale was slowing down and I was downright bored working at Horiba. In the mid 1980, I decided to quit my full time job and moved to Oregon. Few years earlier, Barbara had resigned her teaching position at Cal State University, Fullerton to become a full time therapist opening her office in nearby Tustin. By now, she was tired of being a therapist too and she was ready for something new. Our two daughters, Danielle and Sandra starting middle school wanted to move away from Laguna Beach. Oregon was a perfect choice for the whole family. We bought the family farm where Barbara had lived as a child and until she married Jon Kangas in 1978. The farm is 57 acres, 20 minutes east of Portland. Barbara's father Barry had purchased that property and built a house on it in the middle 1950's. We bought half interest in the farm from Curtis, Barbara's 10 years younger brother. The other half was owned by her mother, Gloria who was no longer married to Barry. Soon after, we bought Gloria's half too. I continued to work at Horiba as a consultant for one week every month. We rented our Laguna Beach house keeping one room for myself where I stayed during the weeks that I worked at Horiba in Irvine. I did not go there every month. Sometimes, I was needed in Michigan or elsewhere to confer with clients accompanied by Horiba salesmen. Often they wanted me to go with them, perhaps because they didn't feel confident explaining how the dynamometers worked, perhaps because I was good at communicating with clients and they preferred having me to do the talking. It must have been for these reasons that in the eighties I traveled all over the world, wherever cars were made. Curiously, after having dealt with many different nationalities, I concluded that the Germans and Japanese seemed arrogant, the Italians were impossible, they didn't listen. The ones I liked best were the French, the English, the Swedes and the Australians.

## LA MIA VITA IN AMERICA—PARTE 13

SEVERINO D'ANGELO

### Bob Bisaro venne al mio soccorso!

Avevo creato il dinamometro elettrico perfetto per test delle emissioni di scarico, ma convincere i clienti non fu così facile. I clienti erano la EPA, la General Motors, la Ford e la Chrysler. Mi dicevano tutti: "Come facciamo ad essere sicuri che il dinamometro simula correttamente il peso della macchina? Con quelli meccanici è facile a verificarlo. Basta contare i volanti rotanti e non quelli stazionari. "Fidati di me!" non era una risposta accettabile. Allora decisi, tramite misure e calcoli potevo fargli visualizzare il valore giusto. Lo feci, ma era come battere la testa contro il muro. I miei dinamometri si vendevano. Venivano usati a scopo di ricerca, ma non per misurare ufficialmente l'emissione di scarico per certificare le macchine per vendita. Andavo avanti e indietro dalla EPA a Ann Arbor, alla Ford in Dearborn, alla General Motor, a Warren e alla Chrysler in Chelsea. Tutti situati nelle periferie di Detroit. Feci amicizia con tutti. Dopo aver spiegato per l'ennesima volta come i dinamometri funzionavano. Forse stanchi di sentirmi, m'incominciarono a dirmi: "Si va bene. Vai a convincere la EPA e li compriamo per uso ufficiale per la misura di emissione di scarico." La EPA mi ripeteva la stessa storia: "Vai a convincere i produttori ....e così via." Due episodi divertenti fu quando parlando con un ingegnere tedesco della Volkswagen, lui mi disse che non potevano usare i dinamometri elettrici perché erano troppo lenti. Gli risposi, al contrario, i nostri hanno una *response time* più rapido di quelli meccanici. Lui aggiunse: "Perciò non possiamo usarli. Sono troppo rapidi!" Non c'era modo di vincere! Un altro ingegnere della Volkswagen, americano non tedesco, dopo una lunga presentazione da parte mia, disse: "Dimmi. È Dio che ha creato l'uomo oppure è l'uomo che ha creato Dio?" Non aveva ascoltato neppure una parola di quello che avevo detto! Infatti aveva già deciso di acquistare il dinamometro da una ditta tedesca già prima del nostro meeting.

Non c'era niente da fare. Le vendite di dinamometri era bassa e io ero secco di lavorare alla Horiba facendo quasi niente. A metà del 1980 decisi di lasciare il lavoro full-time e con l'intera famiglia ci trasferimmo in Oregon. Qualche anno prima, Barbara aveva lasciato il suo posto da professore alla Cal State University a Fullerton per aprire uno studio da terapeuta. A questo punto anche lei era pronta per qualcosa di diverso. Anche Danielle e Sandra, che iniziavano la scuola media, volevano trasferirsi altrove. L'Oregon fu una scelta perfetta per tutta la famiglia. Acquistammo il terreno agricolo dove Barbara aveva vissuto da bambina e fino a sposare Jon Kangas nel 1978. Si tratta di 23 ettari a 20 minuti est di Portland. Barry, il padre di Barbara, aveva comprato quella proprietà dove costruì una casa a metà degli anni Cinquanta. Comprammo il [ terreno con la casa da Curtis, il fratello di 10 anni più giovane di Barbara e da loro madre, Gloria, che non era più sposata con Barry. Continuai a lavorare alla Horiba part-time da consulente per una settimana al mese. Affittammo la nostra casa di Laguna Beach tenendo una stanza per me, dove alloggiavo durante le settimane in cui lavoravo alla Horiba in Irvine. Non andavo sempre a Orange County per lavorare da Horiba. A volte dovevo recarmi in Michigan o altrove per conferire con clienti accompagnato da rappresentanti della Horiba. Spesso volevano che andassi con loro, forse perché non si sentivano confidenti a discutere il funzionamento dei dinamometri, forse perché ero bravo a comunicare e preferivano che fossi io a spiegare come funzionassero questi prodotti. Sarà stato per questi motivi che negli anni ottanta viaggiamo dappertutto, ovunque si costruivano automobili. Curiosamente, dopo aver trattato con molte nazionalità diverse, conclusi che i tedeschi e i giapponesi mi sembravano arroganti, gli italiani erano impossibili, non ascoltavano. Quelli che mi piacevano di più erano i francesi, gli inglesi, gli svedesi e gli australiani.

Un giorno di giugno del 1989 ero andato a Detroit per solo due giorni. L'ultimo giorno, un venerdì pomeriggio, prima di prendere l'aereo alle 19:30, avevo un appuntamento a Ford con il direttore del reparto di

**MY LIFE IN AMERICA-PART 13** BY SEVERINO D'ANGELO

In June of 1989, I had gone to Michigan as usual for just for a few days to confer with customers. On the last day of my trip, a Friday afternoon, before catching the 7.30pm flight to return home, I had an appointment at Ford with the director of the emissions department, Bob Bisaro and his staff. The airport was not far from Ford. At the meeting, Mr. Bisaro asked me to explain how the electric dynamometer worked. After doing it many times I had perfected the art of communicating. If you want to explain a technical subject, you must do it in no more than twenty minutes. Start slowly. After a short while when you realize that everyone is paying full attention, deliver the most important point. You have to be brief because after twenty minutes, they get tired of you, they don't pay attention anymore. I made the presentation. Everyone had listened. At the end, Bob Bisaro turned to me and said: "We've decided to switch dynamometers from the mechanical ones to the electric like yours." Incredible! For once, I was not told to go to EPA and convince them first. Bob Bisaro was an authoritarian individual who got things done.

He added: "I need a White Paper describing how the dynamometer works." The White Paper he wanted, was an anonymous technical report, describing in detail the theory and advantages of the electric dynamometer. I replied: "Of course. I am flying home tonight. I'll write it and send it to you next week." "No." He replied. "You are not going anywhere. Stay here in my office and with the assistance of my staff, you will write the white paper this weekend. I have to have it by Monday morning." "But I have a plane to catch in a few hours." Change your reservation and leave next week." "But I only came for two days and I have no more clean clothes." "It's not a problem." He accompanied me to a window and said: "See there. That shop sells clothes. Go and buy what you need."

Bob Bisaro never took NO for an answer.

Authoritarian, undiplomatically critical of everything, he got what he wanted. He did not practice what psychologists call 'Positive Reinforcement'. On the contrary, using the most degrading terms, he insulted you mercilessly. He did it to everyone. His colleagues at Ford tolerated him. His employees feared him. Equipment suppliers, as I was, treated him respectfully for good reasons, we needed him if we were to sell him our products. Those who respected him most or feared him the least, were his colleagues who worked for other automotive companies. It seems strange, but although car companies competed with each other and used great secrecy with regard to their new products, the emission testing departments all cooperated. The people working in the emission departments collaborated with each other and knew each other as well as if they were working for the same company. Bob Bisaro was more respected and listened to by his competitors than he was by his colleagues at Ford. Perhaps, because he knew that with them, he had to be less abrasive and more polite.

That Friday in June, I had another strong reason to do what Bob Bisaro wanted. After years of trying and failing to convince anyone to switch dynamometers from mechanical to electric ones, I finally had an ally and Bob Bisaro was determined to do it. I canceled my flight reservation, went to buy new shirts and other things I needed. The next day, early Saturday, I arrived at Bob Bisaro's office on Oakwood Boulevard and began writing the White Paper he had requested. I wrote it long hand while his staff typed it and made the necessary copies. We worked all weekend. On Monday morning it was ready. I learned then why the big rush. Emission standards had become stricter and measuring instruments had to be more precise. A new dynamometer more accurate than the old mechanical system was needed. The following Wednesday, just two days later, a meeting was taking place at the EPA in Ann Arbor with representatives of auto manufacturers to discuss the equipment needed to measure the stricter emission standards, including dynamometers.

**LA MIA VITA IN AMERICA-PARTE 13** DI SEVERINO D'ANGELO

misura di emissioni, Bob Bisaro e il suo staff. L'aeroporto era poco lontano dalla Ford in Dearborn. Mr. Bisaro mi chiese ancora una volta di spiegare come funzionava il dinamometro elettrico. Dopo averlo fatto tante volte avevo perfezionato l'arte di comunicare. Se vuoi spiegare un soggetto tecnico, devi farlo in non più di venti minuti. Incomincia piano. Dopo poco, quando ti accorgi che tutti prestano attenzione, introduci la parte più importante. Devi essere breve perché dopo venti minuti perdi l'udienza, non fanno più attenzione. Feci la presentazione. Tutti avevano ascoltato. Alla fine, Bob Bisaro si voltò verso di me e disse: "Abbiamo deciso di cambiare dinamometri da quelli meccanici agli elettrici come il tuo.

Ho bisogno di una *White Paper* che descrive come funziona. La *White Paper* consiste di una relazione tecnica anonima che descrive in dettaglio la teoria e vantaggi dei dinamometri elettrici." Risposi: "Senz'altro. Torno a casa stasera, in California. La scrivo e te la farò avere in settimana." "No." Rispose. "Resti qua nel mio ufficio e con l'assistenza del mio staff, scriverai la *white paper* questo week end. Devo averla nelle mani lunedì mattina." "Ma ho un aereo da prendere fra poche ore." Cambia la prenotazione e parti la settimana prossima." "Ma son venuto solo per due giorni e non più panni puliti." "Non è un problema." Mi accompagnò alla finestra e disse: "Vedi lì. Quel negozio vende panni. Vai a comprarti quello che ti serve."

Bob Bisaro non mai accettava NO come risposta. Era autoritario, critico di tutto e senza diplomazia, otteneva quello che voleva. Non praticava quello che gli psicologi chiamano 'Rinforzo Positivo'. Al contrario, usando i termini più degradanti, ti insultava spietatamente, e lo faceva con tutti. I suoi colleghi a Ford, al suo livello, lo trascuravano o tolleravano. I suoi dipendenti lo temevano. Noi altri fornitori di attrezzatura lo trattavamo rispettosamente per buone ragioni, avevamo bisogno di lui se gli volevano vendere i nostri prodotti.

Quelli che lo rispettavano di più o lo temevano di meno, erano i suoi colleghi che lavoravano per altre ditte automobilistiche. Sebbene le aziende automobilistiche erano concorrenti l'una con l'altra e usavano grande segretezza sui progetti che avevano in corso, non era così tra gli addetti alla misura di emissione.

Questi reparti anche se appartenenti ad aziende diverse, collaboravano tra loro, si conoscevano bene come se lavorassero per la stessa ditta. Bob Bisaro era più rispettato e ascoltato dai suoi concorrenti che dai suoi colleghi della Ford. Forse perché sapeva che con loro doveva essere meno abrasivo e più diplomatico.

Quel venerdì di giugno, avevo un'altra forte ragione per fare quello che Bob Bisaro mi chiedeva. Dopo anni di aver cercato, non essere riuscito a convincere nessuno a cambiare i dinamometri da quelli meccanici a quelli elettrici, finalmente avevo un alleato e Bob Bisaro era deciso a farlo. Cancellai la prenotazione aerea, andai a comprarmi camice nuove ed altro che mi serviva. Il giorno dopo, di mattina presto, arrivai all'ufficio di Bob Bisaro ad Oakwood Boulevard e incominciai a scrivere la *White Paper* che aveva richiesto. Io scrivevo a mano mentre i suoi dipendenti la trascrivevano a macchina e facevano le copie necessarie. Lavorammo tutto il weekend. Il lunedì mattina era pronta. Seppi allora perché c'era tanta fretta. Il mercoledì seguente, solo due giorni dopo, ci sarà stato un meeting alla EPA in Ann Arbor con i rappresentanti delle ditte automobilistiche per discutere gli strumenti e attrezzatura necessaria per le misure di emissioni di scarico da usare nel futuro inclusi i dinamometri. Gli standard di emissione erano diventati più stretti e gli strumenti di misura dovevano essere più precisi, inclusi i dinamometri.

Lunedì mattina, prestissimo a telefono, Bob incominciò a chiamare i colleghi alla General Motors, alla Chrysler; in Germania, in Inghilterra, tutti quelli che avrebbero partecipato al meeting mercoledì prossimo. Disse a tutti che aveva una *White Paper* che spiegava chiaramente la superiorità dei dinamometri elettrici. L'avrebbe distribuita al meeting. Alla fine del giorno, soddisfatto, mi disse che aveva convinto tutti. Sono



**MY LIFE IN AMERICA-PART 13** BY SEVERINO D'ANGELO

First thing Monday morning, Bob quickly got on the phone and began calling his counterparts at General Motors, at Chrysler; in Germany, in England, all those who would be attending the Wednesday EPA meeting. He told everyone that he had a White Paper that clearly explained the superiority of electric dynamometers. He would distribute it at the meeting Wednesday morning. At the end of the day, satisfied, he said that he had convinced everyone. They had all agreed! Incredible, he had managed to accomplish in one day what had eluded me for years and years.

That Monday, having some free time, I asked Bisaro what he thought of the idea of me going to the EPA and seeing how they felt about changing dynamometers to electric ones. He ought about it and agreed. I made an appointment he next day, accompanied by Art Bublits, the Horiba representative assigned to EPA, we went to EPA to meet with Jim Carpenter, the director responsible for purchasing new emission testing equipment. I delivered my usual technical presentation limited to twenty minutes as I had done many times, explaining the electric dynamometer's superiority. Carpenter, very kindly, patiently, listened and said that he understood, but the mechanical dynamometers they were using, while not perfect, were good enough. As before, he added that if at the Wednesday meeting, the manufacturers were in favor of changing, he would not object. He didn't know what I knew, that the manufacturers, thanks to the intervention of Bob Bisaro, were all already in agreement. Imagine my satisfaction. Thanks to Bob Bisaro, I had finally won! At the Wednesday meeting, it was asked who was in favor of electric dynamometers. The decision was almost immediate in favor of changing the dynamometers to electric ones.

Happy and satisfied, I flew back home. Wondering what would be happening next. Weeks went by without hearing anything until I received a phone call from Bob Bisaro. I remember that I was in San Bernardino at the Webber Engineering facilities, our mechanical equipment supplier. I was in the middle of testing some dynamometers that had been sold to General Motors, Van Nuys, California. "We have decided to go with electric dynamometers, but we are still undecided about the roll dimensions. I prefer large diameter single rolls and I want to know from you what diameter you recommend." Bisaro said.

All the dynamometers that I had designed and sold, had the industry standard, two parallel rolls, 8.65 inch diameter. These were the dimensions of the Clayton rolls used by EPA and universally for emission testing. It was the diameter of a standard pipe. It was not too small, but small enough to rotate the dynamometer axle at a fairly high speed. A smaller diameter would have indented the vehicle tires too much. A larger diameter would have required larger flywheels to simulate the vehicle weight and a larger water break for the road load simulation.

Bob Bisaro wanted a roll diameter resembling the road surface, not necessarily a design convenience. I answered: "Let me do some research and I will get back to you in a few days."

Unknowingly, Bob Bisaro had given me the opportunity for another innovation in dynamometer design. He wanted the roll diameter that best mimicked the road surface. I saw it as an opportunity to change motor type from the bulky old style DC motors to the smaller AC type. AC motors were not new. They had been around since Nicholas Tesla invented it in the 1800's, but they had been difficult to control till now. A new emerging technology using special IGBT (Isolated Gate Bipolar Transistors) made the AC motors as easy to control as their DC counterparts with the added benefits of having a faster response and smaller dimensions. In addition, they required less maintenance by not having a commutator and brushes. I was mostly interested in their smaller size, although the faster response time was also a benefit. The large roll diameter would allow me to place the motor in

**LA MIA VITA IN AMERICA-PARTE 13** DI SEVERINO D'ANGELO

tutti d'accordo! Incredibile, era riuscito a compiere in un giorno quella che mi era stato elusivo per anni e anni.

Quel Lunedì, avendo del tempo disponibile, chiesi a Bisaro se fosse una buona idea di andare alla EPA e vedere che ne pensavano dell'idea di cambiare dinamometri a quelli elettrici. Ci pensò un po' e fu d'accordo. Feci un appuntamento per il giorno dopo. Accompagnato da Art Bublits, il rappresentante dell'Horiba assegnato a EPA, fummo ricevuti da Jim Carpenter, il direttore responsabile per l'acquisto di nuove apparecchiature per la misura delle emissioni di scarico. Feci il mio abituale discorsetto tecnico limitato a venti minuti come sempre, spiegando la superiorità dei dinamometri elettrici a quelli meccanici. Carpenter, molto gentile, pazientemente mi ascoltò e disse che capiva, ma i dinamometri meccanici che usavano allora, sebbene non perfetti, erano accettabili. Come nel passato, aggiunse, che se al meeting il giorno dopo, i produttori fossero stati in favore di cambiare, lui sarebbe stato d'accordo. Lui non era a conoscenza di quello che io già sapevo, che i produttori grazie all'intervento di Bob Bisaro, erano tutti già in accordo. Immaginate la mia mia soddisfazione. Avevo vinto! Mercoledì, il giorno dopo fu chiesto al meeting chi era in favore dei dinamometri elettrici. La decisione fu quasi immediata in favore a cambiare i dinamometri con quelli elettrici.

Felice e soddisfatto, tornai a casa. Passarono settimane senza sentire più niente finché un giorno ricevetti una telefonata da Bob Bisaro. Ricordo che ero in San Bernardino da Webber Engineering, il fornitore dei componenti meccaniche. Stavo collaudando dei dinamometri che erano stati venduti alla General Motors di Van Nuys, California. "È stato deciso di andare con i dinamometri elettrici, ma stiamo ancora discutendo le dimensioni dei rulli. Io preferisco rulli singoli di diametro grande e voglio sapere da te che diametro raccomandi." Disse Bisaro. I rulli dei dinamometri che si usavano allora consistevano di due tubi paralleli di 19 cm di diametro. Le ruote delle vetture sotto prova, venivano stabilmente posizionate tra i due rulli.

Queste erano le dimensioni dei rulli Clayton utilizzati dall'EPA e universalmente per i test sulle emissioni. Era il diametro di un tubo standard. Non era troppo piccolo, ma abbastanza piccolo da far ruotare l'asse del dinamometro a una velocità piuttosto elevata. Un diametro più piccolo avrebbe intaccato troppo gli pneumatici del veicolo. Un diametro più grande avrebbe richiesto volani più grandi per simulare il peso del veicolo e un freno idraulico più grande per la simulazione del carico stradale.

Bob voleva usare un solo rullo con le ruote della macchina posizionate sulla cresta. Un solo rullo di diametro più grande crea una superficie per le ruote più simile a quella della strada e meno stressante alle ruote stesse. Era un'ottima idea, ma in verità io ero solo interessato nella simulazione elettrica. Non m'importava che tipo di rulli si usassero. Bob continuò: "So' che rulli di largo diametro sono usati per altre applicazioni come per esempio per i test di durabilità e di vibrazioni e dai produttori di pneumatici delle macchine. Questi diametri variano da 36 a 69 pollici (0,9 a 1,7 metri). Voglio sapere da te, quale è il diametro più adatto per la misura di emissioni di scarico."

Bob Bisaro voleva un diametro del rullo più simile alla superficie stradale, non necessariamente una comodità di progettazione. Risposi: "Farò della ricerca e ti risponderò tra qualche giorno". Senza saperlo, Bob Bisaro mi aveva dato l'opportunità di introdurre un'altra innovazione. Lui voleva il diametro del rullo che imitasse al meglio la superficie stradale. Da parte mia, vedi un'opportunità di cambiare il tipo di motore dai vecchi e ingombranti a corrente continua a quelli di corrente alternata, più piccoli.

I motori CA non erano una novità. Esistevano da quando Nicholas Tesla li aveva inventati nel 1800, ma finora erano stati difficili a controllare. Una nuova tecnologia emergente che utilizzava speciali IGBT (transistor bipolari a gate isolato) rese i motori a corrente alternata facili da controllare come quelli a corrente continua con l'ulteriore

**MY LIFE IN AMERICA-PART 13** BY SEVERINO D'ANGELO

the space between the left and right rolls, that is, underneath the vehicle between the left and right tire without protruding above the floor surface. Most importantly, it would reduce the dynamometer dimensions by almost a half by not having the motor on the side. It was a big deal.

After a careful review of motor dimensions I concluded that the goldilocks roll diameter was 48 inches. A smaller diameter would not have allowed the motor to fit between the rolls and a larger diameter would have required a larger, more costly motor. For the same power, motors are larger at a lower rotational speed. A larger roll would have spun at a lower RPM for the same vehicle speed and require an unnecessarily larger motor.

Therefore, my diameter choice was 48 inches, but can you imagine Bob Bisaro's reaction if I had said to him that I had made that choice because it best fit my motor dimensions not because it was best for the vehicle's tires? Undiplomatically, he would have sent me to hell! I called to my rescue my best friend and right hand man, Bill Mears. Bill worked for Mobil Oil at the refinery in Paulsboro, New Jersey. He loved dynamometers and had been a close friend ever since he came to listen to my lecture organized by Clayton Industries on that cold winter stressful day at the Southfield Holiday Inn. As I was getting ready for the lecture that morning, I heard Bill from the entryway saying: "How can I meet the person who came up with this new control method?" Like me, he wanted to solve the slow response problem exhibited by the electric dynamometers and he was impressed by my speed control method idea. Although Bill lived in Pennsylvania, since then, Bill and I had continued to collaborate. As an avid researcher, he had collected and read every technical paper written on the subject. He was the right guy to call. Candidly, I told him what I wanted to accomplish, but I needed a better reason to tell Bob Bisaro, why the 48 inch diameter was best for emission testing other than saying: It is a perfect fit for my AC motor. Bill looked through his collection of articles and called me back later saying: "I Got it! I have a paper that states that the best roll diameter equals the square root of three multiplied by the wheel diameter. It is called 'The Becker Factor'". His answer was perfect. I needed to decide what wheel diameter multiplied by the square root of three equals 48 inches. I got lucky. Most car wheels fit that dimension. I called Bob Bisaro back and I said: "According to the Becker Factor the roll diameter should be the wheel diameter multiplied by the square root of three. Since most wheels have a diameter of 27 inches or less, a 48 inch roll diameter meets that criteria." I had no idea how Becker came out with that factor and it did not matter to me. I never read his paper. I don't think that anyone else bothered to read it either. The fact that it had a name, Becker Factor, went over very well.

Not long after recommending the 48 inch roll diameter, EPA issued the specifications for the purchase of its new dynamometers. As I had recommended to Bob Bisaro, the roll diameter dimensions were 48 inches, 36 inches wide under each wheel with a gap in between of 36 inches for a total width of nine feet. These were perfect dimensions to fit the 150 hp AC motor between the left and right rolls. Eleven dynamometer companies from Japan, Europe and the US responded to the EPA request for proposals. The description of the proposal had to be mailed for technical evaluation to the EPA technical staff in Ann Arbor, Michigan. The pricing quotation was requested to be mailed separately to the EPA Cincinnati purchasing offices. The separate mailings was to assure that the technical staff in Ann Arbor would not be influenced by pricing in rating the various proposals. Meticulously, I worked hard at preparing the Horiba proposal. It was my final step in my quest to have EPA change dynamometer technology from mechanical to electrical simulation. All the proposals were evaluated and my Horiba proposal was selected as the winner. I had finally done it. Later, I was told that my proposal had received as many evaluation points as the other ten proposals combined. Horiba

**LA MIA VITA IN AMERICA-PARTE 13** DI SEVERINO D'ANGELO

vantaggio di avere una risposta più rapida e dimensioni più piccole. Inoltre, richiedevano meno manutenzione perché non avevano un commutatore e spazzole. Ero principalmente interessato alle loro dimensioni più piccole, sebbene anche il tempo di risposta più rapido fosse un vantaggio. Il grande diametro del rullo mi avrebbe permesso di posizionare il motore nello spazio tra i rulli sinistro e destro, ovvero sotto il veicolo tra le ruote senza sporgere dalla superficie del pavimento. Ancora più importante, avrebbe ridotto le dimensioni del dinamometro di quasi la metà non avendo il motore sul lato. Era una cosa importante. Dopo un'attenta revisione delle dimensioni dei motori, conclusi che il diametro di 48 pollici era perfetto. Un diametro più piccolo non avrebbe consentito al motore di adattarsi tra i rulli e a un diametro più grande avrebbe richiesto un motore a velocità più bassa e più costoso. Per la stessa potenza, i motori a velocità bassa sono più costosi. Un rullo più grande avrebbe girato a un RPM inferiore per la stessa velocità del veicolo e avrebbe richiesto un motore inutilmente più grande.

Allora, la mia scelta di diametro era 48 pollici, ma puoi immaginare la reazione di Bob Bisaro se gli avessi detto che avevo fatto quella scelta perché si adattava meglio alle dimensioni del motore e non perché era la migliore per le gomme del veicolo? Senza diplomazia, mi avrebbe mandato all'inferno! Chiamai al soccorso il mio grande amico e sostenitore, Bill Mears. Bill era un dipendente della Mobil Oil, alla raffineria di Paulsboro, nel New Jersey. Amava i dinamometri e diventammo amici da quando venne ad attendere la mia conferenza organizzata dalla Clayton Industries in quella fredda giornata invernale stressante al Southfield Holiday Inn in Michigan. Mentre mi preparavo per la presentazione quella mattina, sentii una voce dall'ingresso dire: "Come posso incontrare l'inventore di questo nuovo metodo di controllo?" Come me, anche lui voleva risolvere il problema della lenta reazione dei dinamometri elettrici e gli piacque l'idea di controllare della velocità invece della forza. Sebbene Bill vivesse in Pennsylvania, da allora in poi diventammo collaboratori. Appassionato ricercatore, aveva raccolto e letto ogni documento tecnico scritto sull'argomento. Era la persona perfetta a chiamare. Con franchezza, gli dissi cosa volevo realizzare, ma avevo bisogno di una ragione migliore per dire a Bob Bisaro perché il diametro da 48 pollici era il preferito per le misure di emissioni e non per il motore che volevo usare. Bill diede un'occhiata alla sua raccolta di articoli e mi richiamò più tardi dicendo: "Ho capito! Ho un documento che afferma che il diametro del rullo preferibile è la radice quadrata di tre moltiplicato per il diametro della ruota. Si chiama 'Becker Factor'". La sua risposta fu perfetta. Dovevo decidere quale diametro della ruota moltiplicato per la radice quadrata di tre equivale a 48 pollici. Richiamai Bob Bisaro e dissi: "Secondo il Becker Factor il diametro del rullo dovrebbe essere il diametro della ruota moltiplicato per la radice quadrata di tre. Poiché la maggior parte delle ruote ha un diametro di 27 pollici o meno, un diametro del rullo da 48 pollici soddisfa quel criterio". Non avevo la minima idea di come Becker fosse arrivato a quel fattore e non mi importava. Non lessi l'articolo e non credo che nessun altro si sia preso la briga di leggerlo. Il fatto che avesse un nome, Becker Factor, fu bene accettato.

Poco dopo aver raccomandato il diametro del rullo da 48 pollici, l'EPA pubblicò le specifiche per l'acquisto dei nuovi dinamometri con il diametro del rullo di 48 pollici, 36 pollici di lunghezza, separati da 36 pollici per una distanza totale da destra a sinistra di nove piedi (2,65 metri). Queste erano le dimensioni perfette per il motore a corrente alternata da 150 cavalli che avevo scelto. Undici produttori di dinamometri dal Giappone, Europa e Stati Uniti proposero il loro prodotto in accordo con le specificazioni dell'EPA. La descrizione tecnica della proposta doveva essere inviata per la valutazione allo staff tecnico dell'EPA ad Ann Arbor, Michigan. Il preventivo di prezzo doveva essere spedito separatamente agli uffici acquisti dell'EPA di Cincinnati. Le spedizioni separate servivano ad assicurare che lo staff tecnico di Ann Arbor non sarebbe stato influenzato dal prezzo facen-

**MY LIFE IN AMERICA-PART 13** BY SEVERINO D'ANGELO

was awarded the order. I returned to work at Horiba full time. By then Horiba in the US had a new president, Yugi Hayashi. Eleven years earlier, I had been hired at Horiba by Pete Furton, a very competent manager who had built up the American subsidiary, from the ground up. Furton's title was executive vice president. As such, he made all the important decisions while reporting to Masa Yuchiama, the Japanese figurehead president. Masa was a nice guy and I liked him. Few years after I had joined Horiba, Masa went back to Japan. Furton expected to be promoted to president. Instead, Yuchiama was replaced by another Japanese, Ken Nakagawa. Unhappy, with that decision, Furton quit and started his own competing company in Anaheim. Later Nakagawa was again replaced by Yugi Hayashi. Nakagawa was not bad, but Hayashi turned out to be very incompetent. He was a college friend of Atsushi Horiba, the son of Dr. Masaw Horiba, the company's founder. Working at Horiba I met a lot of Japanese in the US and during my various trips to Japan. They were all intelligent, competent people. I thought that the Asians were truly a superior race till I ran into Hayashi. He had never been to America or outside of Japan before. He spoke English better than any other Japanese I had met before. That must have been the reason why he was appointed president of the Horiba subsidiary in America. Having been awarded the EPA contract, the Horiba dynamometers were in great demand. Soon we had received purchasing contracts from General Motors and Chrysler. As project manager, I set selling prices and delivery dates. I was good at it. My project costs were always on budget and delivered on time. I used a manufacturing approach that BusinessWeek called 'Virtual Corporation'. We purchased most components and parts from outside suppliers, including and especially the large mechanical assembly. We built in house the connecting cables and the control system with the Feed Forward software. Then, we did the final assembly at the mechanical system supplier location. In fact, that's where I was when Bob Bisaro called asking about my recommendation for the roll diameter. With this approach, there is little that can go wrong cost wise. The General Motor contract was large enough to result in one million dollar gross profit for Horiba.

President Hayashi did not like my Virtual Corporation approach. He insisted that we build the mechanical systems in house in California and ship them to General Motor in Michigan, 2000 miles away. He made that decision without considering the cost implications. It required renting a new building, training technicians and shipping the large dynamometers from California to Michigan. My plan consisted di build the mechanical assembly directly in Michigan. In final analysis, the million dollar gross profit that I had budgeted became a million dollar loss. I was very unhappy but powerless. Hayashi also insisted on just in time purchasing. His idea was to place parts orders at the last minute. That is, if a part had a 4 week delivery, it had to be ordered 4 weeks before needing it, not sooner. My interpretation of 'just in time' is intended for delivery not purchasing. Correctly practiced, parts are ordered as soon as possible requesting the vendor for the delivery date when they are needed. I was proud of my 'just in time' practice. Once still at AESI, the torque transducer, an expensive part, arrived the day that we needed it. How nice!

Hayashi's method irritated our suppliers. General Motors had given us a large order of dynamometers to be delivered one unit a month. Similarly, our suppliers wanted their parts ordered all at once with delivery scheduled when we needed them. It would have allowed them to plan their work and would have saved our purchasing department time. Worse yet it resulted in quite a few shipping delays because sometimes it took longer than anticipated to get the parts shipped to us. We ended up being late with our shipments and making our customers unhappy. I was not at all pleased with Hayashi's leadership. In addition, I felt unappreciated. I had landed the EPA most coveted dynamometer contract that every dynamometer com-

**LA MIA VITA IN AMERICA-PARTE 13** DI SEVERINO D'ANGELO

do la valutazione tecnica delle varie proposte. Preparai meticolosamente la proposta per la ditta, Horiba, dove lavoravo. Le proposte furono valutate e la mia fu scelta. Più tardi, seppi aveva ricevuto tanti punti di valutazione quanti le altre dieci proposte messe insieme. Horiba ricevette l'ordine. Tornai a lavorare a tempo pieno a Horiba. A quel punto Horiba negli Stati Uniti aveva un nuovo presidente, Yugi Hayashi.

Undici anni prima, ero stato assunto a Horiba da Pete Furton, un manager molto competente che aveva fondata la filiale americana, partendo da zero. Il titolo di Furton era vicepresidente esecutivo. In quanto tale, prendeva tutte le decisioni importanti mentre il suo superiore, Masa Yuchiama, giapponese, era presidente solo di titolo. Masa era una brava persona e mi piaceva. Pochi anni dopo, Masa tornò in Giappone. Furton si aspettava di essere promosso a presidente. Invece, Yuchiama fu sostituito da un altro giapponese, Ken Nakagawa. Insoddisfatto, di quella decisione, Furton si licenziò e fondò la sua azienda concorrente ad Anaheim. In seguito, Nakagawa fu nuovamente sostituito da Yugi Hayashi. Nakagawa non era male, ma Hayashi era totalmente incompetente. Era un amico universitario di Atsushi Horiba, il figlio del dottor Masaw Horiba, il fondatore dell'azienda in Giappone. A Horiba conobbi molti giapponesi negli Stati Uniti e durante i miei vari viaggi in Giappone. Erano tutte persone intelligenti e competenti. Pensavo che gli asiatici fossero davvero una razza superiore finché conobbi Hayashi. Non era mai stato in America o fuori dal Giappone prima di allora, ma parlava Inglese perfettamente bene. Deve essere stato questo il motivo per cui fu fatto presidente della filiale Horiba in America.

Dopo aver ottenuto il contratto dalla EPA, i dinamometri Horiba erano molto richiesti. Presto ricevevamo contratti di acquisto dalla General Motors e Chrysler. Come project manager, stabilivo i prezzi di vendita e le date di consegna. I miei lavori erano sempre in linea con il budget e consegnati in tempo. Utilizzavo un metodo di produzione che BusinessWeek definì "Virtual Corporation". Acquistavo la maggior parte dei componenti da fornitori esterni, incluso e soprattutto la parte meccanica. Noi costruivamo il computer che controllava tutto con il software Feed Forward. Per questo, facevamo l'assemblaggio finale presso la sede del fornitore del sistema meccanico. Infatti, era lì che mi trovavo quando Bob Bisaro chiamò per domandarmi il diametro del rullo più appropriato. Con questo metodo, c'è poco che possa andare male con il costi di produzione. Il contratto con la General Motor era abbastanza importante da garantire a Horiba un profitto lordo di un milione di dollari.

Al presidente Hayashi non piacque il mio modo di fare. Volle che costruissero i sistemi meccanici noi stessi. Prese quella decisione senza considerare le implicazioni sul costo. Il suo piano richiedeva l'affitto di un nuovo edificio, l'addestramento dei meccanici e la spedizione di queste macchine pesantissime dalla California a 3000 km di distanza al Michigan. Il mio piano consisteva di farlo costruire direttamente in Michigan. Alla fine, il milione di dollari di profitto lordo divenne un milione di perdita. In oltre, Hayashi volle che l'acquisto just in time. La sua idea era di ordinare l'acquisto delle parti all'ultimo minuto. Vale a dire, se una parte aveva una consegna di 4 settimane, doveva essere ordinata 4 settimane prima di averne bisogno, non prima. La mia interpretazione di "just in time" è per la consegna, non per l'acquisto. Se applicata correttamente, le parti vengono ordinate al più presto possibile, richiedendo la data di consegna quando ci servono. Ero orgoglioso della mia pratica "just in time". Una volta ancora alla AESI, il trasduttore di coppia, una parte costosa, arrivò il giorno in cui ne avevamo bisogno. Che bello! Il metodo di Hayashi irritò i fornitori. La General Motors ci aveva dato un grande ordine di dinamometri da consegnarne uno al mese. Allo stesso modo, i nostri fornitori volevano che i loro pezzi fossero ordinati tutti in una volta con consegna quando ne avevamo bisogno. Ciò avrebbe permesso loro di organizzare il loro lavoro e avrebbe fatto risparmiare tempo al

**MY LIFE IN AMERICA-PART 13** BY SEVERINO D'ANGELO

pany wanted, but I never received a thank you or a well done. Basically, he did not like me and I did not like him. I was ready to quit Horiba for the second and last time and I did. It happened in early 1992 when under President George H. W. Bush and EPA administrator William Reilly, EPA ruled that cars on the road had to be tested periodically for exhaust emission. Up to that time, cars' exhaust emissions were only tested at the manufacturing level, but never again once they were sold. The certification equipment used for those tests was very expensive. The dynamometers alone cost \$300,000, the four wheel drive versions for about one million dollars. The least expensive dynamometer that I had produced with small rolls and only 75 Hp, sold for \$125,000. The new program was called IM240 using test equipment much lower in cost with the dynamometer budget of \$25,000. I had some ideas that I thought I could meet that budget and so very badly, I wanted to participate in the IM240 program. At a staff meeting, without ever consulting me, Hayashi announced that Horiba was going to supply gas analyzers for the IM240 program, but not dynamometer. To add insult to injury to me, he continued saying that he had asked Horiba Japan, the mother company in Kyoto, if they wanted to produce the IM240 dynamometer and they had said no. That was it for me. The next day, I met with Hayashi. I announced my resignation, telling him that I intended to open my own company producing IM 240 dynamometers while continuing to work for Horiba as a consultant to support its dynamometer program. He agreed with a suspiciously sarcastic smile. He was sure that I would fail. He was right; the probability of success for a new company like mine was nearly zero. I knew it too. I had asked my wife Barbara what she thought of the idea. Unexpectedly, she was supportive of it. In the past she had put a cold blanket on all my investment suggestions, but not this time. It was risky and expensive. I expected to invest \$200,000 to get started and produce the first prototype. Sure that I would fail in my business venture, Hayashi added to the consulting contract that Horiba would have preferential treatment in acquiring my dynamometer designs if and when my company failed. At least he had some faith in me as a designer. I had no problem with that, but I had some clauses of my own that I wanted in the contract. I wanted to start with IM 240 dynamometers, but later I expected to enter the certification dynamometer market in direct competition with Horiba. I had learned from the Clayton lawsuit experience that one could be sued for stealing trade secrets without having to specify what may have been stolen. This time I wanted to be prepared, not to mention that now it was my own skin on the line. I did not have a rich company like Horiba to back me up as in the Clayton case. I included in the contract a list of all the Horiba's trade secrets known to me, making clear that it was a complete list. If I became knowledgeable about others in the future, they would be added to the list. No additional trade secrets were ever added. If Horiba ever decided to sue me for trade secrets abuse, it could only be those that I had listed in the consulting contract.

My ideas for IM 240 electric dynamometer were truly amazing. How do you cut costs of a 125 thousand dollar machine by a factor of five to a mere 25 thousand? In rounded numbers the 125 thousand dollar dynamometer included a \$12,000, 75 hp DC motor, \$12,000 power converter, \$35,000 mechanical assembly, a computerized controller and other components. I calculated that the IM 240 specifications could be met with a 40 hp AC motor that I could buy for \$600. The 40 hp AC power converted was \$6,000. I did not need to supply a controlling computer. The testing lab had a master computer interfacing to all the emission equipment, but I still needed the controlling software. In collaboration with Getty, the power converter supplier, we incorporated the dynamometer controller into their equipment with a serial link connected directly to the lab computer supplied by others. So far so good. It remained the biggest item. There were no

**LA MIA VITA IN AMERICA-PARTE 13** DI SEVERINO D'ANGELO

nostro reparto acquisti. Peggio ancora, questo risultò in ritardi perché a volte ci voleva più tempo del previsto per spedirci i pezzi. Non ero affatto soddisfatto con Hayashi. Inoltre, mi sentivo poco apprezzato. Avevo ottenuto il contratto dall'EPA che ogni azienda di dinamometri desiderava senza mai ricevere un riconoscimento. Fondamentalmente, non gli piacevo e lui non piacevo a me.

Lasciai Horiba per la seconda e ultima volta all'inizio del 1992 quando, sotto il presidente George H. W. Bush e l'amministratore dell'EPA William Reilly, fu stabilito che le auto su strada dovevano essere sottoposte a test periodici per le emissioni di scarico. Fino allora, erano misurate solo in produzione, non più una volta vendute. L'attrezzatura utilizzata per quei test era molto costosa. Solo i dinamometri costavano 300 mila dollari, le versioni a quattro ruote motrici circa un milione. I dinamometri meno costosi che avevo prodotto con rulli piccoli e 75 CV, erano di \$125.000. Il nuovo programma chiamato IM240 richiedeva dinamometri di non più \$25.000. Avevo delle idee che credevo di riuscire a farcela a quel prezzo e ero ansioso a partecipare al programma IM240.

Senza avermi consultato, ad un meeting Hayashi annunciò che Horiba avrebbe fornito analizzatori di gas per il programma IM240, ma non dinamometri. Per aggiungere la beffa al danno, continuò dicendo che aveva chiesto a Horiba in Giappone, se volevano farli loro e che avevano detto di no. Per me era finita. Il giorno dopo, m'incontrai con Hayashi per dimettermi, dicendogli che intendevo aprire una mia azienda per produrre i dinamometri IM240 mentre continuando a lavorare per Horiba come consulente. Acconsentì con un sorriso sarcastico. Era sicuro che avrei fallito. Aveva ragione; la probabilità di successo per una nuova azienda come la mia era quasi zero. Lo sapevo anch'io. Chiesto a mia moglie Barbara cosa ne pensasse dell'idea. Inaspettatamente, era in favore. Era rischioso e costoso. Pensavo di investire 200.000 dollari per iniziare e produrre il primo prototipo. Sicuro che avrei fallito nella mia iniziativa, Hayashi aggiunse al contratto di consulenza che Horiba avrebbe avuto un trattamento preferenziale nell'acquisto dei miei progetti di dinamometri se e quando la mia azienda fosse fallita. Almeno aveva un po' di fiducia in me come progettista. Anche io avevo alcune clausole da includere nel contratto. Volevo iniziare con i dinamometri IM 240, ma in seguito mi aspettavo di entrare nel mercato dei dinamometri di certificazione in diretta concorrenza con Horiba. Avevo imparato dall'esperienza con Clayton che era possibile essere denunciati per furto di segreti commerciali senza dover specificare cosa siano. Questa volta volevo essere preparato, per non dire che ora era la mia pelle a essere in gioco. Non avevo una ricca azienda come Horiba a sostenermi come nel caso con Clayton. Includi nel contratto un elenco di segreti commerciali di Horiba che conoscevo e che era un elenco completo. Se in futuro fossi venuto a conoscenza di altri, si sarebbero aggiunti allora. Se Horiba avesse deciso di farmi causa per abuso di segreti commerciali, avrebbe potuto farlo solo a riguardo a quelli elencati.

Le mie idee per il dinamometro elettrico IM 240 erano davvero sorprendenti. Come si fa a ridurre i costi di una macchina da 125 mila dollari di un fattore di cinque? Il dinamometro da 125 mila dollari includeva un motore da 75 CV di \$12.000, un convertitore di potenza di \$12.000, un assemblaggio meccanico da \$35.000, un controller computerizzato e altro. Le specifiche IM 240 potevano essere soddisfatte con un motore a corrente alternata da 40 CV che potevo acquistare per \$600. Il convertitore di potenza per quel motore costava \$6.000. Non avevo bisogno di fornire un computer di controllo. Il laboratorio di prova aveva un computer master che si interfacciava con tutte le apparecchiature di emissione, ma ci voleva la software di controllo. In collaborazione con Getty, il fornitore del convertitore di potenza, incorporammo la software Feedforward nella loro attrezzatura. Finora tutto bene, ma rimaneva la parte più costosa, la parte meccanica che era simile a quella che Webber Engineering ci vendeva per \$35.000. Fin ora non mi ero mai occupato dei dettagli di quel

**MY LIFE IN AMERICA-PART 13** BY SEVERINO D'ANGELO

corners to cut on the mechanical equipment. In the past we had purchased it from Webber Engineering from San Bernardino. I had never gotten involved with the details of that design, until the large roll dynamometer. Mechanical designing was not my area of expertise, but once I started looking at it, I did not understand why it was so complicated and had so many parts and why Webber was spending so much time aligning the rolls. I sketched a much simpler approach. I discussed it with my new mechanical designer, Bill Murphy and my new machine shop, KLC, Bill Murphy's friends, all located in Saginaw, Michigan. I had met Bill Murphy in the 1980's while consulting for Ford to design a weight simulation system for transmission test stands. It was during the time when I first left Horiba full time employment to become a consultant. Bill designed the mechanical assembly according to my sketch. I asked about the costly alignment time that Webber needed. "With the right equipment and a proper design, there is no need for alignment." He said. "It all snaps together like Lego parts." From that simplified design and without needing roll alignment, KLC quoted me \$11,500 to manufacture the entire mechanical assembly. All included, I could produce the IM 240 dynamometer for \$17,500 net cost. Adding overhead, the sell price of \$25,000 left a reasonable profit margin.

Designing and producing the first prototype and hiring the necessary employees was going to take some money. To minimize the cost, I thought of asking my suppliers and employees to work for reduced wages in exchange for a percentage of company ownership. I discussed this idea with Pete Furton who had hired me at Horiba in 1978 and had formed his own company after leaving Horiba. Pete had done what I wanted to do, share company ownership with his employees in exchange for investments and reduced wages. He told me that he greatly regretted having done that. "Don't do it!" He emphatically said. Everyone had different ideas on how to run the business and made it very difficult for him to make any decision. I followed his advice. I estimated the cost of starting my company and developing the prototype at \$200,000. Barbara and I had that money that we had earned from buying and selling the rental houses in the 1970's. In the past she had opposed any of my business venture ideas, but surprisingly, not this time. When I proposed to invest in our new company that I called Real Time Instruments, she said: "If you don't do it, you will always wonder how it would have turned out and maybe regret not having done it. If you fail, at least you can say that you tried it". Her statement reverberated what I said to myself when I was nearly refused admission to college: "The worst defeat is not failing, it is not having tried."

I got the ball rolling on February 19, 1992. I hired Bill Murphy to design the mechanical system, KLC to build the prototype and Curtis, Barbara's brother to write the dynamometer controlling software. We rented work space along Laguna Canyon Road, two miles from home. After spending nearly \$200,000, we had a prototype sitting in our Laguna Beach facility ready to demonstrate to our potential clients. Now came the hard part: selling the Real Time dynamometer. The customers consisted of companies installing and operating the emission test labs throughout the country. Although the IM 240 was a new program, they had previously worked with two well known low cost dynamometer manufacturers in somewhat similar applications. They were Clayton, my previous employer from California and Mustang from Ohio. My company, Real Time, was the new kid on the block! Normally, we would have failed as Hayashi expected, had it not been for some unexpected reasons. While working at Horiba, I published several technical papers giving me the reputation as the best dynamometer designer in the business. I knew that I was, but I did not know that it was well known. My two competitors had some issues. Clayton had reliable products, but a reputation of being arrogant. Mustang was well liked, but their equipment was considered unreliable.

**LA MIA VITA IN AMERICA-PARTE 13** DI SEVERINO D'ANGELO

progetto. La progettazione meccanica non era la mia area di competenza, ma una volta iniziato a studiarla, non capivo perché fosse così complicata e avesse tante componenti e perché Webber impiegasse tanto tempo ad allineare i rulli. Abbozzai un approccio molto più semplice che discussi con il nuovo progettista meccanico, Bill Murphy e la nuova officina, KLC, entrambi di Saginaw, Michigan. Avevo incontrato Bill Murphy negli anni '80 mentre ero consulente per Ford per progettare un sistema di simulazione del peso per banchi di prova delle trasmissioni. Fu durante il periodo in cui avevo lasciato per la prima volta Horiba per diventare un consulente. Bill progettò l'assemblaggio meccanico in base al mio schizzo. Gli chiesi dell'allineamento di cui Webber trascorreva tanto tempo a fare. "Con l'attrezzatura giusta e un design appropriato, non c'è bisogno di allineamento." Disse. "Tutto si incastra insieme come pezzi Lego." Da quel design semplificato e senza bisogno di allineamento del rullo, KLC mi diede un preventivo di \$11.500 per produrre l'intero assemblaggio meccanico. Tutto compreso, avrei potuto produrre il dinamometro IM 240 per \$17.500 di costo netto. Aggiungendo le spese generali, il prezzo di vendita di \$25.000 lasciava un ragionevole margine di profitto. Progettare e produrre il primo prototipo e assumere i dipendenti necessari avrebbe richiesto un bel po' di soldi. Per ridurre al minimo i costi, chiesi ai miei fornitori e dipendenti di lavorare per salari ridotti in scambio di una percentuale della proprietà aziendale. Discussi questa idea con Pete Furton, che mi aveva assunto a Horiba nel 1978 e che aveva fondato la sua azienda dopo aver lasciato Horiba. Pete aveva fatto quello che volevo fare io, condividere la proprietà aziendale con i suoi dipendenti in cambio di investimenti e salari ridotti. Disse che si era pentito molto di averlo fatto. "Non farlo!" disse enfaticamente. "Ognuno ha idee diverse su come gestire l'azienda ed è difficile fare decisioni." Seguii il suo consiglio. Stimai il costo di avvio dell'azienda e sviluppo del prototipo, a \$200.000. Barbara e io avevamo guadagnati quei soldi comprando e vendendo case d'affitto negli anni '70. In passato, Barbara si era opposta alle mie idee imprenditoriali, ma sorprendentemente, non questa volta. Quando le proposi di investire nella nuova azienda che chiamai Real Time Instruments, lei disse: "Se non lo fai, ti chiederai sempre come sarebbe andata a finire e forse ti pentirai di non averlo fatto. Se fallisci, almeno puoi dire di averci provato". La sua affermazione riecheggia ciò che mi ero detto quando fui quasi respinto dall'ammissione all'università 24 anni prima: "La sconfitta peggiore non è il fallire, è di non averci provato!" Diedi inizio il 19 febbraio 1992. Assunsi Bill Murphy per progettare il sistema meccanico, KLC per costruire il prototipo e Curtis, il fratello di Barbara, per il software di controllo del dinamometro. Fittammo lo spazio di lavoro lungo Laguna Canyon Road, a due miglia da casa. Dopo aver investito quasi \$200.000, avevamo il prototipo pronto per essere mostrato ai nostri potenziali clienti. Ora arrivava la parte difficile: vendere il dinamometro Real Time. I clienti consistevano di aziende che installavano e gestivano i laboratori di prova delle emissioni nei vari stati americani. Sebbene l'IM 240 fosse un nuovo programma, queste ditte conoscevano bene due noti produttori di dinamometri a basso costo in applicazioni più o meno simili. Erano Clayton, il mio precedente datore di lavoro dalla California e Mustang dall'Ohio. La mia azienda, Real Time, era la nuova arrivata! Normalmente, avremmo fallito come Hayashi si aspettava, se non fosse stato per alcune ragioni inaspettate. Mentre lavoravo alla Horiba, pubblicai vari articoli tecnici che mi diedero la reputazione di essere il miglior progettista di dinamometri nel settore. Sapevo che lo ero, ma non sapevo che fossi così conosciuto. I miei due concorrenti avevano dei problemi. Clayton aveva prodotti affidabili, ma una reputazione di arroganza. Mustang era molto apprezzata, ma la sua attrezzatura era considerata inaffidabile.

I miei due concorrenti progettarono dinamometri IM 240 utilizzando volani per simulare il peso del veicolo. Per soddisfare il prezzo di vendita di 25.000 dollari, Mustang dovette usare parti poco costose e

**MY LIFE IN AMERICA-PART 13** BY SEVERINO D'ANGELO

Both companies introduced their IM 240 dynamometer using flywheels to simulate vehicle weight. To meet the 25,000-dollar selling price, Mustang used inexpensive but unreliable parts. Clayton had a solid product, but their price was too high and did not receive any orders. Mustang was awarded a large order from the state of Pennsylvania, but unfortunately for them, the poor reliability was too much of a problem with excessive equipment failure. It ended up in stressful lawsuits and financial losses.

My company, RTI (Real Time Instruments), received the first and largest dynamometer order from Systems Control, who was awarded contracts from various states including Texas. It was an incredibly large order of six million dollars with a 10% down payment. Never before had I seen that much money. The 10%, \$600,000 down payment check was three times my original investment of \$200,000 to develop the dynamometer prototype. I could not believe it. When Horiba's president, Hugi Hayashi learned that Real Time had received the System Control dynamometer order, he lowered his face in his hands exclaiming: "Ho My God!" He had been certain that I would fail and now he was proven wrong.

Seeing our success with System Controls, a second company, MARTA from Atlanta, Georgia decided to go with us as well. Between System Control and MARTA we received dynamometer orders from the states of Maryland, Maine, Michigan, Illinois and Texas.

After installing and commissioning the equipment, the state legislatures of Maine, Michigan and Texas decided that they did not want to do the IM 240 program after all and the equipment was re-sold to other states. Maine concluded that they did not have any emission pollution locally generated, why then have an exhaust emission testing program? Likewise, Michigan realized that their bad air was caused by emissions coming from Chicago. Texas' decision was brutal. After it was all done, they decided to go with a testing program different from the IM 240. They cancelled the IM 240 order and refused to pay our customer, System Control. That decision by Texas bankrupted System Controls. Fortunately for us, we had delivered our equipment on time and received full payment before Texas reneged on their order. Had we been late with our delivery, we would have been forced into bankruptcy along with System Controls and Hayashi would have been proven right! One has to wonder what was wrong with Maine's, Michigan and Texas legislatures! Why did they not realize that they did not need or want the IM 240 equipment before ordering it? At least Maine and Michigan paid their suppliers, but Texas' actions were unconscionable. At one of the IM 240 conventions, a prominent speaker said that if a foreign country had done to our industry what Texas did, we would be at war with them.

These program cancellations turned out to be a windfall for my company. We got paid in full and we did not have the warranty responsibility. Best of all, the test equipment was sold as used to other states where we were hired for installation and training. These states included Missouri, Oregon and British Columbia in Canada.

Real Time Instruments became very successful both technologically and financially. Soon our sales climbed to 10 million dollars a year with a 10% net profit. It was largely due to good luck, but I also should take credit for my design creativity and skillful project management. That is, complete projects on time with high quality and within the budget established. Failure in any one of these three criteria results in financial losses. If you take longer than expected to complete it, it will undoubtedly cost more, low quality results in unexpected repairs and of course, exceeding the budget is automatically a financial loss.

**Next Episode: Bob Bisaro comes to my rescue again.**

**LA MIA VITA IN AMERICA-PARTE 13** DI SEVERINO D'ANGELO

inaffidabili. Clayton aveva un prodotto solido, ma il prezzo era troppo alto e non riuscì a venderne neppure uno. Mustang ricevette un grande ordine dallo stato della Pennsylvania, ma sfortunatamente per loro, la scarsa affidabilità risultò in guasti eccessivi. Finì in cause legali molto stressanti e perdite finanziarie. La mia azienda, RTI (Real Time Instruments), ricevette il primo e più grande ordine da Systems Control, che vinse contratti da vari stati tra cui il Texas. Era un ordine incredibilmente grande di sei milioni di dollari con un anticipo del 10%. Non avevo mai visto tanti soldi prima. L'assegno di acconto del 10%, \$600.000, era tre volte il mio investimento originale di \$200.000 per sviluppare il prototipo del dinamometro. Non potevo crederci. Quando Hugi Hayashi, seppe che Real Time aveva ricevuto l'ordine del dinamometro System Control, abbassò il viso tra le mani esclamando: "Oh mio Dio!" Era certo che avrei fallito e ora non poteva crederci.

Vedendo il nostro successo con System Controls, una seconda azienda, MARTA di Atlanta, Georgia, decise di fare lo stesso. Tra System Control e MARTA ricevemmo ordini di dinamometri dagli stati del Maryland, Maine, Michigan, Illinois e Texas. Dopo aver installato e collaudato le macchine, le legislature del Maine, del Michigan e del Texas decisero di non voler più partecipare al programma IM 240 e l'attrezzatura fu rivenduta ad altri stati. Il Maine concluse che non avevano inquinamento da emissioni generate localmente, perché allora avere un programma di test delle emissioni di scarico? Allo stesso modo, il Michigan si rese conto che la loro aria inquinata era causata dalle emissioni provenienti da Chicago. La decisione del Texas fu brutale. Dopo che tutto fu fatto, decisero di seguire un programma di test diverso dall'IM240. Cancellarono l'ordine con la System Control senza pagare.

Quella decisione del Texas fece fallire System Controls. Fortunatamente per noi, avevamo consegnato i nostri prodotti presto e ricevuto il pagamento completo prima che il Texas rinnegasse sul ordine. Se fossimo stati in ritardo con la consegna, saremmo stati anche noi costretti a dichiarare bancarotta e Hayashi avrebbe avuto ragione! Bisogna chiedersi cosa non andasse nelle legislature del Maine, del Michigan e del Texas! Perché non si resero conto di non aver bisogno o di non volere l'attrezzatura IM 240 prima di ordinarla? Almeno il Maine e il Michigan pagarono i loro fornitori, ma le azioni del Texas furono incoscienti. A una delle conferenze IM 240, un oratore disse che se un paese straniero avesse fatto a questa industria quello fatto dal Texas, noi saremmo in guerra con loro.

Queste cancellazioni di programmi incesce di nuocerici, furono benefici per la Real Time. Fummo pagati in pieno senza aver più la responsabilità della garanzia. Meglio di tutto, l'attrezzatura fu venduta ad altri stati e fummo assunti per l'installazione e le istruzioni di uso. Questi nuovi stati includevano Missouri, Oregon e la British Columbia del Canada. Real Time Instruments ebbe un successo fenomenale sia dal punto di vista tecnologico che finanziario. Presto le nostre vendite salirono a 10 milioni di dollari all'anno con un guadagno netto del 10%. Fu in gran parte dovuto alla fortuna, ma dovrei anche dar credito alla mia creatività da inventore e alla mia abilità di gestire progetti correttamente. Sarebbe a dire, completarli in tempo, alta qualità e senza eccedere il bilancio stabilito. Fallire in un solo di questi tre criteri, risulta in perdite finanziarie. Se impieghi più a lungo del previsto a completare il progetto, indubbiamente ti costerà di più, la qualità bassa risulta in future riparazioni in anticipate e naturalmente se spendi di più del bilancio stabilito risulta in perdite finanziarie.

**Prossimo episodio: Bob Bisaro viene di nuovo in mio soccorso.**



**With its dwindling population,** stores in Gioi are struggling to stay afloat. Since the early 1960's, about 60 years ago, when many of us came to America, Gioi has lost nearly three quarter of its population from over 1700 people to below 500. In the article below, Peppo Ferrà is describing how one grocery store has manages to survive for the 60 years. In the next issue he will address all the other stores that are facing the same struggle or worse yet, they have been forced closed their doors permanently.

### Sixty years of taste and tradition!

**Yes, that's right,** the Scarpa food center celebrated the milestone of SIXTY years of business. On December 27, Tina Scarpa cut the ribbon and then celebrated with all the citizens of Gioi, offering sweets and sparkling wine. In the past, many shops opened and then closed, unfortunately, after a few years. But Nicola and Maria resisted the down turns and job crises; they looked to the future with confidence, perhaps adding another shelf in the shop to keep up with the times. Maria, while slicing the mortadella, often gave a sandwich to the children on their way to school. While Nicola explained to others how difficult the job of a shopkeeper was. For some years, Tina has been running the food center with a big smile and a lot of professionalism and maybe between one customer and another she offers you a coffee. With finesse and a lot of willpower, she improves the shop so that you can always find the most requested products. Her son Giovanni has also become an expert with customers and when he uses the slicer the smell of mortadella can be felt all the way outside, so much so that you can't help but buy a sandwich.



Sometimes I wonder how these small shops manage to stay open in a town like ours, with all the taxes that have to be paid. It certainly takes a lot of courage and above all, a lot of love for your town to decide to carry on a commercial activity, like Tina's small-big shop. Gioi is magic and for this reason Tina will continue.

**Best wishes for the future sixty!** PEPP0 FERRA



**Gioi- Bonfire for Christmas with Enzo Ferrà as Saint Clause**  
Photos by Peppo Ferrà



**Gioi- Focara per Natale con Babbo Natale Enzo Ferrà**  
Foto di Peppo Ferrà



**Con la popolazione in calo,** i negozi di Gioi lottano per restare aperti. Dall'inizio degli anni '60, circa 60 anni fa, quando molti di noi siamo venuti in America, Gioi ha perso quasi tre quarti della sua popolazione, da oltre 1700 persone allora a meno di 500 oggi. Nell'articolo che segue, Peppo Ferrà descrive come un negozio di generi alimentari è riuscito a sopravvivere i 60 anni. Nel prossimo numero Peppo ci parlerà di come tutti gli altri negozi che stanno affrontando lo stesso o, peggio ancora, sono stati forzati a chiudere permanentemente.

### Sessant'anni di gusto e tradizione!

**Sì, è proprio così,** il centro alimentari Scarpa ha festeggiato il traguardo di Sessant'anni di attività. Il ventisette dicembre, Tina Scarpa ha tagliato il nastro per poi festeggiare con tutti i cittadini di Gioi, offrendo dolci e spumante. In passato molti negozi sono stati aperti per poi chiudersi, purtroppo, dopo pochi anni. Ma Nicola e Maria resistettero a tante svalutazioni e crisi di lavoro; guardavano con fiducia al futuro, aggiungendo magari, un altro scaffale nel negozio per stare al passo coi tempi. Maria, mentre affettava la mortadella, spesso regalava, un panino ai bambini che andavano a scuola. Mentre Nicola, con persone più adulte, spiegava com'era difficile il mestiere del negoziante. Da alcuni anni Tina porta avanti il centro alimentari con un grande sorriso e tanta professionalità e magari tra un cliente e l'altro ti offre un caffè. Con finezza e tanta volontà, migliora il negozio in modo da far trovare sempre i prodotti più richiesti. Anche suo figlio Giovanni è diventato esperto con i clienti e quando usa l'affettatrice il profumo della mortadella si sente fino fuori, tanto che non si può far a meno di comprare un panino. A volte mi chiedo come riescono questi piccoli negozi a rimanere aperti in un paese come il nostro, con tutte le tasse che ci sono da pagare. Ci vuole sicuramente tanto coraggio e soprattutto tanto amore verso il proprio paese per decidere di portare avanti una attività commerciale, come il piccolo-grande negozio di Tina. Gioi è magia e per questo Tina continuerà.

**Auguri per i futuri sessanta!** PEPP0 FERRA

### SOGNA Quarterly

SEVERINO D'ANGELO AND ENZO MARMORA, Publishers  
GIACOMO DI MATTEO, Italian editor  
LINDA SALATI TYLER from England, Web Master  
[www.gioi.com](http://www.gioi.com)

### Contributing Staff

ENZO MARMORA, USA  
GIACOMO DI MATTEO, Velina  
PEPPO FERRA, Gioi  
Cav. MARIO ROMANO, Gioi  
ALBERTO INFANTE, USA  
MARIA D'ANGELO TORRACA, USA  
SOGNA Quarterly  
2848 Rodman Drive  
Los Osos, CA 93402  
Web: <http://www.gioi.com>  
Severino (949) 463-6653

### SOGNA, Inc. Staff

Dr. ROBERTO RIZZO, President  
JENNIE RIZZO, VP  
ALBERTO INFANTE, Treasurer  
ANNA MARIA RIZZO, Secretary  
SEVERINO D'ANGELO, Founder  
ROBERTO PARRILLO, Sargent of Arms  
LOU D'ANGELO, Past President  
ANTONIO TORRACA, Past President  
BICE DEL GALDO, Trustee  
SOGNA Inc. (Società Organizzata da Gioiesi in Nord-America), is a non-profit organization engaged in charitable and educational work, including but not limited to: providing financial assistance to the needy, sponsoring scholarships and fostering awareness and interest in the Italian culture and language.

SOGNA Inc. is exempt from Federal income tax under section 501 (c) (3) of the Internal Revenue.  
SOGNA Inc.  
129 Woodward Avenue

## MY LAST MARATHON?! SEVERINO D'ANGELO

### VENTURA MARATHON— SUNDAY, FEBRUARY 23, 2025

I ran my first marathon in 1989, while in Detroit for work. My colleague Ray Maliskus said to me: “Severino, you run. Let’s do a marathon this weekend.” “You’re crazy. I’m not trained.” I replied. Ray was persistent, and he found an answer to all my excuses, and the following Sunday, instead of flying back to California, in shorts and running shoes, at 6:00 in the morning, I started running the 26.00 mile Free Press International Marathon, from Windsor, Canada to Detroit, Michigan. After 16 miles, my legs were hurting. I had never run that far before. I thought, “I only have 10 miles to go, I’ll walk the rest.” I tried, but walking was still painful. “If I’m going to suffer, I might as well run!” I said to myself. I crossed the finish line at Belle Isle in Detroit, four hours and four minutes after starting. I was 45 years old. Now, at almost 81 I can barely finish them in six and a half hours.

Is it time to quit? The great Tommaso Cobellis said to me a few years ago: “Don’t Give Up?” I can force myself not to give up, but I can’t help but slow down. This year’s Ventura Marathon is probably my last. We’ll see. Thank you for your attention.

In the photo at the right, taken after crossing the finish line at Mission Park in Ventura, I am with my 20-year-old grandson, Carter. “Thank you Carter for coming all the way from Oregon to run with your Nonno.” Severino



## LA MIA ULTIMA MARATONA?! SEVERINO D'ANGELO

### VENTURA MARATHON— DOMENICA 23 FEBBRAIO, 2025

Corsi la prima maratona il 1989, mentre a Detroit per lavoro. Il collega Ray Maliskus mi disse: “Severino, tu corri. Facciamo una maratona questo weekend.” “Sei pazzo. Non sono allenato.” Risposi. Insistente, Ray trovò una risposta a tutte le mie scuse e la domenica seguente invece di essere in aereo per tornare alla California, in pantaloncini e scarpe da corsa, alle sei di mattino incominciai i 42 km della Free Press International Marathon, da Windsor, Canada a Detroit, Michigan. Dopo 26 km, le gambe mi dolevano. Non avevo corso mai prima tanto a lungo. Pensai: “Mi restano solo 16 km, cammino il resto invece di correre.” Ci provai, ma carminare era ugualmente doloroso. “Se devo soffrire, tanto vale che corri!” Dissi a me stesso. Attraversai il traguardo a Belle Isle in Detroit, quattro ore e quattro minuti dopo l’inizio. Avevo 45 anni. Adesso, a quasi 81 riesco appena a finirle in sei ore e mezza.

E’ ora di smettere? Il grande Tommaso Cobellis mi disse qualche anno fa: “Non Mollare?” Mi posso forzare a non mollare, ma non riesco a non rallentare. La Ventura Marathon di quest’anno probabilmente è la mia ultima. Vedremo. Grazie per l’attenzione.

Nella foto a sinistra fatta dopo aver attraversato il traguardo a Mission Park in Ventura, sono con mio nipote ventenne, Carter. “Grazie Carter per essere venuto da lontano per correre con tuo nonno.” Severino

re con tuo nonno.” Severino

## SOGNA il Cilento Quarterly

2848 RODMAN DR., LOS OSOS, CA 93402 USA

FIRST CLASS MAIL

### Inside this issue

### In Questo Numero

NEWS BRIEFINGS/NOTIZIE IN BREVE	ENZO MARMORA	2-5
GIORGIO'S BORN RESIDENTS OF THE USA— RESIDENTI DEGLI USA NATI A GIORGIO	ENZO MARMORA	5
ROSARIO CANDELA	ENZO MARMORA	6
CILENTO'S TOWNS/PAESI DEL CILENTO	ENZO MARMORA	6
MY LIFE IN AMERICA/LA MIA VITA IN AMERICA	SEVERINO D'ANGELO	7-14
SIXTY YEARS OF TASTE AND TRADITION/SESSANT'ANNI DI GUSTO E TRADIZIONE	PEPPO FERRA	15
GIORGIO-CHRISTMAS BONFIRE /GIORGIO-FOCARA A NATALE	PEPPO FERRA	15