

TECNOLOGIA & INNOVAZIONE

DIGITALIZZAZIONE | ELETTRONICA | FORNITURE INDUSTRIALI | LOGISTICA | LIFE & SCIENCE
MECCANICA | MECCATRONICA | SERVIZI INNOVATIVI | SMART FACTORY | SOFTWARE | IoT

Umani, macchine, dati

Dalla fabbrica connessa
agli agenti autonomi.
Progettare l'interazione,
governare il sistema

Accordi per l'innovazione,
via alle domande

La Customer Experience
e l'era dell'omni-realtà

Trasferimento tecnologico
e PNRR, l'analisi

«Il mio collega è un AI».
Ecco le Frontier Firm

MECCATRONICA DI PRECISIONE PER SISTEMI INDUSTRIALI EVOLUTI

Dal 1987 trasformiamo l'esperienza maturata su applicazioni reali in soluzioni industriali affidabili e replicabili, affiancando costruttori di macchine e reparti produttivi che richiedono automazione, precisione ingegneristica e prestazioni costanti nel tempo. Uniamo competenza tecnica, progettazione interna e qualità certificata (ISO 9001:2015 TÜV) per trasformare le esigenze operative in soluzioni integrate, misurabili e durature.

Progettiamo e realizziamo componenti e sistemi elettromeccanici avanzati per l'industria:

- **EcoElectric®** – cilindri/attuatori elettrici standard e custom (da 1,5T a **GOT**) per movimenti precisi, efficienti e controllabili.
- **EcoElectric® Index** – **cilindro brevettato** con profilo di spinta ottimizzato per incrementare la forza nella parte finale della corsa, mantenendo controllo e ripetibilità.
- **Mechatronic Solutions** – servo assi lineari e soluzioni meccatroniche su misura, progettate per integrarsi in macchine e impianti automatizzati, su nuove installazioni e revamping.
- **Spindle Solution** – revisione, rigenerazione e costruzione di mandrini/elettromandrini, con interventi orientati a massime performance e lunga durata anche in condizioni gravose.

Le nostre Business Unit

Soluzioni specializzate per ogni esigenza industriale



EcoElectric®

Cilindri Elettrici e Attuatori

Progettazione e produzione di cilindri elettrici, attuatori lineari e sistemi di movimento per l'automazione industriale.

Cilindri Elettrici Personalizzati

Attuatori Lineari ad Alta Precisione

Sistemi di Controllo Integrati

Manutenzione e Assistenza Tecnica



Spindle Solution

Riparazione e Manutenzione Mandrini

Specialisti nella riparazione, manutenzione e upgrade di mandrini per macchine utensili CNC e centri di lavoro.

Riparazioni Mandrini CNC

Manutenzione Preventiva

Upgrade Tecnologici

Assistenza On-Site



Mechatronic Solutions

Soluzioni Meccatroniche Integrate

Sviluppo di soluzioni meccatroniche complete che integrano meccanica, elettronica e software per l'industria 4.0.

Sistemi Meccatronici Personalizzati

Integrazione IoT Industria 4.0

Software di Controllo Avanzato

Consulenza Tecnica Specializzata

Green per scelta.



ESPLORA LE NOSTRE TECNOLOGIE. DISCUTIAMO DELLE TUE ESIGENZE TECNICHE AL NOSTRO STAND.

4-6 marzo 2026
BOLOGNA FIERE | PAD. 30 - STAND E69

**approfondisci di più
a pag. 50 /51**





Il tuo catalogo personalizzato

La tua stella polare nel firmamento dell'estrusione



Nessuna
scorta di magazzino



Nessun
costo di stampa



Produzione
just in time



Tel. +39 071 731034

www.germanplast.it

info@germanplast.it





The future in your hands.

Il cuore della Robotica,
tra tecnologia e passione.

Il ritmo del cambiamento che stiamo vivendo a livello globale offre un'opportunità senza precedenti per plasmare l'industria della prossima generazione. Le soluzioni ABB di robotica intelligente e d'automazione aumentano la produttività, riducono al minimo costi e sprechi, massimizzano l'efficienza, promuovono la resilienza e apportano benefici alla società contribuendo ad un mondo più sostenibile.

ABB affianca la transizione delle aziende verso la fabbrica del futuro, connessa e collaborativa: un futuro con robot intelligenti abilitati dall'AI, che possano aiutarci a vivere e a lavorare meglio. Da 50 anni la Robotica ABB investe, con passione, in innovazioni tecnologiche che hanno a cuore l'essere umano.



ABB

messe frankfurt

sps
ITALIA

26 – 28.5.2026
PARMA



Innovativi per vocazione

La fiera dell'automazione e del digitale
per l'industria intelligente e sostenibile

spsitalia.it

Ascolta "Innovativi per Vocazione", il podcast
di SPS Italia disponibile sulle principali piattaforme.





TECNOLOGIA & INNOVAZIONE

RIVISTA ANNUALE

Editore

Tecnologia & Innovazione s.r.l.s

Direttore Responsabile

Leonello Trivelli

Direttrice Editoriale

Cinzia Colosimo

Account Manager

Angelica Giomi

Direttore Creativo

Claudio Benedetti

Responsabile Commerciale

Luca Coppari

Impaginazione

Gabriele Rosso

Web e digital

Mauro Wilson Filardo

Stampa

Cartografica Toscana s.r.l.s

Via Mammianese Nord, 51017 Pescia (PT)

www.cartograficatoscana.com

Scrivici su:

info@tinnovamag.com

Visita il nostro sito web:

www.tinnovamag.com

ROC Registration number 35818

AUTORI DI QUESTO NUMERO



Gianpiero Ruggiero

/ Dirigente Tecnologo del CNR



Cinzia Colosimo

/ Direttrice Editoriale



Carolina Signorelli

/ Freelance Contributor



Fabio Lepre

/ Journalist



Ivan Cardillo

/ Presidente dell'Istituto di Diritto Cinese e dell'Italy-China Business Development Forum



Marco Bavazzano

/ CEO di Axitea



Denis Cassinerio

/ Senior Director & General Manager South EMEA di Acronis



Micol Vezzoli

/ EXIM Manager, Export Strategist, Co-Founder & Partner @ TEM PLUS

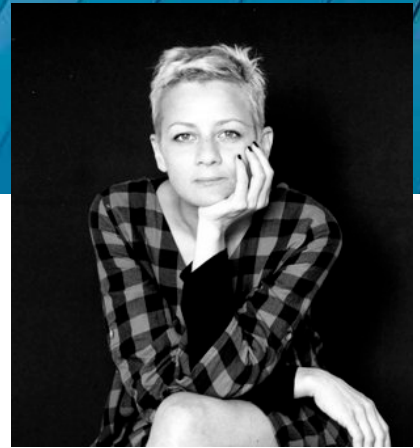


Donatella Ardemagni

/ Digital Marketing Specialist @39Marketing, Reputation Management, LinkedIn Top Voice, Content Management

Edizione #quattro | ANNO SEI

SOMMARIO EDITORIALE



Dalle promesse ai protocolli

Il 2026 chiede istruzioni operative, non nuove promesse. Il primo bilancio critico del PNRR sulla transizione tecnologia, attraverso l'analisi del CNR che troviamo nelle pagine a firma del Dirigente Tecnologo Gianpiero Ruggiero, non fornisce un verdetto univoco, ma un set di coordinate: cosa ha attecchito, cosa è rimasto solo su carta. Resta aperta la domanda sul "dopo" e la risposta non può essere solo nei 731 milioni degli Accordi per l'Innovazione (seppure importanti). Secondo InfoCamere c'è spazio nei bilanci per i nuovi incentivi sugli investimenti 2026. Un'elaborazione ha analizzato oltre 107mila bilanci 2025 depositati nel Registro delle imprese delle Camere di commercio. Nei settori a maggiore intensità di impianti, macchinari e software risultano ammortizzati mediamente al 62%, mentre le imposte correnti raggiungono 91.350 euro. Dati che indicano margini per assorbire le maxideduzioni, soprattutto nella manifattura e tra le imprese di minori dimensioni. Istruzioni operative, dicevamo. Perché il vero puzzle italiano non è solo il gap digitale, ma la frammentazione delle soluzioni. Un'azienda può avere un CRM avanzato ma processi produttivi legati a vecchie logiche. E la digitalizzazione non è un interruttore, quanto piuttosto un percorso di trasformazione che avviene a velocità diverse e richiede diagnosi precise. È qui che le tendenze globali cessano di essere solo narrazioni futuristiche. Infatti, le Frontier Firm e l'Agentic AI non parlano di un domani lontano,

ma di un presente sperimentale: come cambia la gerarchia quando l'intelligenza è un "collega" on-demand? Come evolve il ruolo umano quando l'AI non supporta, ma gestisce proattivamente le infrastrutture IT? Parallelamente, l'innovazione di frontiera si fa materiale e relazionale. Come nella Customer Experience, l'arena dove fisico, digitale e AI convergono in un'omni-realtà da governare, non subire. Ne abbiamo parlato con Francesca Gabrielli di Assist Digital. Restando sul tema istruzioni, ecco il nostro calendario Always-On per il marketing B2B e la rubrica Mondo Export con gli strumenti indispensabili per fare digital export. In queste pagine guardiamo anche oltre confine, in particolare alla sfida cinese. Ignorarla è miopia, affrontarla senza una strategia informata è ingenuità. Il "manuale d'uso" serve anche in ambito cybersecurity. Il modello convergente e la lezione del furto al Louvre insegnano che la protezione non è più un perimetro da difendere, ma una resilienza operativa da costruire, in cui valutare vulnerabilità e probabilità in tempo reale. Il 2026 non è l'anno delle risposte definitive, ma della maturità operativa, con la determinazione di chi affronta un percorso complesso con gli occhi aperti. E la quieta fiducia di chi sa che la via d'uscita non è un colpo di genio, ma la somma di tante soluzioni ben istruite.

Buona lettura.

Direttrice editoriale

8

L'ANALISI

Cosa ha funzionato (e cosa no) nel trasferimento tecnologico finanziato dal PNRR

26

La Customer Experience è entrata nell'era "dell'omni-realtà".
Intervista a Francesca Gabrielli, CEO di Assist Digital

42

«Il mio collega è un AI» Cosa sono le Frontier Firm
e come cambiano il lavoro

58

Bandi e opportunità

Accordi per l'innovazione, via alle domande

IL MONDO FUORI

Come affrontare la sfida cinese e trasformarla in opportunità di crescita - Ivan Cardillo

74

+FOCUS CYBERSECURITY

Gli attacchi informatici sfruttano le debolezze tra uffici

90

La lezione del furto al Louvre

104

RUBRICHE

MONDO EXPORT

120

Gli strumenti indispensabili per fare digital export nel B2B

BRAND NEW

135

Il calendario Always-On del marketing B2B

— Gianpiero Ruggiero —

Dirigente Tecnologo del CNR

Cosa ha funzionato (e cosa no) nel trasferimento tecnologico finanziato dal PNRR

La Relazione sulla ricerca e l'innovazione in Italia curata dal Consiglio Nazionale delle Ricerche analizza la missione che puntava a trasformare la ricerca in innovazione

Se una robusta attività di ricerca di base è una condizione necessaria per lo sviluppo di applicazioni e innovazioni tecnologiche, non è una condizione sufficiente. Il percorso che porta gli avanzamenti della ricerca di base, spesso realizzati nel settore pubblico senza un orizzonte di mercato, verso innovazioni tecnologiche di mercato è incerto, lungo e accidentato. La natura economica della conoscenza è essa stessa diversa, a seconda che questa venga generata all'interno del settore pubblico oppure all'interno del settore privato. Il settore privato, ossia il mercato, decide di sfruttare i risultati della ricerca se e quando intravede delle opportunità di profitto. Infatti, gli investimenti delle imprese in ricerca e innovazione sono rischiosi, tanto più quanto aumenta il grado di incertezza sulla ricaduta delle possibili applicazioni tecnologiche in termini di profitti.

Al contempo, la competitività delle imprese, e in buona parte del robusto settore del Made in Italy che esporta in tutto il mondo, è proprio il frutto di una continua capacità di innovare, apprendere e adattare le opportunità tecnologiche che la ricerca di base genera continuamente, anche nei campi più disparati.

Tuttavia, le imprese non sempre sono in grado, autonomamente, di "vedere" il potenziale innovativo della ricerca e non sempre dispongono di un livello adeguato di finanziamento per attività rischiose e incerte. Queste ragioni giustificano l'intervento statale, attraverso politiche pubbliche che incoraggiano, e in parte finanziano, la fase delicata di trasferimento tecnologico. Quest'ultima richiede una serie di attività in cui imprese e ricerca pubblica si parlino e comincino a collaborare, intraprendano progetti pilota, caratterizzati da tentativi ed errori, sviluppino nuovi processi e prodotti il cui valore rimane incerto fino alla prova decisiva del mercato. Va detto che l'attività di trasferimento tecnologico, a dispetto del nome, non si concretizza in un "trasferimento" di tecnologie da un settore ad un altro, in particolare dalla ricerca all'industria.

Di fatto le tecnologie non si trasferiscono. Per trasferimento tecnologico si intende un insieme di attività volte a creare un contesto in cui ricerca pubblica e ricerca industriale trovano un terreno comune per sperimentare, ibridare processi, costruire progetti pilota, condividere conoscenze e problematiche tecniche. Molte volte il processo di trasferimento tecnolo-



gico segue un percorso indiretto, ossia procede dall'industria alla ricerca. Questo avviene in tutti quei casi (molti) nei quali l'industria riscontra dei colli di bottiglia tecnici o sviluppa delle soluzioni tecnologiche che necessitano di sviluppi scientifici per essere superati o implementati a pieno.

DALLA RICERCA ALL'IMPRESA

Il piano di trasferimento tecnologico più importante degli ultimi anni in Italia è senz'altro rappresentato dalla Missione 4 – Componente 2 del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), denominato "Dalla ricerca all'impresa", sotto il coordinamento del Ministero dell'Università e della Ricerca (MUR), con uno stanziamento che ammonta a 8,5 miliardi di euro, di cui 4,6 miliardi sono dedicati alla ricerca in filiera, che si articola nelle seguenti iniziative di sistema:

1. **Partenariati estesi** alle università, ai centri di ricerca, alle aziende per il finanziamento di progetti di ricerca di base.
2. Creazione di "campioni nazionali di ricerca e sviluppo" su alcune tecnologie abilitanti, individuati come **Centri Nazionali**.
3. Creazione e rafforzamento di **Ecosistemi dell'innovazione** come leader territoriali di ricerca e sviluppo.

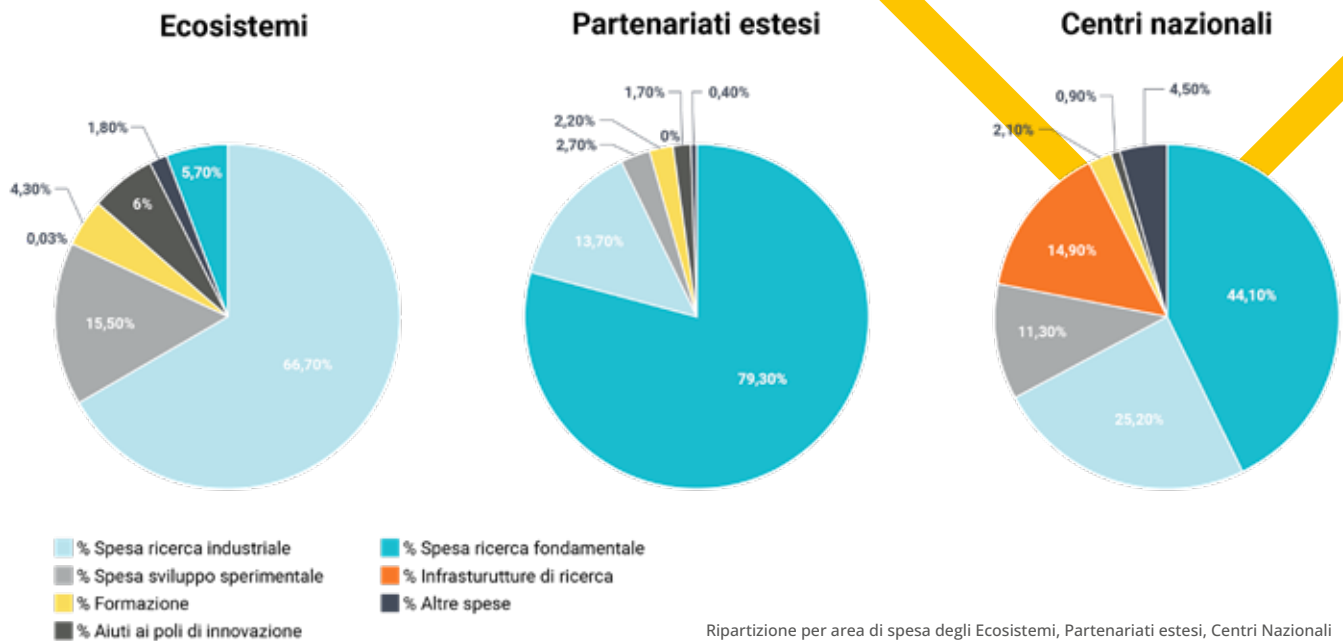
L'andamento di questi interventi, in termini di spesa e di ricadute economiche, è stato oggetto di un capitolo presente all'interno della quinta "Relazione sulla ricerca e l'innovazione in Italia" curata dal Consiglio Nazionale delle Ricerche.

In estrema sintesi, la Relazione sottolinea che a maggio 2025, circa il

44% dei fondi concessi risultava rendicontato, con una maggiore efficienza mostrata dagli Ecosistemi (47,7%). I dati sulla spesa confermano le differenti finalità degli interventi: nei Partenariati predomina la ricerca fondamentale, negli Ecosistemi quella industriale. Si osserva come il rapporto tra spesa per ricerca fondamentale e industriale sia molto diverso per le tre iniziative. I Partenariati mostrano un 79,3% di spesa dedicata alla Ricerca Fondamentale e soltanto un 13,7% alla Ricerca Industriale e un 2,7% allo Sviluppo sperimentale. Questo forte sbilanciamento è legato alla peculiare natura dei Partenariati estesi, reti di collaborazione per lo sviluppo di specifiche tematiche di ricerca che presuppongono un'intensa attività di ricerca di base per il loro sviluppo. Per quanto riguarda invece gli Ecosistemi, abbiamo una situazione completamente invertita. Soltanto il 5,7% delle risorse è destinato alla spesa per ricerca fondamentale, mentre il 66,7% e il 15,5% sono riservati rispettivamente alla Ricerca Industriale e allo Sviluppo industriale, segno di una forte vocazione allo sviluppo imprenditoriale territoriale diffuso, a impatto più immediato sulle esigenze del tessuto produttivo. Valori intermedi invece si riscontrano per i Centri Nazionali dove si spende il 44,1% per Ricerca di base, il 25,2% per la Ricerca industriale e l'11,3% per lo Sviluppo Sperimentale.

La spesa si concentra prevalentemente sull'assunzione di personale (60,2%), tant'è che sono stati assunti oltre 12.000 nuovi ricercatori, di cui il 46,8% donne, con un impatto occupazionale particolarmente significativo nelle regioni del Mezzogiorno, aree tradizionalmente meno dotate di infrastrutture e personale di ricerca. L'iniziativa ha prodotto un miglioramento nell'equilibrio di genere nel mondo della ricerca, soprattutto nelle nuove assunzioni. La distribuzione territoriale del personale evidenzia come l'impatto sia stato maggiore nelle regioni con minore densità di ricercatori preesistenti, contribuendo così a colmare disuguaglianze storiche.

Investimento	Durata	Risorse (in m€)	Beneficiari
Partenariati estesi	2022-2026	1.700 M€	Reti diffuse di Università, Enti pubblici di ricerca (EPR), altri soggetti pubblici e privati, caratterizzati da un approccio interdisciplinare e impegnati in attività di ricerca, riconosciuti come altamente qualificati, organizzati in una struttura consortile.
Centri Nazionali	2022-2026	1.600 M€	Aggregazioni di Università ed EPR, tendenzialmente organizzati come Fondazioni o Consorzi, con il coinvolgimento di altri soggetti pubblici e privati, impegnati in attività di ricerca, altamente qualificati e internazionalmente riconosciuti, accomunati da obiettivi e interessi di ricerca strategici comuni, che si rifanno a tecnologie abilitanti, coerenti con le priorità del Piano Nazionale della Ricerca (PNR) e dell'agenda strategica per la ricerca dell'UE.
Ecosistemi dell'Innovazione	2022-2026	1.300 M€	Reti diffuse di Università, EPR, enti pubblici territoriali, altri soggetti pubblici e privati altamente qualificati, organizzati in forma consortile, finalizzata a favorire l'interazione fra gli stessi per stimolare la creazione e la promozione dell'innovazione e della sostenibilità per un'area/un territorio di riferimento. Le attività sono legate all'istruzione superiore, alla ricerca applicata, all'innovazione su specifiche aree, definite in base alla specializzazione del territorio.



Ripartizione per area di spesa degli Ecosistemi, Partenariati estesi, Centri Nazionali

I "BANDI A CASCATA" COME NUOVO MODELLO DI RELAZIONI VIRTUOSE

Molto interessante il dato sull'utilizzo di bandi a cascata, rivelatosi uno strumento innovativo per distribuire fondi alle imprese. I bandi a cascata sono un meccanismo di finanziamento secondo il quale i beneficiari di progetti PNRR, a loro volta, emanano bandi aperti per distribuire risorse ad altri soggetti. Si tratta di nuove opportunità di finanziamento che mirano a ampliare l'impatto dei progetti PNRR, coinvolgendo un maggior numero di soggetti, soprattutto PMI.

In totale sono stati emessi 424 bandi a cascata per un valore di circa 822 milioni di euro. I Partenariati estesi nel loro insieme hanno emesso 189 bandi a cascata, per un valore di 349 milioni di euro; gli Ecosistemi dell'innovazione 145, per un valore di 262 milioni; i Centri Nazionali 90, per un valore di 210 milioni.

Per quanto riguarda l'analisi della numerosità di bandi a cascata suddivisi per cluster, si osserva che il maggior numero di bandi emanati rientrano nei cluster "Digitale, Industria e Aerospazio" e "Clima, Energia e Mobilità sostenibile", che sommati insieme sono più della metà del totale dei bandi pubblicati. Similmente, gli stessi due cluster sono quelli con il valore economico più alto distribuito. Da evidenziare l'importo totale dei bandi per il cluster "Salute", che si attesta a un valore elevato (137,7ml€) nonostante un numero di bandi emessi inferiore (68).

Al momento non sono disponibili dati definitivi sulle imprese vincitrici dei bandi, ma si può ipotizzare una rilevante ricaduta sulla ricerca di tipo industriale. Il dato certo è che tutte le grandi aziende e le piccole imprese coinvolte nei bandi, che hanno interagito in questi nuovi circuiti, hanno mostrato un livello di innovazione adeguato e tecnologicamente avanzato. Sarà importante, a chiusura del PNRR, approfondire ulteriori aspetti legati alla misurazione degli impatti di questi bandi (generazione di brevetti, spinoff, costituzione di nuove start-up, livello di nuova occupazione complessivamente generato), per capire, a conti fatti, quanto di

quello che è scaturito dal PNRR sia riuscito a penetrare nel cuore delle aziende e quanta "open innovation" sia calata nella realtà organizzativa delle aziende.

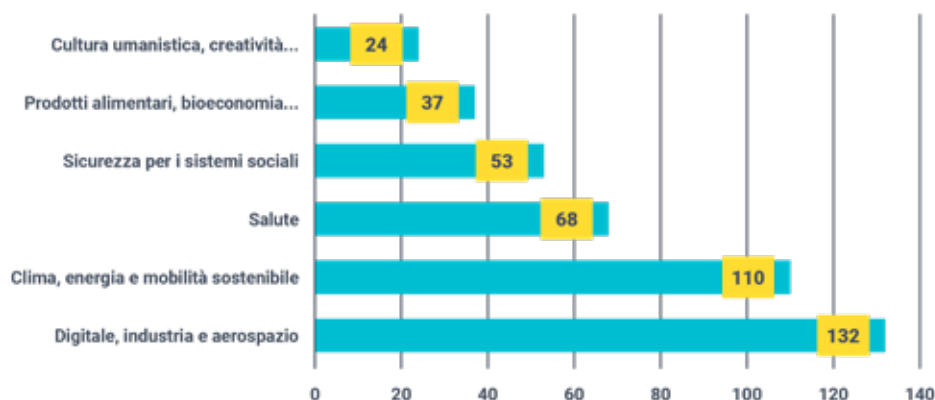
C'È VITA DOPO IL PNRR?

A pochi mesi dalla conclusione del Piano, prevista nel 2026, salvo proroghe in divenire, è importante chiedersi a cosa siano serviti i fondi PNRR nell'ambito della ricerca, capire cosa ci lascia in eredità, anche per immaginare cosa ci possa essere nella fase post PNRR.

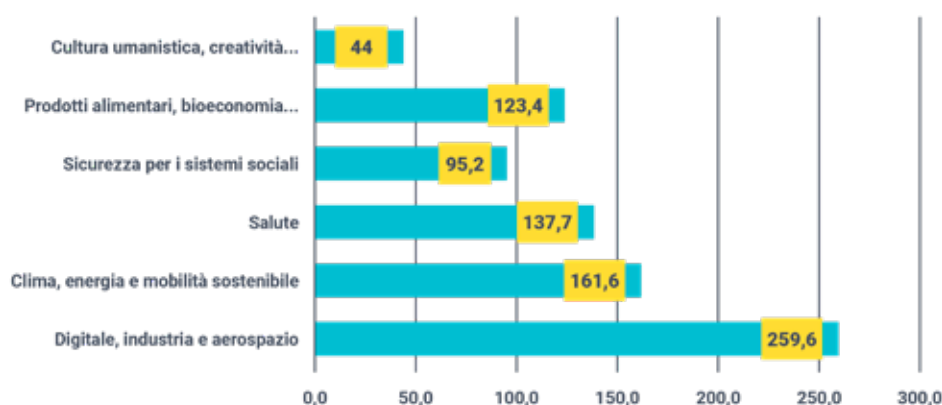
Innanzitutto va sottolineata l'ottima performance della componente "Dalla ricerca all'impresa" rispetto al cronoprogramma di spesa dell'intero PNRR: il settore della ricerca, rispetto alle altre missioni, è tra i migliori in termini di capacità di impegnare le spese. Un'ingente somma di risorse finanziarie è stata diretta verso la ricerca industriale e sperimentale. La presenza di forme di ricerca più prossime alle applicazioni industriali e sperimentali è un segnale importante e incoraggiante per avviare un processo di trasferimento tecnologico efficace.

Le analisi illustrano chiaramente come la spesa preponderante sia stata diretta per l'assunzione di nuovo personale a tempo determinato. Questo dato, se da un lato rappresenta una boccata di ossigeno rispetto al decennio scorso, presenta al contempo un problema di prospettiva. Quale destino spetta, con l'esaurirsi dei fondi dedicati alle iniziative di sistema, alle nuove reclute? Quanti di loro, senza risorse aggiuntive stanziare per la ricerca, allo scadere del PNRR, riusciranno a proseguire la propria carriera di ricercatori/addetti alla ricerca dentro alle istituzioni che li hanno assunti? Quanti saranno assorbiti dall'industria? Quanti verranno impiegati in Italia e quanti preferiranno spostarsi presso università e centri di ricerca all'estero?

Numero bandi a cascata emanati per ambito di ricerca



Importo totale bandi a cascata per ambito di ricerca (in milioni di euro)



Fonte: Piattaforma MUR "PNRR AT WORK"

Si tratta di questioni cruciali per poter conferire ai risultati ottenuti un valore di medio-lungo periodo, non soltanto per un tema di continuità di carriera per migliaia di giovani neo-assunti, ma anche per il rischio che le attività di ricerca di base e industriale, proficuamente avviate in questi anni, dissipino nel giro di pochi mesi tutti i potenziali effetti diretti e indiretti di medio e lungo periodo. Il ruolo dell'industria diventa perciò cruciale, considerato lo spirito degli interventi a sostegno del trasferimento tecnologico. Qui occorre partire dal presupposto che l'accademia non avrà necessariamente i fondi sufficienti per dare continuità ai rapporti di lavoro avviato, ma buona parte di questi dovrebbero essere assorbiti dal settore privato. Occorre mettere in atto una strategia per i prossimi anni per l'assorbimento di questa forza lavoro, se necessario attraverso schemi di incentivi, nella forma di sgravi fiscali soprattutto per le Pmi. Più in generale, per la sostenibilità dell'intervento diventa inoltre essenziale legare gli esiti del PNRR a strumenti nazionali di politica industriale oppure alla politica europea di coesione, in modo da evitare che la massa di forza lavoro qualificata con i fondi PNRR diventi un problema per la politica italiana o una ricca opportunità per gli altri paesi europei.

Pochi dubbi sorgono anche in merito a una funzione di riequilibrio che hanno giocato i finanziamenti sul trasferimento tecnologico in termini di ripartizione territoriale e di genere. Questo risultato di natura sociale è in linea con l'impostazione generale del PNRR che prevedeva una

azione di coesione e riequilibrio territoriale. Affinché la spinta riequilibratrice del PNRR diventi strutturale occorre fare un passo in avanti del sistema Università e industria attraverso investimenti in digitalizzazione e miglioramenti organizzativi. Nel caso delle regioni del Mezzogiorno, l'integrazione con altri strumenti di policy è essenziale. In particolare, l'integrazione con i fondi di coesione provenienti dalle politiche europee di coesione rappresentano un'opportunità fondamentale considerato il basso livello di spesa raggiunto ad ora e la quota ingente di risorse dedicate alle regioni del Sud.

Anche la recente emanazione di due bandi MUR per il sostegno di iniziative di rafforzamento delle filiere strategiche e per la messa in rete di forme di aggregazione tra i soggetti della ricerca, unitamente alla creazione di un nuovo Fondo per sostenere nel biennio 2027-2028 i Centri Nazionali e i Partenariati estesi, sembrano essere prime misure orientate a consentire di consolidare nel lungo periodo gli investimenti introdotti con il PNRR.

Infine, il peso maggiore delle iniziative e dei finanziamenti nei settori del digitale e del clima, oltre a quelli per la salute, suggeriscono che la missione si è mossa in coerenza con le priorità dell'agenda di politica economica europea, in particolare rispetto alla duplice transizione digitale ed ecologica con un occhio di riguardo alla competitività dell'industria e all'innovazione tecnologica.

LA SFIDA DEL MONITORAGGIO E DELLA VALUTAZIONE

Se il PNRR ha delineato un quadro di politica della ricerca e dell'innovazione come non se ne vedevano da anni e se con la conduzione dei progetti si "è giocata la partita", adesso scatta la sfida del monitoraggio e della valutazione ex post dei casi di successo e della loro sostenibilità. La maggior sfida, ma anche la maggior criticità, è che dopo il 2026, le nuove realtà che sono fiorite rappresentino un'opportunità e non un costo. Di conseguenza bisognerà avere la capacità, attraverso la raccolta di evidenze empiriche, di valutare i successi e gli insuccessi.

In un orizzonte di medio-lungo periodo, l'implementazione del PNRR andrebbe trattato come strumento di politica industriale, come un "servizio

di utilità" per la competitività del paese. Che il sistema di trasferimento tecnologico del nostro paese abbia bisogno di una revisione è opinione condivisa da molti. L'abbondanza di risorse del PNRR ha momentaneamente rinvio, ma non del tutto risolto, la scarsa propensione al trasferimento tecnologico fondato sull'assunto semplicistico che i processi di innovazione siano principalmente basati sulla disponibilità di tecnologie da parte di Università e Centri di ricerca e che queste siano messe a disposizione, a catalogo, organizzando uffici di trasferimento tecnologico, brevetti, licenze. Che Università ed Enti cerchino la valorizzazione economica della ricerca e di massimizzare i propri asset è cosa molto positiva. Ma è largamente insufficiente rispetto al compito storico di diffondere processi di innovazione nell'intero sistema produttivo italiano. A conclusione, si può affermare che la vera sfida per il PNRR e in particolare per i suoi strumenti di trasferimento tecnologico cominciano proprio ora.





test modulare e approcci combinati: l'esperienza IPSES

Nel settore dell'elettronica moderna, la complessità crescente dei prodotti rende sempre più strategico adottare metodologie di test flessibili, scalabili e capaci di garantire una copertura elevata dei difetti. In questo contesto, l'approccio modulare e integrato promosso da IPSES si dimostra una soluzione efficace per gestire esigenze differenti, ridurre i costi e incrementare la qualità del collaudo. Quando il test funzionale viene combinato con strumenti potenti come il **boundary scan di XJTAG**, la copertura diagnostica aumenta ulteriormente, permettendo di individuare problematiche altrimenti invisibili.

PERCHÉ SCEGLIERE UN APPROCCIO MODULARE AL TEST

La modularità non è solo un metodo costruttivo: è una filosofia progettuale che mette al centro la standardizzazione, la scalabilità e il riuso delle risorse, rivoluzionando il modo in cui si costruiscono sistemi di test. Si possono così sviluppare soluzioni più rapide da assemblare, più semplici da mantenere e capaci di adattarsi perfettamente alle esigenze presenti e a quelle future. Il sistema di collaudo viene costruito partendo da blocchi funzionali intelligenti che dialogano tra loro e che svolgono funzioni specifiche del banco di test, comunicando tramite CAN-bus e riducendo significativamente il cablaggio e la complessità del sistema: ogni modulo incorpora quindi funzioni critiche che, in sistemi tradizionali, richiederebbero progettazioni personalizzate

costose e ripetitive. Questo approccio offre diversi vantaggi strategici.

1. Scalabilità e riutilizzo

Un sistema modulare permette di sviluppare un banco di collaudo perfettamente in linea con le proprie esigenze, ottimizzando l'uso delle risorse. I moduli possono essere riutilizzati per nuove piattaforme, mantenendo il più possibile costante l'infrastruttura di test. Ciò riduce drasticamente i tempi di sviluppo e consente di ammortizzare gli investimenti nel medio periodo.

2. Manutenibilità e aggiornabilità

Quando un prodotto evolve, il test evolve con esso. Aggiungere un modulo, sostituirne uno obsoleto o ampliare le funzionalità del banco diventa un'operazione semplice, senza dover ricostruire l'intero setup.

3. Riduzione del time-to-market

La modularità accelera il collaudo in fase di R&D, semplifica l'ingegnerizzazione e il cablaggio del test e porta più velocemente il prodotto sul mercato. La fixture - elemento critico - diventa un componente personalizzabile ma inserito in un sistema stabile e noto.

DAL CONCETTO AL SISTEMA: COME NASCE UN TESTER MODULARE

Una delle sfide principali per chi sviluppa un sistema di test è coordinare tutti gli elementi: specifiche, strumentazione, inter-

facce, cablaggio, sicurezza, ergonomia e procedure di debug. I sistemi modulari riducono drasticamente questo carico: la maggior parte delle funzioni ricorrenti è già integrata nei moduli, e ci si può concentrare solo sulla parte realmente specifica del prodotto. Attraverso partnership strategiche come NI-Emer-son e 6TL, IPSES costruisce i suoi sistemi modulari su misura, non solo dal punto di vista hardware, ma anche software. In particolare l'impiego di TestStand, software di gestione dei test sviluppato da NI per automatizzare, controllare ed eseguire sistemi di collaudo per la validazione e la produzione, permette di creare sequenze di test riutilizzabili integrando codice scritto in vari linguaggi come LabVIEW, Python, C/C++, .NET e di gestire i risultati con report personalizzati e logging su database. Grazie a queste tecnologie si ottiene un altro immediato vantaggio: la possibilità di creare sistemi di test che combinano insieme più metodologie, migliorando drasticamente copertura e affidabilità.

L'APPROCCIO COMBINATO: FUNZIONALE + BOUNDARY SCAN

Sebbene il test funzionale sia indispensabile per verificare il comportamento globale del prodotto, spesso non è sufficiente a diagnosticare difetti legati a interconnessioni, saldature, configurazioni iniziali o parti di circuito non facilmente accessibili. Per colmare questo gap IPSES integra nei propri sistemi il **boundary scan di XJTAG**, un tool estremamente potente che

sfrutta le catene JTAG presenti nativamente nei componenti digitali di alta gamma per testare anche ciò che non è fisicamente raggiungibile.

1. Che cosa aggiunge il boundary scan

- **Test di connessione accurato:** consente di rilevare corti, aperti e saldature difettose senza sonde fisiche in tempi estremamente rapidi e senza necessità di sviluppo di firmware ad hoc.
- **Accesso a nodi "nascosti":** ideale per PCB ad alta densità, multilayer e componenti BGA.
- **Programmazione a bordo:** permette di programmare FPGA, CPLD e flash direttamente tramite JTAG, eliminando fasi manuali.
- **Diagnostica di precisione:** localizza il difetto a livello di pin o rete, riducendo i tempi di riparazione. L'integrazione con tool di Layout Viewer permette una localizzazione precisa delle piste in corto anche visivamente.

2. Come si integra con il test funzionale

Il boundary scan consente l'accesso ai componenti compliant e, di conseguenza, a tutti quelli che sono collegati in catena tramite la semplice contattazione dei 4 pin JTAG. Integrare questa tipologia di test a livello hardware in una fixture sviluppata sul funzionale non solo è molto rapido, ma può essere fatto anche in fixture già esistenti. Tramite TestStand è possibile combinare la sequenza funzionale e boundary. In questo modo si possono anche creare condizioni di test favorevoli che altrimenti sarebbe impossibile avere: ad esempio, mediante l'eccitazione dei probe previsti per i test funzionali si possono generare pattern



di test verificati poi dalla catena Boundary Scan e, sempre mediante Boundary Scan, si possono attivare parti di circuito che verranno poi testate dalla parte funzionale.

L'efficacia di un approccio integrato non è quindi solo quella di avere una doppia tipologia di test in un unico dispositivo e unica Interfaccia utente, ma di migliorare il test stesso che diviene più affidabile e sicuro con diagnostica dei guasti più accurata e reportistica integrata.

VANTAGGI CONCRETI PER CHI PRODUCE ELETTRONICA

3. Riduzione dei costi di test

Un sistema modulare combinato boundary -funzionale riduce la complessità delle classiche fixture ad aghi e i tempi di test, minimizzando investimenti ridondanti e ottimizzando la loro gestione con vantaggi immediati anche nella loro manutenzione.

4. Qualità più elevata e meno rilavorazioni

Individuare un errore strutturale in pochi millisecondi significa evitare lunghi debug funzionali e diminuire i resi. La diagnostica precisa riduce i tempi di riparazione e migliora l'efficienza della produzione.

5. Flessibilità per prodotti futuri

Anche l'integrazione di nuove varianti hardware, nuovi microcontrollori o nuove funzioni è gestito in modo molto più efficace, senza riprogettare l'intero sistema di test.

IL CONTRIBUTO DI IPSES

IPSES non si limita a fornire strumenti, ma realizza architetture di test complete, progettate per accompagnare il cliente dall'R&D alla produzione. La competenza nella realizzazione di piattaforme e fixture, nell'integrazione hardware-software e nella gestione di flussi di test complessi consente di offrire soluzioni su misura, affidabili e pronte a crescere insieme al prodotto.

L'adozione dell'approccio combinato funzionale + boundary scan XJTAG non è solo un miglioramento tecnico, ma un vero investimento strategico: più qualità, meno costi, più tempo dedicato all'innovazione.

Corto circuito identificato

Zoomed in view

Posizioni probabili di corto circuito



MODULAR, FLEXIBLE AND FULLY CUSTOMIZED EOL TEST SOLUTIONS for Your Production Line

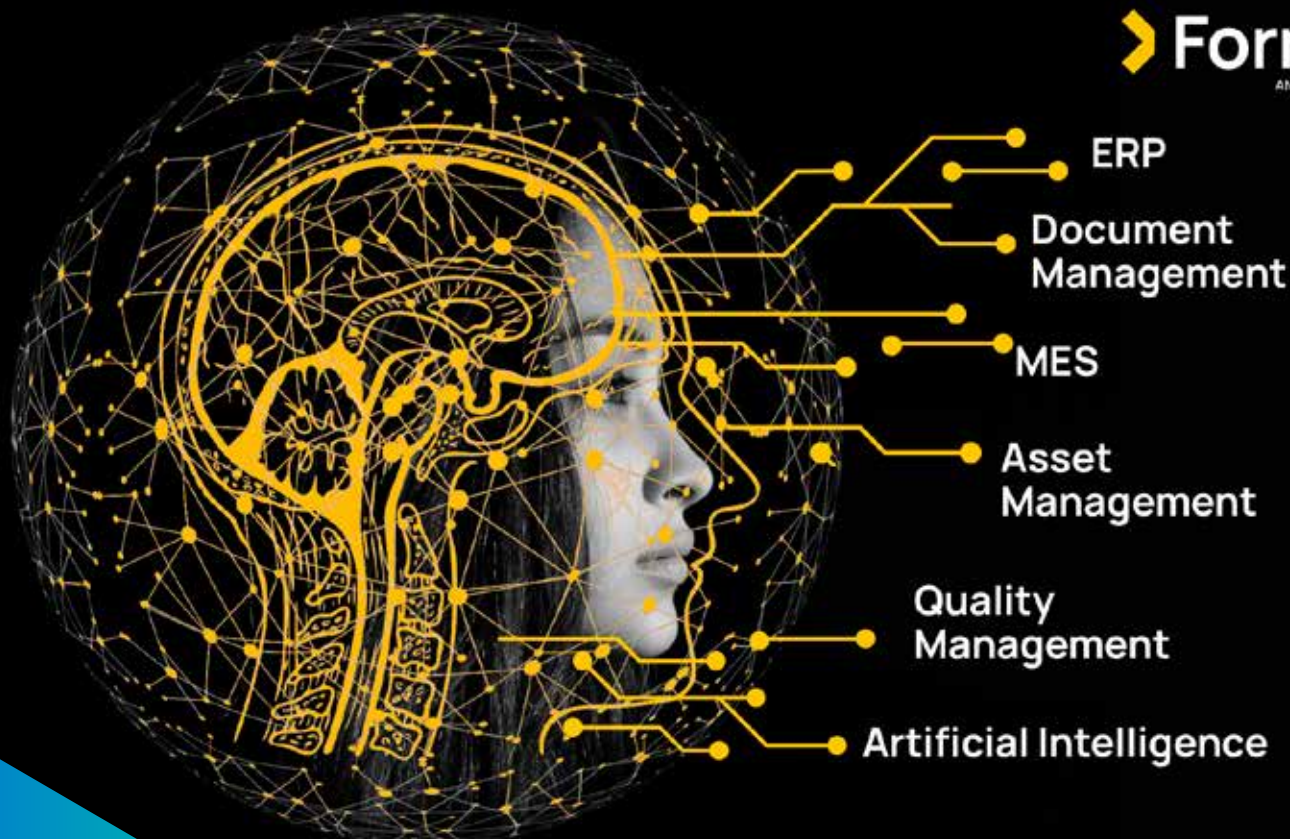
- ✓ Off-line and in-line Test Platforms
- ✓ Fixtures for PCBA and Assembled DUTs
- ✓ Combined and integrated platforms
- ✓ Boundary Scan
- ✓ RF Test & Simulation for all wireless standards
- ✓ Programming
- ✓ Non-regression testing
- ✓ Test sequence development
- ✓ Parallel test management
- ✓ Production line integration
- ✓ Data analysis via test platforms
- ✓ Calibration and maintenance
- ✓ Migration and re-engineering
- ✓ Training



Development Board



Visit ipses.com
to learn more



Dalla fabbrica reattiva

alla fabbrica consapevole

Formula all'A&T di Torino porta UniQa, l'ecosistema digitale che integra processi, dati e persone

Nel panorama manifatturiero la trasformazione digitale ha superato la fase sperimentale. Le imprese industriali sono chiamate a passare dalla digitalizzazione per silos a una governance integrata dei processi, capace di connettere produzione, manutenzione, logistica, qualità e pianificazione strategica in un unico ecosistema coerente. È in questo scenario che si inserisce **UniQa**, l'offerta integrata proposta da Formula, protagonista alla fiera A&T di Torino.

UniQa è un modello di gestione dell'impresa guidata dai dati, progettato per accompagnare le aziende manifatturiere in un percorso di evoluzione continua. Grazie all'integrazione di soluzioni dedicate a produzione, manutenzione, logistica, qualità, vendite, documenti e governance, UniQa si configura come un ecosistema digitale end-to-end, capace di coprire l'intero ciclo operativo e decisionale dell'impresa.

UN'UNIQA VISIONE PER GOVERNARE LA COMPLESSITÀ INDUSTRIALE CON L'AI

Le medie imprese industriali operano in contesti di supply chain instabili, pressione sui costi, requisiti normativi stringenti e aspettative crescenti in termini di qualità e servizio. UniQa nasce con l'obiettivo di integrare processi, organizzare le attività e fornire tecnologia in un'unica architettura digitale, riducendo la frammentazione informativa e trasformando i dati operativi in conoscenza utile per la buona salute dell'azienda.

UniQa valorizza la sinergia tra soluzioni specialistiche di eccellenza, progettate per dialogare nativamente tra loro, e la potenza con l'integrazione dell'intelligenza artificiale.

IL GOVERNO INTEGRATO DEL BUSINESS CON L'ERP SAGE X3. IL CASO SORMA GROUP

In un contesto industriale sempre più data-driven, il primo passo verso l'eccellenza operativa è l'adozione del giusto ERP. Da strumento contabile a il motore decisionale dell'impresa, capace di supportare simulazioni, pianificazioni e strategie di crescita su basi informative solide.

A livello direzionale e amministrativo, Sage X3 costituisce il pilastro ERP dell'ecosistema UniQa. Sage X3 è un ERP enterprise completo, flessibile e internazionale. Capace di gestire processi complessi su scala globale, la soluzione offre funzionalità complete per la gestione finanziaria, produzione, supply chain e logistica, garantendo controllo e tracciabilità su ogni aspetto operativo.

E' il caso di **Sorma Group**, eccellenza italiana, riconosciuta a livello internazionale, offre soluzioni complete e integrate sull'intera linea di macchinari necessari per selezionare, pesare e confezionare i prodotti ortofrutticoli congiuntamente alla fornitura di materiali tecnici per il packaging.

"Per supportare la crescita di una realtà diversificata e strutturata come quella di Sorma Group, si è rivelato cruciale integrare i processi delle società dislocate in più Paesi, garantire un monitoraggio accurato dei cicli produttivi e favorire una collaborazione più fluida tra i team distribuiti a livello globale. Per affrontare queste sfide abbiamo scelto Sage X3 un software gestionale semplice, flessibile e basato su tecnologia di ultima generazione, facilmente adattabile alle esigenze di aziende com-

plesse e internazionali", spiega Marino Di Todaro, CIO. "Grazie all'implementazione del sistema ERP Sage X3, abbiamo semplificato la gestione dei processi produttivi e logistici. Il sistema, progettato per supportare contesti multi-legislazione, multi-azienda, multi-magazzino e multi-valuta, ci ha permesso di rispondere in modo efficace alle esigenze di internazionalizzazione.

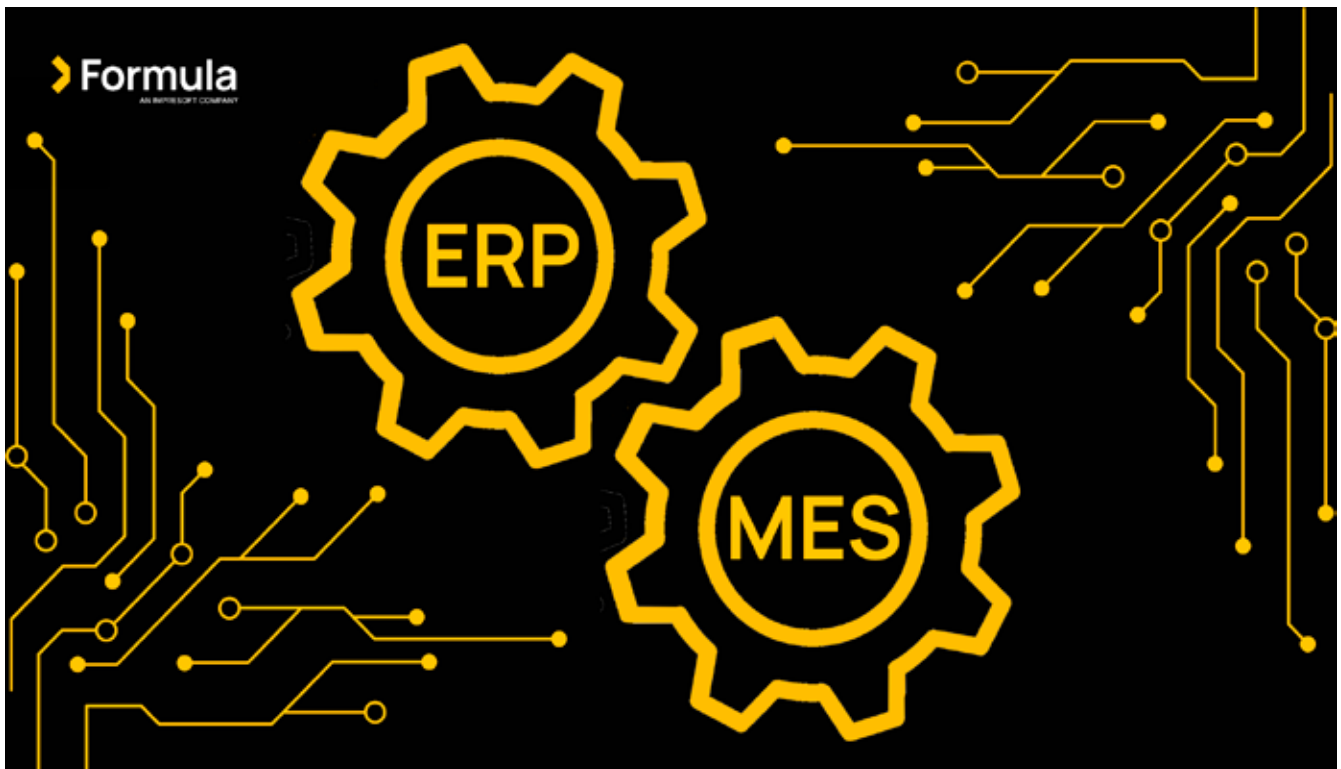
L'ERP Sage X3 ha consentito di tracciare ogni fase del processo, questo si è tradotto in un controllo più rigoroso e nella possibilità di mantenere alti standard di qualità e conformità normativa per il packaging in tutti i mercati di riferimento. Per esempio, attualmente abbiamo la possibilità di gestire tutti i documenti inter-company e inter-sito, tutte le politiche di vendita e avere un controllo relativo all'adempimento delle stesse a 360°.

Adottare Sage X3 ci ha permesso, non solo di migliorare i processi interni, ma anche di rispondere con maggiore flessibilità e precisione alle richieste dei mercati globali, rafforzando così la competitività aziendale.

L'integrazione del gestionale con il MES (Manufacturing Execution System) ha facilitato il monitoraggio e il controllo in tempo reale delle operazioni di produzione, migliorando la qualità e riducendo i tempi di inattività.

Grazie al sistema WMS (Warehouse Management System) siamo riusciti a ridurre i tempi di predisposizione delle spedizioni, di riapprovvigionamento dei reparti produttivi e dei veicoli viaggiati utilizzati dai tecnici manutentori.

L'integrazione di un sistema dedicato alla manutenzione degli impianti cliente ci permette di pianificare il calendario dei tec-



nici manutentori che operano a livello mondiale, di mantenere allineate le scorte di magazzino presenti in oltre 50 veicoli viaggianti, di tracciare tutte le attività svolte sui singoli macchinari installati presso i nostri clienti e di concludere gli interventi direttamente tramite i dispositivi portatili in dotazione; l'inoltro delle attività svolte alla fatturazione è la fase conclusiva di questo process", conclude Di Todaro.

Passiamo adesso ad approfondire ulteriori aspetti dell'ecosistema di UniQa.

PRODUZIONE SOTTO CONTROLLO: NET@PRO

Il MES NET@PRO rappresenta il punto di connessione tra il mondo gestionale e la fabbrica, per gestirla in modo smart. Attraverso il monitoraggio in tempo reale delle attività produttive, consente di raccogliere dati affidabili su avanzamento, performance, qualità ed efficienza degli impianti.

MANUTENZIONE EVOLUTA CON MAINSIM: DAGLI INTERVENTI ALLA STRATEGIA

Estendendo la riflessione alla manutenzione, quest'ultima è uno degli ambiti in cui la trasformazione digitale produce i maggiori benefici. mainsim, il CMMS/EAM incluso nella propo-

sta di UniQa, consente di adottare un approccio strutturato, preventivo e predittivo.

LOGISTICA INTEGRATA E FLUSSI SOTTO CONTROLLO CON MOVISPED

Parlando, inoltre, di logistica, all'interno dell'ecosistema UniQa, movisped permette gestione avanzata della logistica di magazzino. Il WMS consente di ottimizzare in modo puntuale i flussi fisici e informativi, migliorando la tracciabilità delle merci, l'accuratezza delle operazioni e i tempi di evasione degli ordini.

QMS: QUALITÀ GOVERNATA E MIGLIORAMENTO CONTINUO CON QUARTA EVO

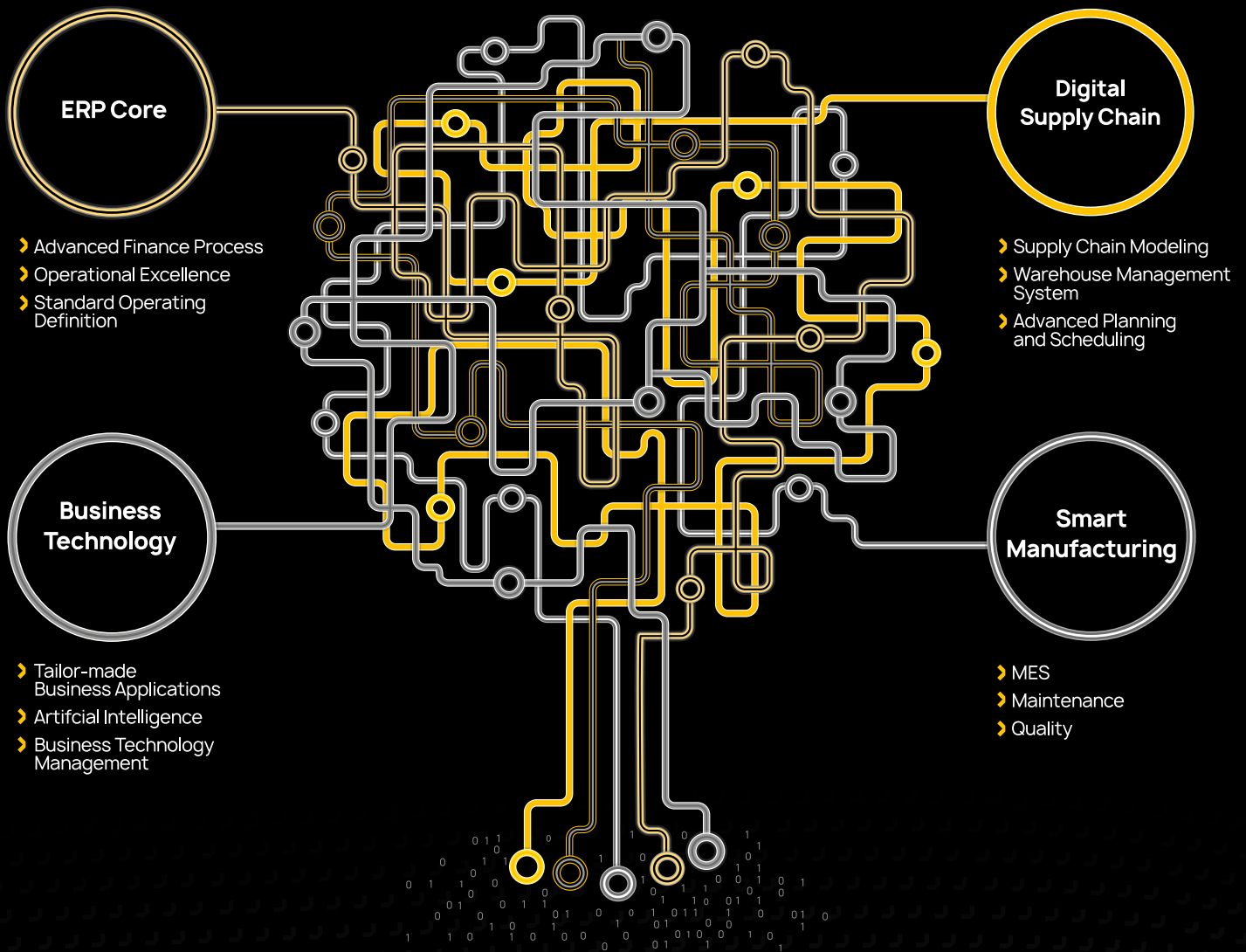
La gestione della qualità trova invece in Quarta EVO uno strumento strutturato e orientato alla governance. Il QMS consente di presidiare in modo sistematico la conformità normativa, la gestione delle non conformità e l'implementazione di azioni correttive e preventive, garantendo tracciabilità e controllo lungo l'intero ciclo di vita del prodotto.

Alla fiera A&T di Torino, lo stand Formula diventa così uno spazio di confronto concreto su come trasformare la complessità industriale in un vantaggio competitivo reale.



➤ Formula

AN IMPRESOFT COMPANY



Soluzioni e Software Gestionali per imprese



Scendiamo in campo!

La gestione qualità con WHAP non è mai stata così squadra

WHAP (We Have A Problem) è la web app che digitalizza e centralizza la gestione dei processi che riguardano la Qualità, Sicurezza, Ambiente e Post Vendita, all'interno di una tipica PMI italiana. Nata dall'esperienza maturata SUL CAMPO dai professionisti della Bringhenti & Partners, WHAP oggi è un moderno supporto tecnologico nell'attività giornaliera operata dal personale dedicato alla gestione della Qualità/Sicurezza/Ambiente e del Post Vendita.

Dopo quasi 40 anni dalla nascita della norma ISO 9001, la gestione delle Non Conformità (NC), dei Reclami e delle Azioni Correttive rimane uno degli adempimenti più complessi (e fastidiosi) per le aziende. Un'indagine ha rivelato che oltre il 75% degli addetti intervistati utilizza ancora i fogli di MS Excel per monitorare NC, Near Miss e Claim, pur ritenendo Excell uno strumento inadeguato al problem-solving e alla collaborazione attiva tra colleghi. WHAP nasce proprio per colmare questo vuoto, offrendo una soluzione **semplice, immediata, accessibile e centralizzata**, con un costo contenuto (meno di 1000€/anno) e senza bisogno di complesse configurazioni iniziali.

TRE PAROLE CHIAVE CHE HANNO CONVINTO I RESPONSABILI: QUALITÀ/SICUREZZA/AMBIENTE

I riscontri dei principali utenti WHAP si riassumono in tre concetti fondamentali:

1. TEMPO: Tanti Responsabili Qualità stanno tornando a "respirare", con una diminuzione del tempo dedicato all'apertura, gestione ed elaborazione statistica delle Non Conformità che arriva fino al 70%.

2. USABILITÀ: L'interfaccia è intuitiva e accessibile da qualsiasi dispositivo (smartphone, tablet, PC). Il nostro motto è: "se usi i social sei già capace di utilizzare WHAP". Non imponiamo i famigerati campi obbligatori, rispettiamo il tuo modo di lavorare.

3. CONDIVISIONE: La qualità e la sicurezza non sono mai state un lavoro da svolgere "in solitaria" e una delle cose più apprezzate dai clienti di WHAP è che la webapp facilita i processi di comunicazione interna, automatizzando i "remind" e le scadenze. L'apertura di una Non Conformità è affidata a chi ha rilevato il problema e può avvenire direttamente "sul campo" (con il problema davanti a voi). L'utente WHAP può allegare foto, documenti o registrazioni vocali. Tutti gli altri colleghi risultano imme-

diatamente informati della presenza di un nuovo evento, senza far nulla, semplicemente lasciando WHAP attiva in background.

COLLABORAZIONE ESTESA: IL MODELLO B2B E IL SUPER ADMIN

WHAP è nata per coinvolgere tutti: non solo i colleghi interni, ma anche i soggetti esterni cruciali. Con la profilazione "**Viewer**", è possibile coinvolgere un numero illimitato di utenti esterni (come fornitori o consulenti) senza costi aggiuntivi.

La recente introduzione della funzione **Super Admin** amplia il nostro raggio d'azione, passando progressivamente al modello B2B. Questa funzione è pensata per:

- **Società di Consulenza:** Possono rivendere pacchetti di licenze e mantenere il controllo sui dati prodotti dai propri clienti.
- **Aziende Multi-Sito/Multi-Plant:** Possono avere statistiche aggregate o disaggregate in tempo reale, garantendo un controllo capillare sui dati.

Inoltre, per rispondere alle esigenze di un mercato globale, WHAP è già disponibile in versione **inglese**, con lo sviluppo del **cinese** e del **tedesco** già in corso.

LA NOSTRA VISIONE PER IL FUTURO: L'AI A SUPPORTO DEL PROBLEM SOLVING

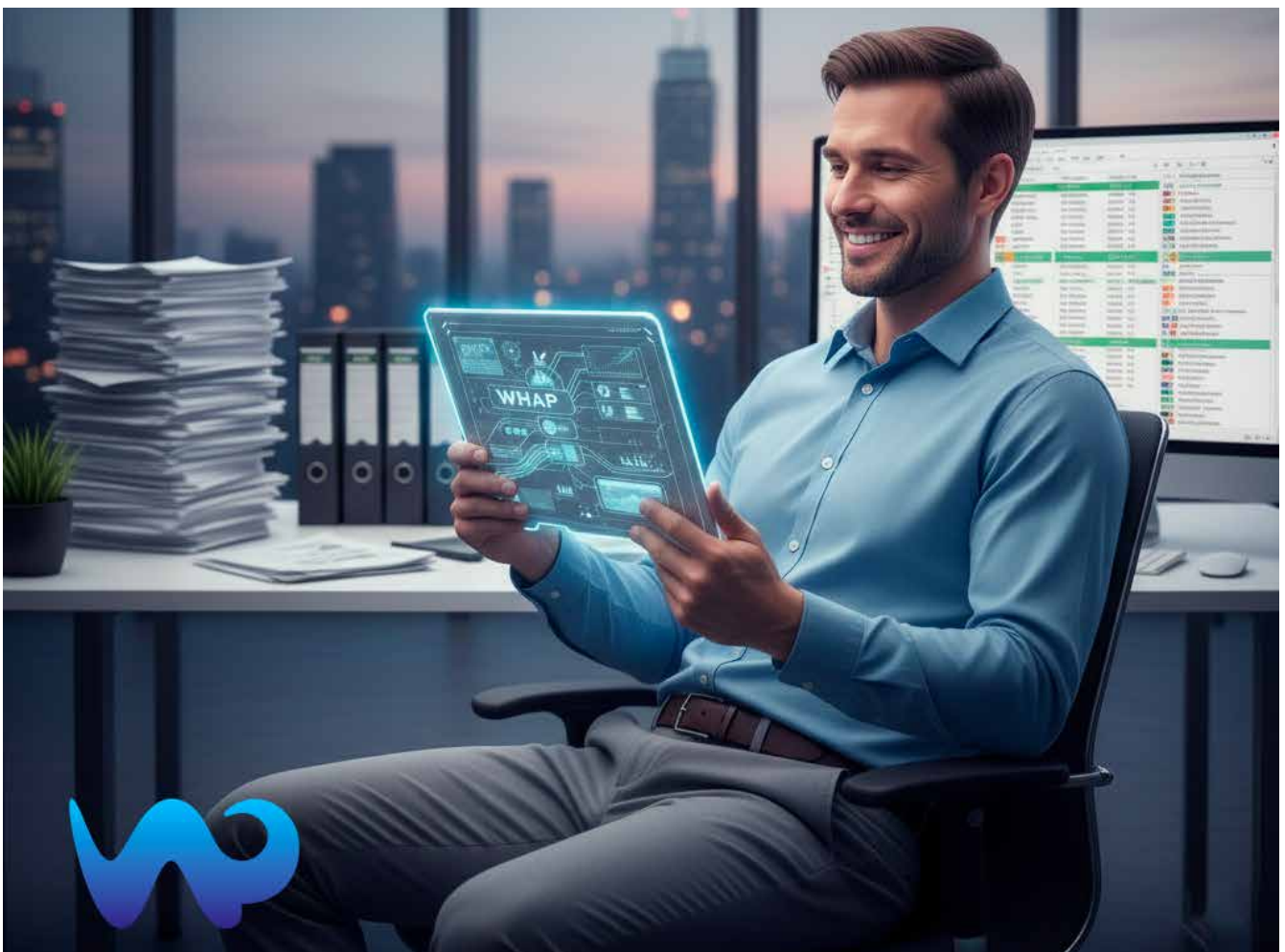
Guardiamo già oltre: la prossima sfida di WHAP è l'integrazione con l'**Intelligenza Artificiale** per la parte di *problem solving*.

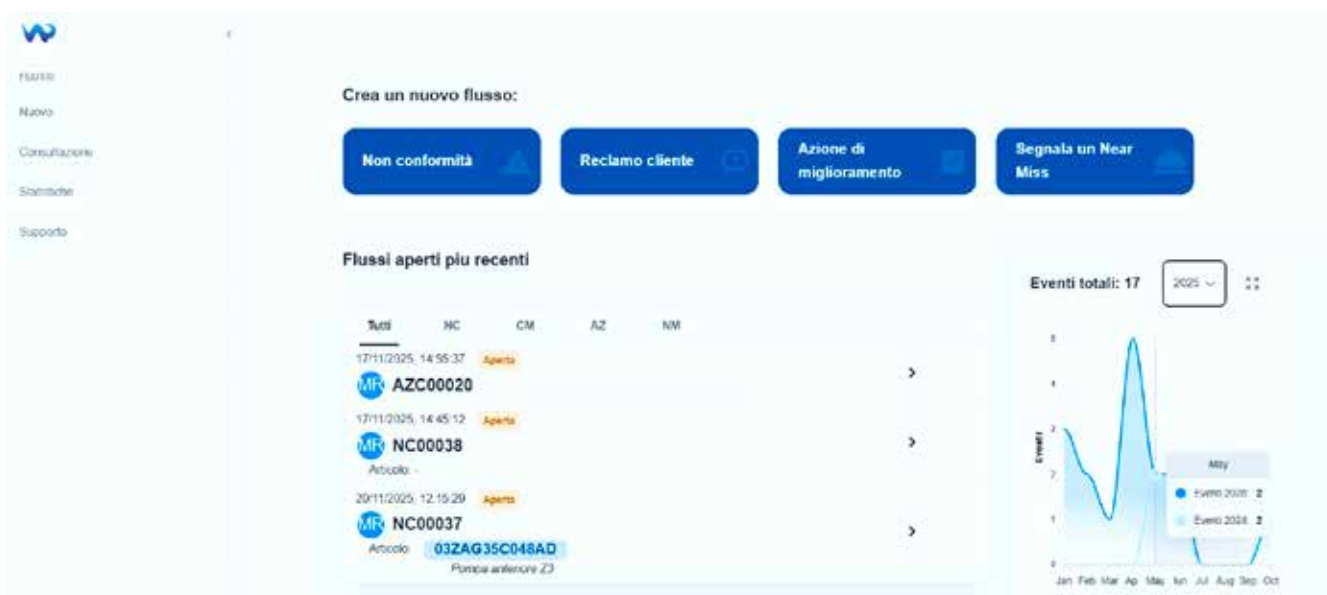
I nostri sviluppatori stanno studiando un **assistente virtuale** in grado di supportare gli utenti nell'individuazione della vera causa delle Non Conformità. Ad esempio, se si rileva un difetto su un pezzo fornito, l'AI aiuterà ad elencare le possibili cause che hanno generato quel difetto, alzando così il livello della discussione con il fornitore.

AGEVOLAZIONI E INCENTIVI: WHAP È UNO DEI SOFTWARE AGEVOLABILI NEL PROGRAMMA "TRANSIZIONE 4.0" CHE RIPARTIRÀ NEL 2026

Ritorna l'iper-ammortamento! Una grande occasione per investire nei software come WHAP che supportano la digitalizzazione aziendale.

Con la prossima Legge di Bilancio 2026 si profila per le imprese italiane un'importante opportunità: il ritorno della misura





di “super e iper-ammortamento” per investimenti in beni strumentali, materiali e immateriali, con aliquote addirittura **molto più vantaggiose** rispetto all’attuale beneficio del credito di imposta che terminerà con il 31/12/25.

Ebbene WHAP rientra in una delle categorie contenute nell’allegato B della legge 232/2016 e precisamente nella categoria 10 dell’allegato stesso. **Quale miglior occasione quindi per dare avvio al percorso di digitalizzazione interna dei processi di Qualità?**

Perché questa misura rappresenta un’opportunità importante per le imprese che investono in software?

1. Riduzione della base imponibile e sgravio sull’IRAP

L’iper-ammortamento consente di aumentare il costo di acquisizione del bene, aumentandone il valore deducibile fiscalmente. In pratica, investire dal 01/01/2026 in software significa ottenere un importante risparmio fiscale, riducendo il versato sull’IRAP e liberando risorse per ulteriori investimenti. Le anticipazioni parlano di aliquote di maggiorazione comprese tra il 180 % e il 220 % e quindi molto interessanti.

2. Incentivo alla digitalizzazione e competitività. Da sempre il mondo del software rappresenta il vero motore della trasformazione digitale in azienda. Con un’aliquota favorevole sull’iper-ammortamento, le imprese hanno per il 2026 una spinta concreta per ammodernare i processi, migliorare l’efficienza e aumentare la competitività e WHAP è stata concepita appunto per raggiungere questi obiettivi.

3. C’è solo un anno a disposizione. Secondo la bozza attuale, il beneficio è destinato agli investimenti effettuati dal 1° gennaio 2026 al 31 Dicembre 2026. Questo significa che le imprese hanno tempo – ma non troppo – per pianificare le operazioni entro l’anno in corso per poterne beneficiare.

WHAP lancia quindi un messaggio a tutti gli imprenditori

Digitalizzare i processi della Qualità è sempre una ottima idea, ma lo sarà ancora di più con le opportunità del 2026, che al momento rimarranno tali **SOLO per UN ANNO!**

Il ritorno dell’iper-ammortamento nella legge di bilancio 2026 rappresenta l’occasione concreta per dare un’accelerata alla digitalizzazione aziendale e ottenere un risparmio fiscale significativo. Agisci oggi. Libererai tempo alle tue risorse della qualità e coglierai questa opportunità che potrà fare la differenza tra restare al passo o prendere un vantaggio concreto in termini di efficienza e competitività.

WHAP SCENDE IN CAMPO REALMENTE NEI PALAZZETTI CON GABBIANO TOP TEAM VOLLEY

La qualità è un lavoro di squadra, e WHAP è orgogliosa di annunciare la sua sponsorizzazione con la **Gabbiano Top Team Volley Mantova** per la stagione in corso!

Questa partnership è parte integrante della nostra strategia per diffondere il marchio e logo di WHAP ai lavoratori che operano nelle piccole e medie aziende italiane, raggiungendo il nostro target di Responsabili Qualità/Ambiente/Sicurezza anche fuori dall’ufficio. Sostenere lo sport significa sostenere i valori di collaborazione e l’impegno costante per l’eccellenza, principi che sono al centro della filosofia WHAP.

Cosa aspetti a passare al digitale? WHAP è disponibile per una **prova gratuita**. Esplora i piani di abbonamento o richiedi una demo personalizzata.

Be SMART, Be WHAP! Per maggiori informazioni: whap.it



The main logo for R&D TOOLS PRODUCER. It features a large, stylized 'R&D' in blue with a green swoosh above the 'R'. To the right, the words 'TOOLS' and 'PRODUCER' are stacked vertically in a smaller, blue, sans-serif font.



R&D TOOLS PRODUCER - Via Gorizia, 8 - MARANO VIC. (VI)
rdtools.commerciale@gmail.com - Tel. 335 7040957



— Cinzia Colosimo —

Direttrice Editoriale

La Customer Experience è entrata in pieno nell'era “dell'omni-realtà”



Fisico, digitale e AI creano esperienze personalizzate. La sfida è governarne la complessità. Intervista a Francesca Gabrielli, CEO di Assist Digital

Che la CX (Customer Experience) nel B2B non sia più un tema secondario, ma un vero elemento strategico che fa la differenza tra aziende leader e "ritardatarie" - con un impatto su rinnovi contrattuali, pricing e fedeltà - è ormai cosa nota. A livello globale le pratiche variano enormemente da regione a regione. Culture aziendali, regolamentazioni, infrastrutture tecnologiche ed esigenze economiche diverse portano a strategie su misura piuttosto che a un'unica ricetta. Allo stesso tempo si sta diffondendo la consapevolezza che la CX comporti un vantaggio competitivo, e con essa la necessità, per le aziende, di non restare indietro.

Per comprendere come la tecnologia stia ridisegnando le interazioni, i modelli di business e il futuro del lavoro abbiamo parlato con **Francesca Gabrielli, CEO di Assist Digital** - azienda specializzata in CX transformation services - che porta con sé oltre 18 anni di esperienza nel CRM digitale e nella progettazione di strategie human-centric. Esperta di AI, design e interazione uomo-macchina, è stata riconosciuta nel 2018 tra le Inspiring Fifty Women più influenti della tecnologia in Italia.

Le aziende oggi sperimentano la Customer Experience in una duplice veste: da un lato come fornitori che devono progettare e offrire esperienze efficaci ai propri clienti, dall'altro come utenti che ogni giorno interagiscono con prodotti e servizi di altri. In questa prospettiva "a doppio ruolo", quale evoluzione ha osservato negli ultimi anni nel modo in cui le imprese comprendono, gestiscono e valorizzano la CX?

Negli ultimi vent'anni abbiamo attraversato una sequenza di rivoluzioni tecnologiche che hanno trasformato radicalmente il nostro modo di interagire: prima Internet, poi il mobile, la digitalizzazione diffusa e, oggi, l'Intelligenza Artificiale. Ognuno di questi passaggi ha ridefinito il comportamento delle persone e il rapporto tra brand e utenti. Oggi la Customer Experience non è più un percorso lineare, ma un ecosistema complesso: più canali, più device, più momenti di interazione. L'AI e in particolare la GenAI e gli agenti autonomi introducono la possibilità di progettare esperienze veramente adattive, capaci di modellarsi in tempo reale sui bisogni delle persone. Paradossalmente, proprio mentre la complessità aumenta, la tecnologia ci permette di semplificarla: fornire



il messaggio giusto, alla persona giusta, nel momento giusto. Non più un'esperienza media, ma una personalizzazione radicale, sostenuta dal dato e resa scalabile dall'automazione intelligente.

Dopo il Covid abbiamo assistito anche a un fenomeno controintuitivo: un ritorno di valore del punto vendita fisico. Nei settori ad alto tasso di consulenza – beauty, fashion, retail specializzato – il contatto umano resta cruciale per generare fiducia, upselling e relazione. È una fase che io definisco di “omni-realtà”: digitale e fisico non competono più, ma si potenziano a vicenda. Il fulcro rimane il dato. La “chimera” della single customer view resta l'obiettivo strategico più ambizioso: solo integrando le informazioni è possibile muoversi più velocemente dei competitor, capire i bisogni e costruire esperienze che generano valore continuo.

Qual è oggi la principale trasformazione che state osservando nei modelli di CX e come aiutate le aziende ad affrontarla?

Oggi la vera trasformazione non riguarda solo i touchpoint, ma i modelli di servizio, di business e le competenze necessarie per sostenere nuovi livelli di complessità. Assist Digital opera proprio in questa intersezione, combinando consulenza, tecnologia, data & AI e intelligent operations

Francesca Gabrielli



per aiutare le aziende ad agire su tre dimensioni chiave:

1. Ridisegnare o ottimizzare le esperienze con un approccio user-centric basato sia su dati reali che sul supporto di utenti sintetici (profili virtuali generati tramite AI e progettati per simulare bisogni, comportamenti e logiche decisionali di specifici target)
2. Implementare soluzioni tecnologiche e AI-driven, dai CRM alle CDP, fino agli agenti conversazionali evoluti.
3. Co-gestire insieme ai brand alcuni dei processi più complessi in logica di outsourcing (digital operation nel marketing, design & content ops nel mondo creativo, IT management, sales operation, ..)
4. Accompagnare il cambiamento delle persone: oggi indispensabile per trasformare davvero i processi.

Un esempio molto concreto arriva dal customer care, dove l'arrivo di bot e agenti AI sta cambiando non solo il modo di servire i clienti, ma anche il ruolo dell'operatore umano. Il nostro R&D ha sviluppato soluzioni di quality assurance automatizzata, supporti di onboarding, training adattivi e knowledge base intelligenti che permettono alle persone di lavorare meglio, più velocemente e con maggiore autonomia decisionale.

La nostra forza è quella di portare “tutti gli ingredienti della torta”: competenze di design, tecnologia, data strategy, operation e people transformation. Solo integrandole si riesce davvero a governare la complessità della CX contemporanea.

Parliamo ancora di AI. Concorda con l'idea che il rischio non sia tanto la sostituzione degli umani, quanto l'amplificazione dei loro peggiori comportamenti? I cosiddetti “rischi esistenziali”, evocati Sam Altman in poi, dipendono più dagli esseri umani che dalla tecnologia?

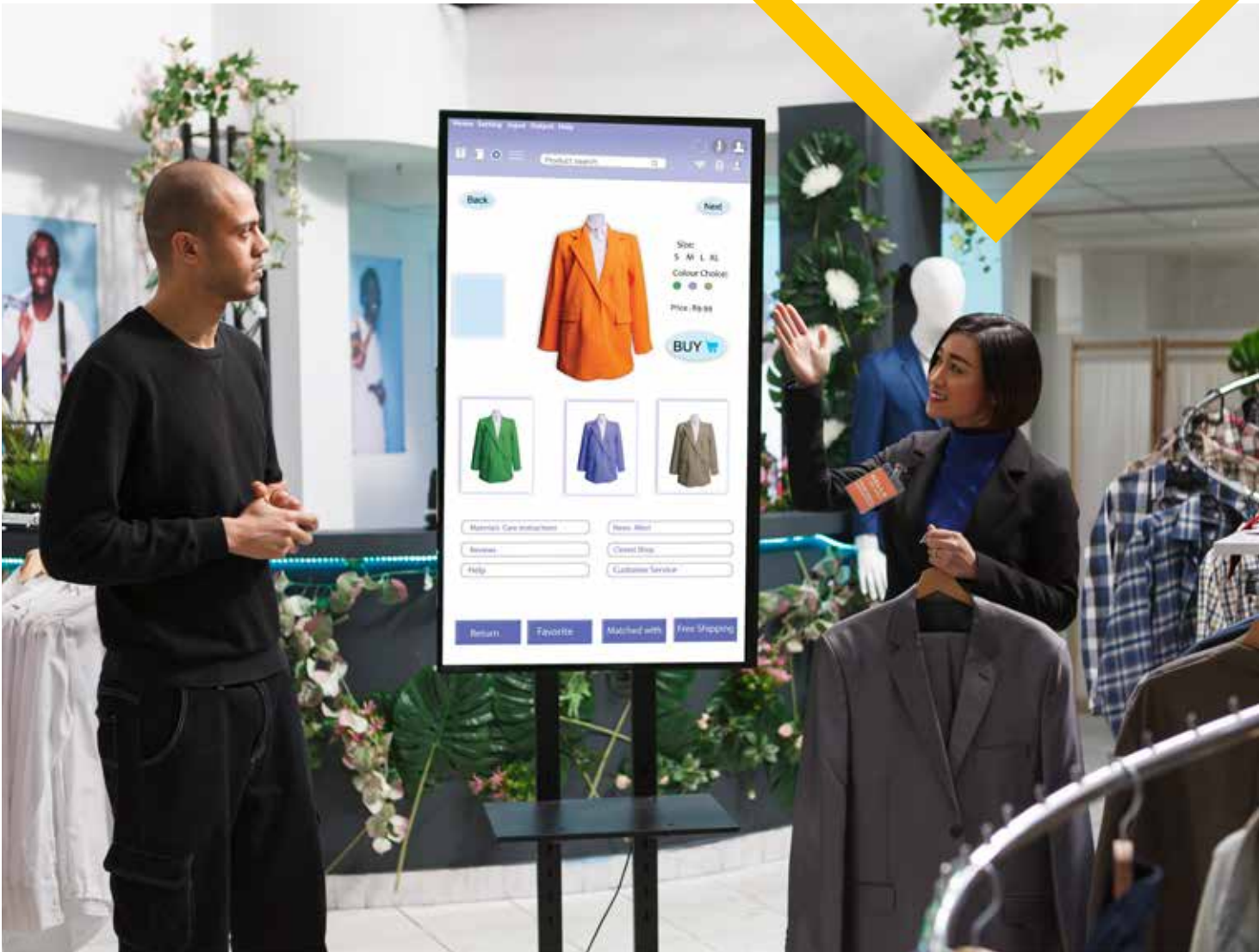
Nessuno può davvero fare il futurologo oggi, ma è evidente che siamo davanti a un salto di qualità reale. Siamo davanti a un salto tecnologico reale, non a una moda passeggera. Io considero l'AI come un amplificatore delle capacità umane, ma continuo a vedere un confine chiaro tra ciò che siamo noi e ciò che può essere una macchina.

Il tema dell'AGI, spesso raccontato con un tono sensazionalistico, si scontra con un paradosso evidente: non comprendiamo ancora a fondo il nostro cervello, ma pretendiamo di creare sistemi che lo superino. Nel frattempo, però, l'AI nei compiti specifici è già superiore a noi – e questo è totalmente accettabile. Il rischio maggiore non è la “macchina che ci supera”, ma l'amplificazione delle disuguaglianze: la tecnologia potrebbe concentrare ricchezza e potere in pochissime mani. Allo stesso tempo, se adottata in modo diffuso e responsabile, può generare nuove opportunità, spingere la creatività e accelerare il progresso.

Sui rischi esistenziali, il punto non è la tecnologia, ma l'uso che ne facciamo. La responsabilità è degli umani: governi, istituzioni, leader. Gli scienziati che segnalano i rischi lo fanno proprio per stimolare policy più rapide e competenti. Io mantengo una visione ottimistica e pragmatica: nei momenti di disruption la mente umana ha sempre trovato la capacità di riscrivere la storia.

Quali sono secondo lei i principali acceleratori chiave per l'integrazione dell'IA in azienda?

Il primo acceleratore è culturale: i vertici devono usare l'AI in prima per-



sona. Non basta conoscerla: bisogna toccare con mano come cambia il lavoro. Poi serve diffondere sperimentazione e competenza: non un unico tool, ma ecosistemi di strumenti, protetti da linee guida su privacy e dati e da sandbox che permettano di innovare in sicurezza.

In Assist Digital abbiamo condotto un assessment su 1500 persone per capire propensione e utilizzo reale degli strumenti AI. Il risultato è stato sorprendente: la curiosità è altissima, ma l'utilizzo si concentra su pochi tool mainstream. Da qui sono nati:

- programmi di alfabetizzazione,
- iniziative di sperimentazione guidata,
- e soprattutto la figura dell'AI Coach.

Gli AI Coach aiutano le persone – soprattutto i profili senior, spesso più restii ad ammettere difficoltà – a capire come integrare l'AI nel proprio lavoro quotidiano. È un ruolo che portiamo anche nelle aziende clienti, perché accelera la maturità digitale e libera energie creative che impattano direttamente sulla strategia.

ASSIST DIGITAL

Assist Digital è una **CX Transformation company** specializzata in consulenza di business, tecnologie, dati, intelligenza artificiale e operations che supporta programmi di trasformazione digitale lungo l'intero ciclo di vita del cliente. Attraverso l'orchestrazione integrata di dati, design, AI e operations, sviluppa nuovi modelli di servizio in grado di migliorare le performance aziendali, incrementare la redditività e aumentare la soddisfazione del cliente. La società si avvale di oltre 4.000 professionisti con competenze nei settori del CRM e customer management, del design, del change management e della digital adoption, della consulenza tecnologica, dell'AI generativa, dell'integrazione dei sistemi e della gestione dei dati. Con oltre 20 uffici nei principali mercati, tra cui Francia, Germania, Italia, Paesi Bassi, Spagna e Regno Unito, è partner di grandi aziende che operano in diversi settori (B2B e B2C): Energia, Telco, Media, Assicurazioni, Entertainment, Automotive, Banche, Retail, Viaggi e Turismo.



Fornitori, OEM e integratori:

Come mettere ordine all'accesso remoto nella supply chain OT

Nella maggior parte delle fabbriche italiane, le connessioni da remoto non sono gestite solo dal personale interno: ogni giorno entrano in campo fornitori, integratori, costruttori di macchine e partner esterni che devono accedere agli impianti per aggiornamenti, diagnostica o assistenza. Il risultato? Una supply chain complessa, frammentata e difficile da controllare. Molte aziende hanno decine di fornitori diversi, ognuno con strumenti propri, laptop personali e tempi di accesso incompatibili con i processi interni. E più la filiera si allarga, più cresce il rischio: accessi permanenti dimenticati, VPN condivise, account non gestiti, software non tracciati.

In un contesto in cui la produzione non può fermarsi, questi elementi diventano un problema serio.

IL VERO PUNTO DEBOLE DELLA SICUREZZA OT? GLI ACCESSI DEI FORNITORI

Negli ultimi anni, la maggior parte degli incidenti informatici in ambito industriale non è arrivata dalla rete corporate, ma proprio dall'accesso remoto non controllato.

Non parliamo solo di attacchi mirati, ma anche di errori umani:

- account lasciati attivi dopo la fine di un progetto
- procedure non standardizzate nei vari stabilimenti
- strumenti diversi usati da fornitori diversi

- accessi concessi "al volo" per urgenze operative

Quando la supply chain utilizza strumenti eterogenei - VPN, software di telecontrollo, desktop sharing, accessi diretti alla macchina - la superficie di attacco si amplia, diventando difficile da monitorare e quasi impossibile da auditare.

PERCHÉ LA FILIERA È COSÌ DIFFICILE DA GESTIRE

Il problema non è solo tecnologico, ma organizzativo. Gli OEM richiedono accessi veloci per attività critiche come il commissioning o il troubleshooting. Gli integratori, spesso, devono intervenire su sistemi legacy o reti miste che non accettano soluzioni complesse. Il personale IT, però, ha bisogno di mantenere governance, visibilità e controllo sui permessi. Tre esigenze diverse, che spesso entrano in conflitto: velocità, usabilità e sicurezza. Quando manca uno standard comune, ognuno trova la sua scorciatoia. E la sicurezza passa in secondo piano.

PERCHÉ GLI STRUMENTI IT TRADIZIONALI NON BASTANO PIÙ

VPN, firewall e piattaforme PAM nascono per l'IT, non per gli ambienti industriali.

Nelle fabbriche italiane vediamo spesso tre limiti ricorrenti:

- accesso "tutto o niente": una volta dentro la VPN, il fornitore vede intere porzioni della rete
- complessità di configurazione: servono centinaia di regole firewall solo per dare accesso a un macchinario
- mancanza di controllo operativo: chi entra? Quando? Su quali macchine? Per fare cosa?

In ambito OT, dove anche un errore di pochi secondi può causare un fermo impianto, questi strumenti sono rigidi e poco efficaci.

STANDARDIZZARE L'ACCESSO REMOTO: LA NUOVA PRIORITÀ PER IL 2026

Le aziende che gestiscono bene gli accessi dei fornitori hanno un punto in comune: adottano una piattaforma unica e centralizzata, progettata per l'OT, che permette di definire procedure chiare e replicabili in tutti gli stabilimenti.

Standardizzare significa:

- niente più strumenti diversi per ogni fornitore
- niente più VPN condivise o password da cambiare a ogni intervento
- niente più rischi di accessi lasciati aperti per errore
- log chiari e completi, utili per audit e incident response
- onboarding e offboarding dei partner in pochi minuti

In altre parole: una governance reale, non teorica.

PERCHÉ LE AZIENDE ITALIANE STANNO ADOTTANDO SECOMEA

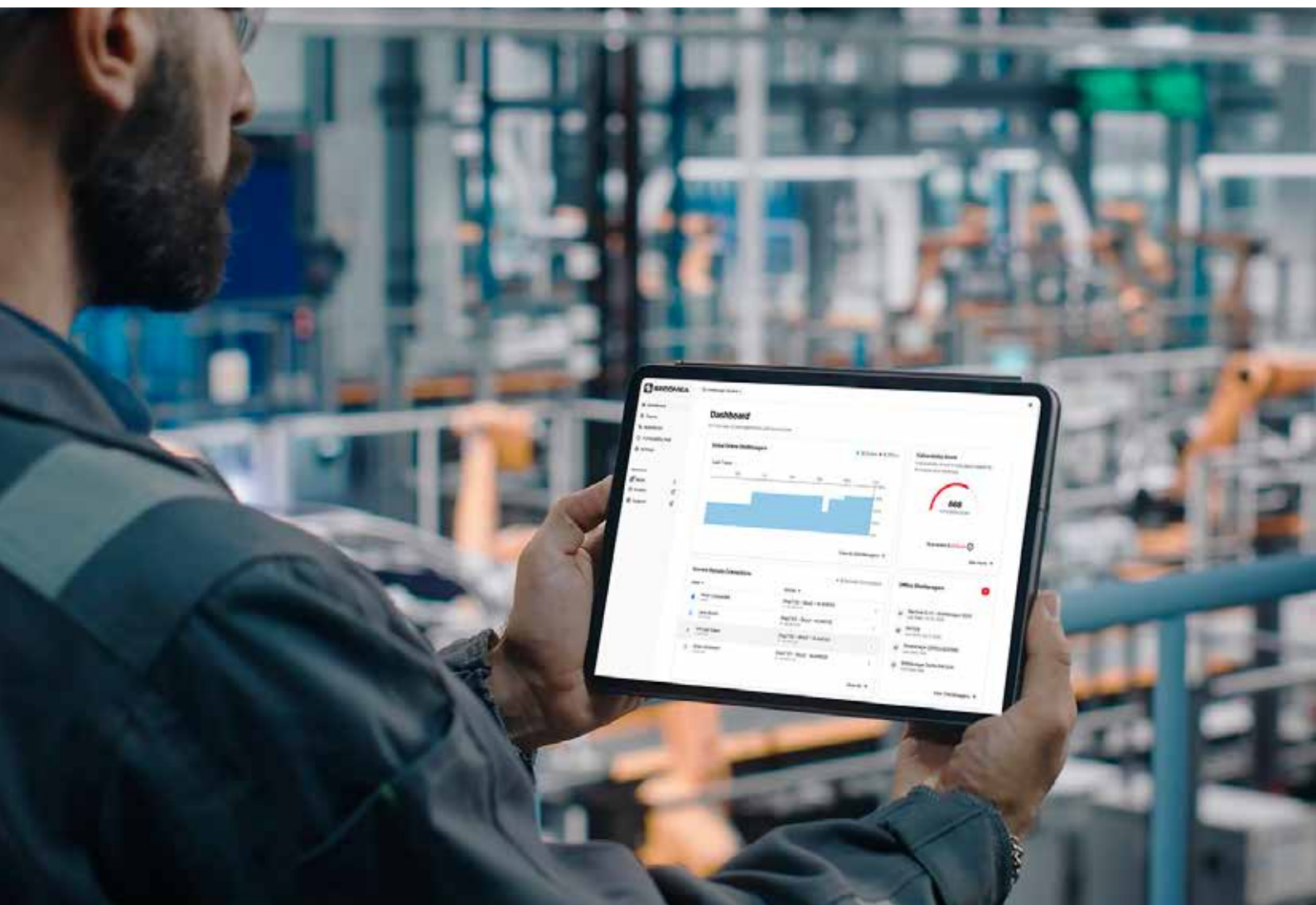
In questo scenario, molte imprese manifatturiere hanno scelto di uniformare la teleassistenza dei fornitori con la piattaforma di Accesso Remoto Sicuro di Secomea. La ragione principale è semplice: è progettata nativamente per gli ambienti OT. E consente di creare un sistema di controllo unico, replicabile e facile da gestire – sia per l'IT che per i tecnici di linea.

Ecco i vantaggi più importanti per chi gestisce la supply chain:

- Accessi temporanei con approvazione: il fornitore entra solo quando serve, e solo sulla macchina autorizzata.
- Privilegi granulari: ogni partner vede solo ciò che gli è permesso.
- Logging completo e registrazioni video: ogni intervento è tracciato e auditabile.
- Compatibilità con macchine nuove e legacy: un unico strumento per tutte le apparecchiature.
- Integrazione con SSO e IAM aziendali: visibilità completa per il team IT.
- Onboarding rapido per i fornitori: anche per quelli che usano laptop personali o lavorano all'estero.

In pratica, la fabbrica non deve adattarsi allo strumento: è lo strumento che si adatta alla fabbrica e ai suoi partner.





PERCHÉ È UN VANTAGGIO ANCHE PER LA FILIERA

Un aspetto spesso sottovalutato è che molti costruttori di macchine già forniscono i propri impianti con i gateway industriali SiteManager preinstallati.

Questo significa che, nella maggior parte dei casi, la fabbrica ha già un'infrastruttura Secomea pronta all'uso senza saperlo. La standardizzazione, quindi, è immediata e non richiede lunghi progetti di integrazione.

PREPARARSI AL 2026: LA SUPPLY CHAIN NON PUÒ ESSERE IL PUNTO CIECO DELLA SICUREZZA OT

Le aziende italiane stanno compiendo un enorme passo avanti nella protezione delle proprie reti industriali. Ma senza controllo sugli accessi dei fornitori, ogni investimento rischia di essere vanificato.

Con nuove leggi sulla cybersicurezza in vigore, il 2026 sarà l'anno in cui la filiera OT verrà messa al centro: audit più rigorosi, accessi più tracciati, responsabilità più chiare.

Standardizzare l'accesso remoto significa rendere l'intera supply chain più sicura, più efficiente e più resiliente. Ed è un passo che molte aziende stanno già compiendo – con un approccio semplice e concreto, costruito per gli ambienti industriali.

Approfondisci come rendere la tua supply chain OT più sicura e gestibile su [secomea.com](https://www.secomea.com).

LA QUALITÀ INIZIA DAL SERRAGGIO **CHIAVI DINAMOMETRICHE ELETTRONICHE WLS E WLS EV**



SCANSIONA E SCOPRI WLS

Garantire il corretto serraggio di viti e bulloni è cruciale: una coppia errata può causare danni o cedimenti.

Applicare la giusta coppia assicura sicurezza, qualità e conformità agli standard nei settori automotive, aerospaziale e manifatturiero.

WLS è la chiave dinamometrica elettronica di DataMyte per **controlli qualità** su giunti di assemblaggio.

Connessa via Bluetooth ad AIDED DC su tablet o PC, **trasmette in tempo reale i dati di serraggio**, fornendo feedback immediato con LED e vibrazione.

La tecnologia Smartwrench integra quattro algoritmi di misura: Restart, Breakaway, Picco e MAT, che permettono di controllare ogni giunto con massima precisione, dal montaggio al collaudo finale.

Disponibile da 0,5 a 1200 Nm, copre l'intera gamma di applicazioni industriali.

La versione WLS EV, **in materiale isolante** in fibra di carbonio, protegge l'operatore da componenti in tensione ed è ideale per il settore elettrico (**range 1-25 Nm**).

Grazie ad Aided DC, entrambe operano in un sistema integrato che **guida l'operatore, registra dati** come coppia, angolo, esito, curve di coppia in tempo reale e genera report. In caso di errore, il sistema notifica l'operatore, evitando non conformità e costi aggiuntivi.

Vi aspettiamo presso lo stand E04 per una demo gratuita!



Dai segnali ai dati:

l'esperienza Gould G.N. Sistemi nella distribuzione dei sistemi di acquisizione B&K Precision e Sefram

Gould G.N. Sistemi presenta B&K Precision e Sefram, produttori di riferimento a livello mondiale di strumenti di acquisizione dati, utilizzati in progettazione, ricerca e sviluppo, collaudi di prodotto, manutenzione industriale e servizi elettronici sul campo. Questi strumenti sono progettati per soddisfare le esigenze di ingegneri e tecnici in vari settori, tra cui manifatturiero, aerospaziale e difesa, energia e trasporti. Sono riconosciuti come attrezzature standard in università e scuole tecniche, contribuendo a formare i futuri professionisti capaci di affrontare complesse sfide tecniche.

Da oltre 70 anni, B&K Precision e Sefram sono sinonimo di qualità, coerenza e valore. La certificazione ISO 9001-2015 testimonia l'impegno costante delle aziende per la qualità. B&K Precision e Sefram forniscono insieme un'ampia gamma di strumenti per test e misura. Oltre ai Sistemi di Acquisizione Dati, Data Logger sono disponibili alimentatori, carichi elettronici in corrente continua, generatori di segnali (specialmente generatori di funzione e arbitrari), tester di componenti e multimetri.

TRA LE SOLUZIONI NELL'AMBITO DELLA ACQUISIZIONE DATI SPICCA IL NUOVO DACQ 3120

Un sistema di acquisizione dati da banco modulare ad alte prestazioni, progettato per applicazioni che richiedono elevata accuratezza, ampia flessibilità di configurazione e capacità di gestione di grandi quantità di segnali. Il sistema di acquisizione dati da banco **BK Precision DAQ3120** integra un multimetro digitale (DMM) a 6 cifre e 1/2 con un data logger in un design compatto e modulare, offrendo una soluzione completa per acquisire, analizzare e registrare varie misure fisiche.

L'ampio display a colori TFT da 4,3", l'interfaccia utente intuitiva e il software fornito a corredo semplificano il funzionamento, mentre il mainframe a 3 slot con un DMM a 6½ cifre integrato garantisce flessibilità e capacità di misura ad alta risoluzione.

Il **BK Precision DAQ3120** è dotato di interfaccia USB e LAN e dispone di un web server integrato che facilita il controllo dello strumento da qualsiasi device senza dover obbligatoriamente utilizzare il software fornito a corredo. Il **DAQ3120** viene fornito con il software **DAQ-Data Logger**, (scaricabile gratuita-



mente dal sito BK-Precision) che offre funzionalità di misura e visualizzazione in tempo reale, consentendo agli utenti di monitorare i parametri critici man mano che si verificano. **È possibile collegare fino a quattro unità contemporaneamente** e gestire flussi di dati senza alcuno sforzo. I dati possono essere visualizzati con opzioni di visualizzazione flessibili, tra cui tabelle di dati, grafici di tendenza e istogrammi.

La formattazione tabulare dei canali e dei parametri ottimizza lo spazio sullo schermo, facilitando la gestione di sistemi con un numero elevato di ingressi. È possibile salvare e caricare i parametri di misura per una configurazione rapida e un'analisi coerente. Questo software offre una soluzione completa per la gestione dei sistemi con un numero elevato di ingressi.

Il sistema offre un'elevata precisione, con un'accuratezza di base, (tensione DC), dello 0,0035%. Fornisce il condizionamento del segnale e **possono essere misurati 14 tipi di ingresso diversi**, tra cui temperatura (termocoppie, RTD e termistori), tensione e corrente AC/DC, resistenza, frequenza/periodo, capacità e ponti estensimetrici. Questa ampia gamma di funzionalità di misura permette al **DAQ3120** di essere utilizzato

in molteplici applicazioni. **Il BK Precision DAQ3120 è in grado di acquisire fino a 120 canali.** Sono disponibili **7 moduli di ingresso** che consentono agli utenti di personalizzare il sistema per soddisfare i requisiti di applicazioni specifiche. Per maggiori informazioni guarda la tabella al link <https://gouldnstruments.it/collections/bk-precision/products/bk-precision-daq3120>.

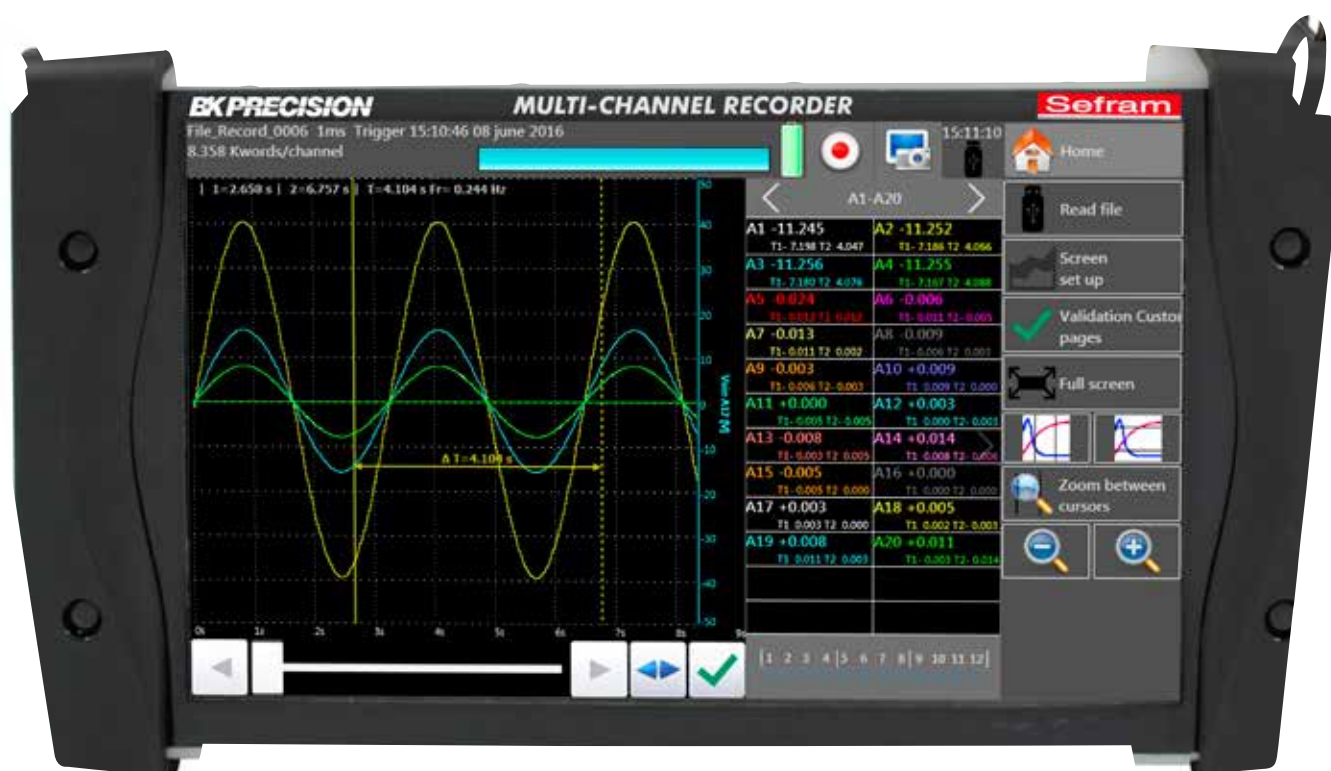
Il **DAQ 3120** consente di acquisire, registrare e analizzare segnali provenienti da sensori di diversa natura — tensione, corrente, temperatura, strain gauge, pressione — integrando moduli analogici e digitali configurabili in base alle esigenze dell'utente. La sua architettura modulare lo rende scalabile, perfetto sia per piccoli setup di laboratorio sia per sistemi complessi di test in ambito industriale o aerospaziale.

Applicazioni Principali del DAQ 3120

- **Automotive e veicoli elettrici:** validazione di sistemi di potenza, test su batterie e inverter, analisi termica e vibrazionale.
- **Aerospace e difesa:** monitoraggio di prove strutturali, test ambientali e funzionali su componenti critici.
- **Power e Ricerca industriale:** acquisizione di tensioni, correnti e parametri termici su impianti di generazione o nei banchi prova.
- **R&D multi settore:** analisi e verifiche di affidabilità di materiali e sistemi meccatronici.

Grazie all'elevato numero di canali e alla risoluzione a 24 bit, il DAQ 3120 si posiziona come una piattaforma di misura professionale, ideale per chi richiede precisione metrologica, continuità operativa e semplicità d'integrazione nei processi di test e validazione.





IL SISTEMA DI ACQUISIZIONE DATI PER MISURE SUL CAMPO: I REGISTRATORI PORTATILI DAS 240 E DAS 220.

Il DAS240 è l'innovativo datalogger modulare della **Sefram**, robusto e compatto, in grado di acquisire da 20 fino ad un massimo di 200 canali, rendendolo così ideale per la misura e la registrazione dei segnali di processo. Perfetto per misure di tensione, (con range da 1mV a 200V f.s.), di segnali provenienti da sensori, (sia 0-10V che 4-20mA), temperature, (è in grado di leggere termocoppie, Pt100 e Pt1000), correnti, (con shunt opzionale), resistenza, frequenza e segnali digitali. Grazie all'ampio display a colori **10" touch screen** lo strumento è in grado di essere impostato in maniera semplice e immediata, consentendo di visualizzare i dati acquisiti sia in modalità grafica che numerica in maniera chiara e facilmente leggibile. I dati possono essere memorizzati nel suo Hard disk interno allo stato solido da 32GB. Il DAS240 può anche essere controllato in remoto tramite rete ethernet, o **WiFi**, (opzionale), tramite **VNC**, (software gratuito scaricabile da internet), con il quale è possibile impostare setup, visualizzare i dati acquisiti in tempo reale, trasferire i dati e rivederli, proprio come se si fosse davanti allo schermo dello strumento.

Questi strumenti combinano compattezza, portabilità e precisione, permettendo di acquisire dati anche in ambienti industriali o sul campo senza la necessità di un PC. Il DAS220 è il "fratello minore" del DAS240.

Ha le stesse prestazioni del DAS240, ma non è modulare e può acquisire fino a 10 canali analogici per tensioni da 1 mV a 200 V, termocoppie e sensori Pt100/Pt1000, con frequenze di campionamento configurabili e capacità di registrazione fino a 32GB.

Entrambi i modelli offrono visualizzazione in tempo reale dei segnali, analisi dei dati integrata e logging avanzato, garantendo flessibilità anche in contesti complessi. Questi strumenti sono dotati di Batteria agli ioni di Litio (factory option) per un'autonomia di **15 ore**. Sono certificati: IEC61010 CAT I 100V Scarica la Brochure del DAS 240 e del DAS 220

Applicazioni Principali del DAS 240 / DAS 220:

- **Manutenzione industriale:** registrazione di segnali durante test funzionali, monitoraggio guasti intermittenti, diagnostica di macchinari e impianti.
- **Automazione e building management:** controllo di sensori distribuiti, temperatura, pressione e segnali provenienti da PLC o sistemi di controllo.
- **Ricerca applicata:** logging ambientale e sperimentale, raccolta dati in condizioni reali per studi applicativi e test di laboratorio sul campo.

La combinazione di portabilità, semplicità d'uso e affidabilità rende la serie DAS200 ideale per tecnici, manutentori e ingegneri che necessitano di misure agili ma precise. Grazie alla distribuzione congiunta di B&K Precision e Sefram, Gould G.N. Sistemi offre un'ampia gamma di sistemi di acquisizione dati integrati, capace di coprire tutte le esigenze, dal laboratorio al campo industriale.

Gould G.N. Sistemi supporta i clienti con consulenza tecnica, strumenti demo, corsi di formazione e assistenza post-vendita. Visita il sito di Gould G.N. Sistemi <https://gouldgnsistemi.it/> o contatta i nostri esperti: <https://gouldgnsistemi.it/pages/contact>.



Soluzioni per lo sviluppo di tecnologie avanzate

Chi siamo

Dal 1998 operiamo sul mercato italiano nella vendita di strumentazione elettronica di misura e collaudo.

La nostra missione è selezionare sul mercato i fornitori e le soluzioni industriali più affidabili ed innovative e proporle ai Clienti per supportarli nello sviluppo di prodotti e sistemi tecnologicamente avanzati, dalla R&D alla produzione.

Siamo fornitori delle più importanti Aziende italiane, che si affidano a noi per trovare la soluzione più adatta ad ogni specifica esigenza.

La nostra offerta

- ✔ Strumentazione Elettronica
- ✔ Consulenza personalizzata e strumenti demo
- ✔ Formazione e assistenza tecnica pre e post vendita
- ✔ Certificazione e taratura in collaborazione con i nostri partner

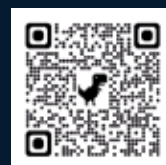
+25 anni di
esperienza

Fornitori dei
migliori marchi
del mercato

Supporto tecnico
qualificato

Formazione sulle
soluzioni
proposte

**Gould GN Sistemi: distributore di
strumentazione di misura sempre
all'avanguardia.**





iMove Srl: una formichina

che si muove tra i giganti

Progetto WM Technics srl di Bolzano

FONDAZIONE E MISSION

iMove Srl è una società di ingegneria, automazione e consulenza manageriale, fondata nel 2009 dall'ing. Francesco Becca. Dopo tanti anni di esperienza presso una multinazionale leader nel settore dell'automazione industriale e altri anni come dirigente industriale, nel 2009 Becca ha deciso di mettere a frutto le proprie competenze proponendo progetti e tecnologie innovative ancora poco presenti sul mercato italiano.

ESPERIENZA E COMPETENZA

Il fondatore e CEO, Francesco Becca, con oltre trent'anni di esperienza multidisciplinare, segue personalmente ogni progetto, portando con sé una vasta esperienza e le innovazioni introdotte dalle nuove tecnologie e metodologie di progetto. Tutti i professionisti della iMove Srl

Francesco Becca



sono registrati all'Albo Esperti di Innovazione del MISE, i cosiddetti Innovation Manager.

VALORI AZIENDALI

La parola d'ordine in iMove è: **"Se scegli di cambiare, cambia scegliendo il meglio."** Punto fermo di una piccola azienda che come attività ha scelto di progettare il futuro mettendo al centro le persone. Il simbolo e marchio della mission aziendale è infatti una formichina, che rappresenta lavoro, costanza e un'eccellente organizzazione logistica, simile a quella di una comunità operosa di formiche.

ECCELLENZA NEL MERCATO

Nasce così iMove Srl, una piccola azienda che opera in un mercato dominato dai giganti multinazionali, e che per crescere ha fatto dell'eccellenza professionale il proprio unico obiettivo. L'analisi e la consulenza tecnica sono alla base di ogni progetto, ed il mercato ha premiato questa peculiarità riconoscendone il successo grazie alla qualità dei servizi offerti.

iMove è specializzata in progetti dove le parole chiave sono "richiesta del cliente" e "personalizzazione." Per ogni progetto, analizza a fondo i dati insieme al cliente e offre un servizio di consulenza di altissimo livello, permettendo soluzioni altamente personalizzate.

CLIENTI DI ECCELLENZA

Tra i clienti della iMove figurano nomi dell' eccellenza italiana e mondiale, tra cui Louis Vuitton, Ferrari, NASA, Swarovski, Gruppo Giorgio Armani, SKF, Ferrero, Pininfarina e altri . Oltre 200 sistemi di automazione proposti da iMove sono stati scelti dai clienti, e decine di clienti mantengono solidi e continuativi contratti di consulenza con l'azienda. Ogni anno, vengono svolti corsi di formazione per dirigenti e quadri di aziende leader, e iMove è spesso richiesta per supervisionare grandi progetti di cambiamento aziendale.

PROGETTI INNOVATIVI: NUOVO STABILIMENTO DELLA W.M. TECHNICS DI BOLZANO

che ha portato al raddoppio dell'area produttiva di questa dinamica azienda fondata nel 1986 da Willy Mulser, la cui illimitata e stimolante visione ha catalizzato intorno alla WM decine di giovani tecnici entusiasti.

Operante nel settore di macchinari destinati alla levigatura del ghiaccio sulle piste dei palazzetti e di macchinari speciali destinati a lavorazioni agricole, la WM Technics ha iniziato come azienda artigiana ma sempre orientata ad una crescita organi-

ca , diventando presto una piccola impresa industriale con una moderna gestione manageriale. Attualmente, oltre 60 persone lavorano in WM, e con una sorprendente età media di 35 anni contribuiscono ad una crescita continua, con l'obiettivo chiaro di fornire soluzioni tecnologiche alle sfide odierne grazie allo spirito di forte innovazione tipico dei giovani.

WM TECHNICS PLANT 2

Per rispondere alle esigenze del mercato, la WM ha deciso di espandersi ulteriormente con una seconda sede, raddoppiando così la propria area produttiva. Questo importante passo era fondamentale per permettere di favorire uno sviluppo sia organico che produttivo dell'azienda e per fare questo l'obiettivo principale del progetto era dato da una necessità fisiologica del fare industria in Alto Adige: recuperare più spazio vitale possibile in aree dove lo spazio disponibile è sempre troppo poco.

LA IMOVE NEL PROGETTO WM TECHNICS

WM quindi si rivolge all'Ing Francesco Becca e alla sua iMove srl, che in passato aveva già affrontato i problemi di spazio della WM Plant1 a Prato all'Isarco.

Il progetto è stato il frutto di un grande lavoro di squadra tra WM Technics e iMove, dove la raccolta e l'analisi dei dati prima, e lo sviluppo delle successive soluzioni, hanno consentito di guadagnare oltre 1070 mq di superficie netta utile in un'area occupata a terra di soli 90 mq. Un guadagno utile netto di 12





volte l'area impegnata a pavimento. Questo incredibile risultato è stato ottenuto grazie ad un forte inserimento dei sistemi di automazione volti ad ottimizzare prima, ed efficientare dopo, tutta la gestione della logistica di produzione. Sono stati ridisegnati i flussi di produzione mettendo al centro di tutto un sistema di magazzini automatici verticali attorno a cui ruota il sistema di approvvigionamento alla produzione.

Il sistema, completamente automatico, si compone di ben 12 torri di stoccaggio e gestione degli articoli, nr 4 robot di asserimento, sistema integrato di recupero dell'energia, nr 8 baie di lavoro sincronizzate, nr 612 U.D.C., con prestazioni di oltre 220 UDC/ora, 1070 mq di superficie utile articoli, 240 mc di volume utile articoli e oltre 240.000 Kg di articoli stoccati. Tutto concentrato in un sistema sismoresistente ed interconnesso integralmente al gestionale di fabbrica. Le macchine pensate e fornite dalla iMove e pesantemente personalizzate, sono state costruite dalla ICAM di Putignano, azienda con cui la iMove collabora da molti anni per le installazioni di questo tipo.

INTERVISTA DOPPIA

L'ing Francesco Becca ha messo in evidenza come la iMove srl e la WM Technics srl siano aziende molto simili tra loro, con le stesse visioni imprenditoriali, con la stessa attenzione per il cliente e la costante necessità di migliorare anche quello che già sembra fatto bene, pertanto in questo articolo proponiamo una inusuale intervista doppia

Cosa significa "imprenditorialità"?

WM Technics: la responsabilità di generare valore per il mercato, le persone ed il territorio

iMove: riuscire a progettare un sistema efficiente che risponda a quanto sopra

Cosa vi distingue nel panorama competitivo?

WM: La capacità di integrare competenze tecniche avanzate applicando una forte personalizzazione dei ns prodotti.

iMove: Ascoltare, ascoltare e ascoltare... poi disegnare l'abito su misura

Quale sarebbe il vs motto aziendale e professionale?

WM: Innovare con visione, costruire con responsabilità

iMove: se scegli di cambiare, cambia scegliendo il meglio

Per la WM Technics srl si ringraziano Bernhard Leimegger e Markus Kofler.



Markus Kofler
CEO / CTO



Mirko Sparber
Sales & Marketing Director



Markus Federer
Technology & Sales



Miriam Gamper
Office



Bernhard Leimegger
Organizational development

Giorgio ha appena rotto 6500 bicchieri di cristallo con una manovra sbagliata del suo muletto...

Con la realtà virtuale puoi fare errori senza subirne le conseguenze!

CenarioVR per creare corsi immersivi a **360°** su PC, smartphone, tablet o visori dedicati



Genera/cattura

Carica foto o filmati a 360° o genera gli scenari con il tool AI incorporato



Crea

Aggiungi aree sensibili, animazioni, oggetti 3D, domande e molto altro



Condividi

Pubblica sul web, su piattaforma LMS in SCORM e xAPI, usa con PC, device mobili, visori VR




Traccia

Visualizza in modo analitico i punteggi e le attività degli utenti con il tracciamento xAPI

— Carolina Signorelli —

Freelance contributor

A white robotic hand is shown on the left side of the image, reaching towards a human hand on the right side. The background is a dark, muted grey. The text is overlaid in the center in a white, bold, sans-serif font.

**«Il mio collega è un AI»
Cosa sono
le Frontier Firm
e come cambiano
il lavoro**

Al centro dell'ultima convention di Microsoft, le "aziende di frontiera" ci traghettano verso un futuro organizzativo con team ibridi, intelligenza on-demand e agent boss

Il lavoro cambia e non aspetta. Le *Frontier Firm* mostrano già un mondo in cui l'AI non affianca più l'umano: lo integra. Sapiens e macchine ridefiniscono insieme ruoli, gerarchie e obiettivi. Il nuovo capitolo della Quarta Rivoluzione Industriale vede infatti l'ingresso a gamba tesa dell'AI generativa, destinata a cambiare non solo il processo produttivo ma la stessa organizzazione del lavoro. Ecco quindi le *Frontier Firm*, strutturate attorno a un'intelligenza on-demand, alimentate da team "ibridi" di esseri umani e agenti, in grado di crescere rapidamente, operare con agilità e generare valore più velocemente.

Il tema è stato al centro dell'ultima edizione di **Microsoft Ignite**, la principale conferenza annuale di Microsoft dedicata a sviluppatori, professionisti IT, decision maker e aziende. Ed è anche stato analizzato nell'ultimo rapporto del colosso di Redmond, il **Work Trend Index Annual Report 2025**, con previsioni sulla piena realizzazione di questo nuovo modello aziendale. Se ci vorranno decenni prima di una completa trasformazione a livello globale, secondo gli analisti di Microsoft, in 2 o 5 anni, ogni azienda - tra quelle studiate - intraprenderà i passi per diventare una *Frontier Firm*. Lo studio è stato condotto a partire dai dati di un sondaggio

su 31.000 lavoratori in 31 Paesi, le tendenze del mercato del lavoro di LinkedIn e trilioni di segnali di produttività di Microsoft 365. Sono state inoltre coinvolte startup native dell'AI, accademici, economisti, scienziati e intellettuali, per provare a capire meglio questa trasformazione.

TRE ELEMENTI CHIAVE

Vi sono tre elementi chiavi che caratterizzano la *Frontier Firm*: *Intelligence on tap*, *hybrid team human-agent* e la presenza di *agent boss*. Questi tre componenti sono strutturati per agevolare il lavoro e renderlo più performante, con conseguenze dirette sulla produttività.

L'*intelligence on tap* sta per "intelligenza su richiesta" - l'espressione figurativa vede un rubinetto che dispensa "intelligenza" all'occorrenza -, ed è un concetto strettamente legato all'utilizzo dell'AI per il completa-



mento di task di diverso genere. Infatti, non è un automatismo performativo, né il completamento di un algoritmo al computer. È molto più di questo: l'accesso quasi illimitato ai database informativi, la capacità di selezionare da queste informazioni la risposta più coerente con la richiesta, e il saperla elaborare per soddisfare ogni requisito. Una nuova forma di modellare e utilizzare la conoscenza a disposizione, che non è più una risorsa limitata, ma un bene accessibile e abbondante. Un bene che necessita però di essere organizzato in un nuovo paradigma funzionale alle nuove strategie.

L'ibridazione del lavoro umano con l'inserimento nel team di un compo-

nente AI permetterà di agevolare i normali task giornalieri, velocizzare le procedure e soprattutto, sollevare il peso di parte degli incarichi sui colleghi umani.

Il ruolo dell'*agent boss* viene definito come la presenza di un controllore del lavoro umano da parte di un AI. L'*agent boss* risulta essere l'oggetto più strategico all'interno di questa configurazione, perché non solo, come già detto, solleverebbe molti incarichi dagli altri colleghi, ma colmerebbe anche il *capacity gap*. Si tratta del divario rappresentato dalle differenti esigenze aziendali, sempre più marcate, e la capacità massima di lavoro che i soli lavoratori umani non possono sostenere. Quest'ultimo non è un



problema secondario: infatti, secondo il report, l'80% della forza lavoro globale dichiara di non avere tempo o energia sufficiente per svolgere correttamente e completamente il proprio lavoro. Contemporaneamente, il 53% dei manager e dei leader aziendali affermano che la produttività deve aumentare.

La routine quotidiana scandita soprattutto da aspetti di comunicazione e briefing, riunioni aziendali, email e la stessa organizzazione del lavoro è sia un elemento necessario alla sua realizzazione, sia un fattore di rallentamento, frammentazione e dispersione della produttività. L'agent boss rappresenterebbe un ottimo supporto al lavoro digitale su richiesta, so-

prattutto per i manager. Permetterebbe infatti alle aziende di espandere la capacità lavorativa senza difficoltà e svolgere gli stessi ruoli con meno errori rispetto a un lavoratore umano. Inoltre, se l'AI svolgesse il lavoro organizzativo e di contorno al posto del lavoratore umano, quest'ultimo avrebbe più tempo per concentrare le proprie energie per compiti più importanti. Questo scenario è già realtà in alcune aziende: i ricercatori di Bayer, ad esempio, hanno risparmiato fino a 6 ore a settimana grazie ad un agent boss; in alcuni colossi bancari, grazie ad un agente, il tempo di risposta di una richiesta si è ridotto da 10 minuti ad appena 30 secondi.

UNA RELAZIONE EQUILIBRATA TRA UMANI E MACCHINE

Ci saranno nuovi ruoli: il paradigma lavorativo sarà concentrato per obiettivi, dove ogni agente sarà specializzato per una singola componente del processo. Esattamente come successe con l'avvento di Internet, la presenza dell'AI nelle aziende creerà nuove figure professionali, per lo più deputate all'addestramento dei modelli AI. Il lavoro futuro non sarà più quindi il lavoro effettivo, ma la sua organizzazione attraverso gli agenti.

Il successo della *Frontier Firm* dipenderà da una sinergia creatasi fra l'essere umano e la componente AI. Perché quest'ultima possa assumere ed esercitare ottimamente i compiti assegnategli dalla persona, serve che si instauri una relazione equilibrata (*human-agent ratio*) basata su comunicazione, delega del lavoro e guida. Il sistema deve essere "AI-operated but human led", ovvero "gestito dall'AI ma guidato dall'umano". In questo paradigma, gli agenti aumentano la produttività; l'essere umano fornisce guida e supervisione.

Le fasi per arrivare a questo sistema sono tre: inizialmente, l'AI può svolgere i compiti da assistente personale per sollevare gli umani dagli incarichi di routine, ossia tutti quei compiti organizzativi e basilari che richiedono tempo e un minimo di capacità organizzative per essere svolte. Successivamente, nella seconda fase, l'AI può diventare un vero e proprio "collega digitale", assumendosi l'onere di compiti specifici supervisionati dagli umani, cioè svolgere azioni di maggior valore e complessità rispetto alle precedenti ma pur sempre guidate. La terza fase prevede che l'AI assuma la gestione di un intero processo lavorativo, caratterizzato da più fasi, in cui l'intervento umano è previsto solo per la supervisione e la risoluzione di eventuali problemi.

In questo paradigma l'AI sembra adottare un ruolo di centralità, come se spodestasse completamente il sistema precedente. Tuttavia, non è così: il valore umano è insostituibile. Serve per fornire giudizi complessi in situazioni delicate o eticamente controverse, a mostrare empatia e in generale a colmare tutte le componenti naturali che l'AI non possiede. Come già dimostrano diversi studi, l'AI può essere addestrata secondo un codice deontologico stabilito dal trainer umano, e quindi seguire regole e presupposti prestabiliti. Nonostante ciò, non è in grado di colmare le lacune per cui l'essere umano è indispensabile. Come ad esempio, considerando circostanze aziendali, il rapporto di fiducia che si instaura con il cliente.





Questo non esclude che l'AI non possa essere considerata più di uno strumento, ma un vero e proprio "partner di pensiero". Riuscire a comunicare con essa facilmente, ad utilizzare ottimamente i prompt per il proprio lavoro, delegare compiti e raffinarne i risultati ottenuti, sono tutti processi che porteranno alla *Frontier Firm*, il sistema aziendale del futuro.

I LIMITI DEI LIMITI

Anche se, a prima vista, lo spazio per gli umani sembra ridursi notevolmente, nel futuro prossimo i sapiens dovranno ancora lavorare. Come sostiene l'economista e accademico Daniel Susskind, nel suo saggio *What Will Remain for People to Do?*, anche in uno scenario in cui l'intelligenza artificiale possa svolgere tutti i compiti economicamente utili in modo più produttivo degli esseri umani, esisterebbero comunque attività residue affidate alle persone. Secondo Susskind ci sono i limiti di **equilibrio generale**, che riguardano attività nelle quali il lavoro umano mantiene un vantaggio comparato rispetto alle macchine (anche se non un vantaggio assoluto). In secondo luogo ci sono i limiti di **preferenza**, che riguardano attività in cui gli esseri umani possono avere un gusto o una preferenza per un processo non automatizzato. Infine rimangono i **limiti morali**, che riguardano compiti di natura normativa, nei quali gli esseri umani possono ritenere necessario un "essere umano nel circuito" (*human in the loop*) per esercitare il proprio giudizio morale.

Ma, si domanda Susskind, quanto sono robusti questi limiti di fronte al processo di invasione delle attività da parte delle macchine? La conclusione è che l'esistenza di attività in cui il lavoro conserva un vantaggio comparato non implica, di per sé, che vi sarà necessariamente una domanda sufficiente per tali attività residue da mantenere tutti in un'occupazione ben retribuita. Nel caso dei limiti di preferenza invece, la questione cruciale è cosa accade ai gusti delle persone nel tempo: dopotutto, le preferenze possono cambiare. Infine, per quanto riguarda i limiti morali, dipende dal ragionamento morale che si utilizza. Se il giudizio su chi debba svolgere un compito dipende solo dal modo in cui viene fatto, cioè dal processo, allora alcuni lavori dovrebbero sempre restare agli esseri umani, anche se le macchine diventassero molto efficienti. Se invece si tiene conto anche dei risultati, allora con un progresso tecnologico sufficiente una macchina potrebbe fare il lavoro così bene da rendere accettabile che lo faccia sempre. In ogni caso, man mano che le macchine migliorano, diventa sempre più difficile ignorare il valore dei risultati che producono, e questo mette alla prova le nostre intuizioni su cosa dovrebbe restare esclusivamente umano.

Al netto delle previsioni e della discussione filosofica, il viaggio della *Frontier Firm* è già iniziato. Per non farsi travolgere le aziende devono farsi trovare pronte. Possono già da ora cominciare a assumere i primi "dipendenti digitali", stabilire il giusto equilibrio tra umani e agenti e pianificare l'adozione su scala delle innovazioni introdotte. La sfida principale non è tecnica, ma organizzativa e va trattata come qualsiasi trasformazione aziendale di ampia portata.



MOLLE

Prementi _ Tiranti _ Torsione _ Sagomate

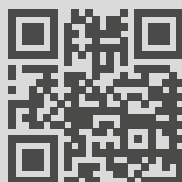
100 anni di molle

1925

2025

CODEGA

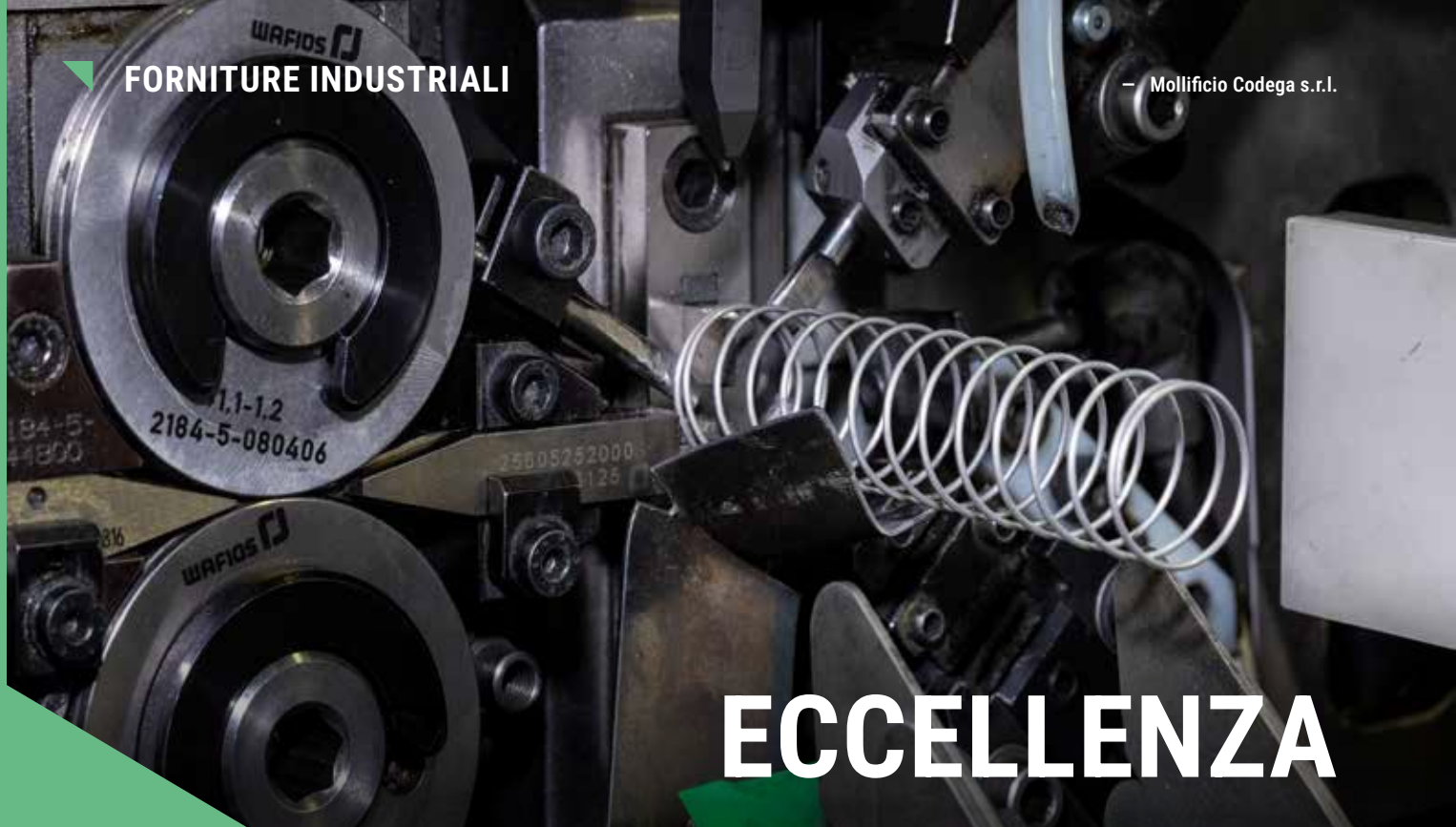
Mollificio Luigi Codega Srl



Malgrate  Lecco

Via Paradiso, 3 • 23864 Malgrate (Lecco) • Italy

 +39 0341/582631 • info@mollificiocodega.it



ECCELLENZA

e tradizione, dal 1925

UNA STORIA DI PASSIONE E QUALITÀ

Dal 1925, il Mollificio Luigi Codega porta avanti una lunga tradizione industriale familiare nella produzione di molle e particolari metallici in nastro e filo. Fondata dal Cavalier Luigi Codega, appassionato motociclista, l'azienda ha iniziato producendo molle di ritorno per freni di biciclette e moto, per poi espandersi nel settore automobilistico, fornendo molle per motori e sospensioni. Nel corso degli anni, sotto la guida di Fabio Codega e oggi di Luigi Codega, l'azienda ha continuato a innovare e ottimizzare la produzione, mantenendo sempre alti standard qualitativi.

LA NOSTRA MISSIONE

Il nostro impegno è quello di fornire prodotti di alta qualità, rispondendo alle esigenze dei nostri clienti nei settori più svariati, dall'automotive al tessile, dall'elettrodomestico all'aeronautica. Ogni molla e particolare metallico prodotto nel nostro stabilimento è sottoposto a rigorose verifiche e accompagnato da certificati di collaudo, garantendo così la massima affidabilità e rispondenza alle specifiche richieste.

LA NOSTRA PRODUZIONE

Oggi, il Mollificio Codega realizza molle e particolari metallici in filo di diametro compreso tra 0,10 e 24 mm, utilizzando tecno-

logie all'avanguardia e un parco macchine di alto livello. Investiamo costantemente sull'aggiornamento dei nostri macchinari per rimanere al passo con le ultime innovazioni tecnologiche e garantire la massima precisione e efficienza nella produzione. Tipologie di Molle. Disponiamo di un fornito magazzino di materie prime per rispondere prontamente ad ogni esigenza:

- Molle a compressione
- Molle tiranti
- Molle a torsione e doppia torsione
- Micromolle
- Molle sagomate
- Molle a nastro

CONSULENZA TECNICA SPECIALIZZATA

Il nostro ufficio tecnico vanta una vasta esperienza acquisita nel corso degli anni, offrendo consulenza tecnica completa per la progettazione di prodotti ottimizzati per il loro utilizzo. Siamo pronti ad assistervi in ogni fase del processo, dalla progettazione alla realizzazione, garantendo soluzioni tecniche avanzate e una perfetta rispondenza alle vostre specifiche esigenze.

PRODUZIONE PRECISA E AFFIDABILE

La fase di realizzazione dei nostri prodotti è seguita scrupolosamente da personale altamente qualificato, supportato da avanzati sistemi informatici che assicurano la massima precisione e

qualità in ogni fase del processo produttivo. Sia che si tratti di piccole o grandi produzioni, ci impegniamo a lavorare in stretta collaborazione con il cliente, garantendo il rispetto dei tempi di lavorazione e consegna.

CERTIFICAZIONI E QUALITÀ

Siamo certificati ISO 9001, il che significa che i nostri processi di produzione rispettano gli standard più elevati di gestione della qualità. Inoltre, disponiamo di un magazzino fornito di materie prime per rispondere prontamente ad ogni esigenza, anche su misura. Indipendentemente dalle dimensioni della produzione, garantiamo sempre il rispetto dei tempi di lavorazione e consegna.

INVESTIMENTI COSTANTI IN TECNOLOGIA

Gli standard qualitativamente alti che caratterizzano da sempre la produzione del Mollificio Luigi Codega, sono garantiti anche da un parco macchine di tutto rispetto: non basta saper progettare la molla perfetta, bisogna anche essere in grado di produrla rispettando gli standard richiesti.

Per questo motivo il mollificio investe costantemente su macchinari di produzione, per essere sempre aggiornato sulle nuove possibilità produttive che le innovazioni tecnologiche avute negli ultimi anni consentono, avvalendosi dei marchi delle più importanti aziende presenti sul mercato.





EcoElectric® WGear nella soluzione di movimentazione container di BGG s.p.a.

Alta forza di classe, moto governato e affidabilità outdoor: studio su ingombri, cinematica e tempi ciclo per un'operatività precisa, continua, pulita.

Nei cantieri, nelle aree tecniche e ovunque sia necessario il noleggio dell'energia, la vera differenza non la fanno solo le tonnellate sollevate, ma soprattutto l'affidabilità di piazzamento con cui il carico rimane lì nonostante le intemperie (pioggia, sole, vento). Da questa esigenza nasce la scelta di **BGG SpA "Bruno Group Generator"**: adottare un **sistema full-electric di sollevamento e posizionamento** per i propri **moduli di produzione di energia e BESS containerizzati 20' ISO**, capace di operare all'esterno con regolarità, misurabilità e semplicità di gestione.

I vincoli sono concreti: **alimentazioni industriali standard (400/480 V - 50/60 Hz)**, **geometrie compatibili con la luce da terra**, **profili di movimento regolari** e un **tempo di corsa**

misurato in pochi minuti, così da favorire sicurezza, prevedibilità e durata meccanica. La risposta di **GTS è EcoElectric® WGear**, un **attuatore elettromeccanico heavy-duty** configurato sul **ciclo reale** dell'applicazione adottata da **BGG SpA "Bruno Group Generator"**.

Il valore dell'elettrico, in questa soluzione, è nel **comando del movimento**. Nella Power Station containerizzata conta ciò che accade davvero sul campo: arrivo del modulo nel sito, posizionamento su basamenti o traverse, **allineamento ai passaggi cavi** e ai punti di connessione, controllo dell'altezza per garantire **ventilazione e distanze di sicurezza**, riprese frequenti in flotta noleggio tra un cantiere e l'altro. EcoElectric® WGear risponde con una spinta utile in classe "decine di kN per attuatore" per presidiare la ripartizione del carico sui quattro punti. La corsa è superiore al metro per coprire l'intero profilo di manovra, con velocità medie nell'ordine delle decine di mm/s e una ripetibilità in classe sub-millimetrica sui cicli, così che l'alli-

neamento diventi procedura e non abilità. Il corpo è progettato per l'esterno: **IP66/67** contro polveri e acqua, passaggi e guarnizioni dimensionati per pioggia, lavaggi e irraggiamento.

Nel mondo reale, il container incontra **carichi di vento** e sollecitazioni laterali. **WGear** è dimensionato per lo scenario combinato: **rigidezza meccanica** e **gioco controllato** lungo la catena cinematica limitano rotazioni della cassa durante le raffiche e nelle fasi di allineamento; la **sincronizzazione dei quattro punti** evita corse diseguali e fenomeni di racking. In fermo, il **freno di stazionamento a rilascio elettrico** blocca la posizione raggiunta anche in assenza di rete, mentre l'irreversibilità del sistema garantisce la posizione statica del container in qualsiasi condizione: la cinematica è impostata per garantire **auto-tenuta** nelle condizioni standard: quando l'operatore rilascia il comando, il modulo **resta in posizione**. Il tutto è coerente con i contesti tipici di Bruno: **cantieri, utility yard, aree di nolegg** **gio ed emergenze** in esterno, con **range termico operativo** adeguato e componenti idonei a urti, vibrazioni e raggi UV.

Le scelte progettuali sono state guidate dagli **ingombri** e dalla **luce da terra** richiesti dai telai **BGG**. La **corsa nell'ordine del metro e mezzo**, completata **in pochi minuti**, consente profili regolari che preservano struttura e organi; l'**interfaccia 400/480 V - 50/60 Hz** e l'uso di **strumenti software già noti ai team di automazione** rendono la messa in servizio lineare e ripetibile nei diversi siti. Non è stato "infilare un pezzo", ma

costruire attorno al **ciclo operativo BGG**: geometrie, cinematica, comandi e installazione.

L'effetto sulla soluzione è tangibile: il **modulo energia/BESS** viene sollevato e posizionato con **moto governato, l'allineamento ai quadri e ai passaggi cavi** diventa più rapido e standard, gli operatori percepiscono **fluidità e silenziosità** della manovra. Per il business di BGG, fatto di **flotte e riutilizzi frequenti**, questo si traduce in **uniformità tra impianti, avviamenti più rapidi** e una base tecnica pronta per **integrazioni digitali** (monitoraggio flotta e manutenzione su condizione). I numeri pubblici bastano a definire il perimetro senza entrare nei dettagli progettuali: **spinta "decine di kN per attuatore", corsa "~1,5 m", tempo di corsa "in pochi minuti"**. Con questa impostazione, gli impianti registrano **miglioramenti a doppia cifra** sulla disponibilità e **riduzioni significative** dei fermi non pianificati rispetto a soluzioni tradizionali: è su questi indicatori che si misura, davvero, la bontà di un sistema di movimentazione per **moduli energia e BESS**.

Scegliere **EcoElectric® WGear** significa adottare un **prodotto** che porta **forza di classe, corsa utile reale, movimento sotto controllo e robustezza outdoor** nello stesso attuatore, pronto a dialogare — quando serve — con i sistemi di supervisione della flotta. In sintesi, **EcoElectric® WGear** eleva la soluzione di **BGG SpA "Bruno Group Generator"** perché trasforma la movimentazione dei moduli energia in un **processo preciso, continuo e pulito**.





Compliance strategica, e sostenibilità integrata

Una nuova proposta operativa

Viviamo un'epoca in cui l'incertezza è diventata la nuova normalità. Le tensioni geopolitiche, i cambiamenti climatici, la digitalizzazione rapida e le crisi energetiche e sociali hanno modificato il contesto competitivo globale.

In questo scenario, la compliance non può più essere intesa come un mero adempimento normativo. Essere "a norma" è la condizione minima, ma non sufficiente, per garantire competitività e resilienza. Oggi la compliance è un tema strategico che incide sulla reputazione, sul posizionamento e sul valore delle imprese.

Il potere legislativo, spesso ondivago e orientato al consenso di breve periodo, produce norme frammentate, scarsamente definite e disallineate con i tempi delle organizzazioni. Per le imprese, ciò si traduce in un quadro instabile che richiede capacità di adattamento, visione e coerenza. Non basta più adeguarsi: occorre anticipare i cambiamenti, integrarli nei modelli di governance e trasformarli in leve di crescita.

Le organizzazioni più strutturate, con catene del valore complesse e parte di filiere estese, affrontano una sfida ulteriore: armonizzare normative, regole e policy differenti, evitando duplicazioni e inefficienze, per trasformarle in strumenti di governo e posizionamento competitivo.

COMPETENZE MULTIDISCIPLINARI PER SFIDE COMPLESSE

Gesta nasce e cresce con una missione precisa: *"promuovere un futuro sostenibile e responsabile, aiutando le organizzazioni a rispettare le normative, valorizzare l'etica e proteggere ciò che conta davvero — le persone, i valori, le attività, i dati e il pianeta"*. A differenza di molte realtà consulenziali specializzate in un singolo ambito, Gesta ha sviluppato nel tempo un approccio multidisciplinare e sistemico, che integra competenze in materia di compliance, sostenibilità, governance, trattamento dei dati, cybersecurity, parità di genere e sicurezza sul lavoro. Questo metodo non solo assicura alle imprese di *"essere conformi"*, ma permette di generare valore concreto e duraturo, trasformando gli obblighi in opportunità di miglioramento dei processi, della cultura interna e della reputazione esterna.

INTEGRARE È MEGLIO CHE DUPLICARE

Troppo spesso le organizzazioni gestiscono i modelli 231, i sistemi di gestione, il GDPR, la NIS 2, le pratiche di sostenibilità, la

sicurezza sul lavoro, il whistleblowing, la parità di genere come compartimenti stagni. Questo approccio “a silos” aumenta i costi, moltiplica i rischi e riduce l’efficacia della governance.

Gesta propone invece un modello integrato: un unico framework di riferimento che consente di semplificare la gestione, ridurre i rischi di incoerenza, migliorare i controlli interni e garantire una compliance realmente utile al business.

In questo contesto, anche le certificazioni diventano strumenti strategici e non meri “bollini” da esibire. I sistemi ISO (9001, 27001, 45001, 14001, 37001, ecc.), la certificazione per la parità di genere e la B Corp rappresentano asset che rafforzano i processi interni, consolidano la cultura organizzativa e aumentano la credibilità sul mercato.

GOVERNANCE: STRUTTURA E FIDUCIA

La governance aziendale non è soltanto un insieme di regole. È il modo in cui un’azienda prende decisioni, esercita il potere e bilancia gli interessi di tutti gli stakeholder. È struttura e fiducia allo stesso tempo.

Una buona governance si fonda su trasparenza, coerenza e responsabilità. Significa processi chiari, ruoli ben definiti, controlli efficaci e un sistema di reporting che consenta non solo di rispettare le norme, ma di rafforzare la strategia aziendale.

Comitati interni, politiche di sostenibilità, sistemi di audit, codici etici e meccanismi di whistleblowing sono solo alcuni strumenti operativi. L’obiettivo finale è sempre lo stesso: costruire fiducia nel mercato, ridurre i rischi operativi e reputazionali, migliorare

la capacità di attrarre capitali e talenti. Gesta accompagna le imprese nella definizione di assetti chiari, sostenibili e sicuri, capaci di supportare la direzione e l’internal auditing, allineando performance economiche, sostenibilità e gestione dei rischi.

LA CULTURA AZIENDALE: LA COMPLIANCE CHE PARLA ALLE PERSONE

Una compliance che non coinvolge le persone resta un esercizio sterile. La cultura aziendale — l’insieme di valori, credenze, comportamenti e pratiche condivise — è il vero DNA dell’organizzazione e il motore che trasforma le regole in azioni quotidiane.

Una cultura forte si manifesta nello stile di leadership, nei processi decisionali, nella comunicazione interna, nelle politiche HR e nel modo in cui si affrontano successi e insuccessi. È ciò che determina la motivazione dei dipendenti, la capacità di attrarre talenti, la reputazione esterna e, in definitiva, la competitività stessa.

Per questo Gesta mette al centro dei suoi progetti inclusione, empowerment e partecipazione attiva. Sono questi i veri moltiplicatori d’impatto, in grado di trasformare la compliance in un fattore di coesione e innovazione.

UNA NUOVA PROPOSTA OPERATIVA

Con questa visione, Gesta ha sviluppato una proposta con un approccio modulare, pensata per accompagnare le organizza-





zioni in un percorso scalabile di maturità organizzativa:

- **Check & Go:** Audit, report e presentazione. Una fotografia rapida e precisa dello stato di compliance, con l'indicazione delle priorità di intervento.
- **Plan & Train:** Audit, report, presentazione, piano d'azione e training. Oltre alla diagnosi, un piano operativo e un percorso formativo per sviluppare competenze interne.
- **Partner & Perform:** Audit, report, presentazione, piano d'a-

zione, training, implementazione e monitoraggio. La soluzione completa: non solo strategia, ma anche esecuzione e controllo continuo, in un rapporto di partnership.

- **Gesta Club:** Audit, 24 ore/anno di consulenza, 10% di sconto sul catalogo formazione, community esclusiva.

Una formula di abbonamento per chi desidera un supporto continuo, accesso facilitato alla formazione e networking con aziende orientate a innovazione e sostenibilità.

Attività	Check & Go	Plan & Train	Partner & Perform	Gesta Club
Audit	●	●	●	●
Report	●	●	●	
Presentazione report	●	●	●	
Piano di azione		●	●	
Training		●	●	
Implementazione			●	
Monitoraggio			●	
Consulenza 24 ore/anno				●
Sconto formazione 10%				●
Community	●	●	●	●

CON LO SGUARDO RIVOLTO AL FUTURO SOSTENIBILE

Gesta guarda al futuro con l'ambizione di diventare un punto di riferimento per le imprese e le pubbliche amministrazioni che vogliono coniugare performance e responsabilità. La sua mission è chiara: affiancare le organizzazioni come partner strategico, offrendo strumenti concreti per affrontare le sfide normative, organizzative e tecnologiche con competenza e visione.

Con un approccio basato sull'integrazione, Gesta contribuisce alla costruzione di un ecosistema aziendale più responsabile, competitivo e sostenibile, capace di generare valore non solo economico, ma anche sociale, ambientale e culturale.

"Ogni decisione presa oggi definisce il futuro che vogliamo costruire."

ALL data

The Best in Class Technology

DELVI
TECH

HORUS

www.shopalldata.it



L'intelligenza artificiale che rivoluziona l'ispezione elettronica

HORUS di Delvitech è la prima soluzione nativamente basata su intelligenza artificiale capace di gestire in modo integrato tutte le fasi di ispezione: SPI, Placement, Pre-Reflow e Post-Reflow.

Distribuita in Italia da ALL Data Srl, azienda che da oltre quarant'anni seleziona e offre ai propri clienti le migliori soluzioni "best in class", HORUS rappresenta l'unione perfetta tra innovazione tecnologica e affidabilità industriale.

Con **HORUS**, la qualità non è più un controllo: è una certezza intelligente.

Una sola piattaforma. Tutte le ispezioni. Nessun compromesso.

Grazie alla tecnologia 3IS (Intelligent Integrated Inspection System), HORUS offre un approccio totalmente nuovo:

- Un solo programma di ispezione per ogni fase del processo
- Setup ridotto, maggiore produttività
- Manutenzione semplificata e formazione minima
- Massima flessibilità per adattarsi a ogni esigenza produttiva



Accelerare l'innovazione industriale

e-Novia e il modello che unisce startup, AI fisica e collaborazione d'impresa per ridurre tempi e rischio

Nella manifattura italiana, la necessità di un'innovazione efficace, rapida e sostenibile è diventata imprescindibile per affrontare la sfida globale di competitività, digitalizzazione e transizione ecologica. Negli ultimi anni, numerosi report di settore hanno evidenziato come l'adozione di pratiche di open innovation — ovvero la collaborazione tra aziende, startup, centri di ricerca e partner tecnologici — consenta di ridurre fino al 30-50% i tempi di sviluppo prodotto e fino al 40% i costi complessivi di sperimentazione e validazione rispetto ai modelli tradizionali di R&D chiusa (fonti: *Open Innovation Market 2024*, *Innova Research Institute*; *Osservatori Politecnico di Milano*).

In questo scenario, e-Novia si afferma come partner strategico per le imprese industriali che cercano non solo consulenza, ma una piattaforma imprenditoriale capace di condividere rischi, investimenti e opportunità di mercato. Attraverso un modello integrato di Venture Studio e Consulenza per l'Innovazione, e-Novia ha sviluppato dal 2012 oltre 500 progetti, 80 prototipi industriali e 20 startup, affermandosi come un punto di connessione tra accademia e industria.

L'azienda con base milanese si distingue per la capacità di tra-

sformare idee ad alto potenziale in prodotti scalabili e nuove imprese, riducendo al minimo il rischio tecnologico e finanziario per i propri partner industriali.

LA PHYSICAL AI: QUANDO L'INTELLIGENZA ENTRA NELLA MATERIA

Il tratto distintivo di e-Novia risiede nella sua competenza nella Physical AI, ovvero l'infusione di intelligenza artificiale direttamente in prodotti e processi fisici.

Questa disciplina consente di creare macchine capaci di percepire, ragionare e agire autonomamente nell'ambiente reale, abilitando nuove frontiere di efficienza, sicurezza e valore aggiunto nei contesti produttivi.

TOKBO: IL BULLONE INTELLIGENTE CHE PARLA CON LA FABBRICA

Un esempio emblematico di questa capacità è Tokbo, il monitoring system di Agrati ed e-Novia che ha rivoluzionato i sistemi di fissaggio rendendoli "intelligenti". Il progetto dimostra come la sensoristica embedded e le piattaforme digitali possano trasformare un componente tradizionale in un sensore di performance, aprendo alle industrie nuovi mercati e modelli di business data-driven. Dotato di sensori in grado di monitorare vibrazioni e coppia di serraggio, Tokbo fornisce informazioni essenziali per la sicurezza e la qualità delle infrastrutture. Collegato a una piattaforma digitale proprietaria, consente manutenzione predittiva strutturale su larga scala, riducendo tempi di fermo e costi operativi.

e-Novia ha guidato l'intero percorso di sviluppo, seguendo un processo strutturato in più fasi:

1. Identificazione e validazione del mercato
 2. Ideazione del concetto di "vite parlante"
 3. Definizione del percorso di business e tecnologico
 4. Progettazione della user experience
 5. Progettazione e lo sviluppo della piattaforma cloud
 6. Costituzione della nuova impresa dedicata (newco)
 7. Sviluppo del sistema completo e transizione alla produzione
- Questo approccio end-to-end ha portato alla nascita di Tokbo, oggi nuovo protagonista del mercato dei sistemi di fissaggio intelligenti per le costruzioni e la manifattura avanzata.

VERSO UN MODELLO DI INNOVAZIONE MISURABILE E SOSTENIBILE

I dati di mercato e le esperienze concrete convergono su un punto: adottare modelli di Open Innovation consente alle imprese italiane di avviare percorsi di innovazione strutturati, misurabili e sostenibili, riducendo in modo significativo rischi, tempi e costi rispetto agli approcci tradizionali. In questo scenario, e-Novia si distingue come un partner strategico, capace di affiancare le aziende lungo l'intero ciclo dell'innovazione: dall'analisi e comprensione del problema, alla definizione del modello di innovazione più adatto (che si tratti di un progetto di consulenza o della creazione di una nuova startup in joint venture) fino al progetto di sviluppo tecnologico, accompagnando i partner fino al prodotto industriale pronto per il mercato.

Grazie alla combinazione di competenze ingegneristiche, capacità imprenditoriali e know-how tecnologico, e-Novia traduce la ricerca in valore concreto, offrendo alle imprese un ecosistema completo per trasformare idee in soluzioni scalabili. Una vera e propria "fabbrica dell'innovazione", al servizio della competitività del Made in Italy industriale, che connette ricerca, impresa e tecnologia per costruire la manifattura del futuro.

«L'innovazione non è un evento, ma un ecosistema. Con e-Novia vogliamo dare forma "all'intelligenza che vive nel fisico", costruendo un ponte tra il mondo della ricerca e quello dell'industria».
Massimiliano Benci | CEO.

Sito web: <https://e-novia.it/>



— Fabio Lepre —

Giornalista

Accordi per l'innovazione, via alle domande



731 milioni di euro per i progetti di ricerca industriale e sviluppo sperimentale ad alto impatto tecnologico. Sportello aperto fino a metà febbraio

tornano al centro della politica industriale italiana gli Accordi per l'innovazione con una nuova finestra da 731 milioni di euro dedicata ai progetti di ricerca industriale e sviluppo strumenti più impattanti in termini di ticket per singolo progetto, con importi compresi tra 5 e 40 milioni di euro destinati a spingere filiere come automotive, semiconduttori, robotica, quantistica e reti di telecomunicazione.

La combinazione di contributo a fondo perduto e finanziamento agevolato, le intensità differenziate per dimensione d'impresa, le premialità per il Mezzogiorno e per chi investe su parità di genere e collaborazione pubblico-privato sono misure pensate per spingere le filiere italiane a salire di livello tecnologico, attrarre investimenti qualificati, rafforzare i legami tra imprese e sistema della ricerca e allineare gli incentivi alle priorità europee su transizione digitale, sostenibilità ambientale e riduzione dei divari territoriali.

CHE COSA SONO GLI ACCORDI PER L'INNOVAZIONE

Gli Accordi per l'innovazione sono strumenti negoziali con cui il Mimit cofinanzia - insieme alle Regioni e ad altre amministrazioni pubbliche - grandi progetti di ricerca industriale e sviluppo sperimentale ritenuti strategici per la competitività tecnologica del Paese. In pratica le imprese (singole o in partenariato) definiscono un progetto di ricerca e sviluppo e il Ministero negozia un accordo quadro. Dopodiché l'intervento viene sostenuto con contributi e finanziamenti agevolati. Questa nuova edizione è disciplinata dal decreto ministeriale del 4 settembre 2025, che ridefinisce le procedure di concessione ed erogazione delle agevolazioni a valere sul Fondo per la crescita sostenibile, e dal decreto direttoriale del 27 ottobre 2025 che fissa termini, modalità di presentazione delle domande, criteri di valutazione e regole per i costi ammissibili.

Il nuovo sportello è orientato a progetti che utilizzano le *Key enabling technologies* per generare nuovi prodotti, processi o servizi o un miglio-



ramento di quelli esistenti, nei settori manifatturiero, digitale e delle telecomunicazioni.

LA DOTAZIONE FINANZIARIA

La dotazione dei nuovi Accordi per l'innovazione è pari a 731 milioni di euro, stanziata con il decreto ministeriale del 4 settembre 2025 e ripartita su due macrogruppi di aree tecnologiche coerenti con gli allegati al decreto. Il primo blocco, pari a 530 milioni di euro, è destinato a progetti che ricadono nelle aree di intervento legate ad automotive e competitività industriale nel settore dei trasporti, materiali avanzati, robotica e semiconduttori. L'obiettivo politico-industriale è accompagnare la trasformazione della mobilità, potenziare la catena del valore dei materiali innovativi e sostenere lo sviluppo di sistemi robotici e componenti microelettronici che sono alla base dell'industria 4.0 e 5.0.

Il secondo blocco, pari a 201 milioni di euro, è invece dedicato alle aree dell'innovazione più di frontiera: tecnologie quantistiche, reti di telecomunicazione, cavi sottomarini, realtà virtuale e aumentata. A queste ri-

sorse nazionali possono aggiungersi gli apporti finanziari delle Regioni e di altre amministrazioni tramite gli Accordi quadro definiti sulla base di manifestazioni di interesse. Il quadro finanziario, comprensivo dei cofinanziamenti territoriali e delle eventuali riserve, viene pubblicato sul sito del Ministero delle Imprese e del Made in Italy nella sezione dedicata agli Accordi per l'innovazione.

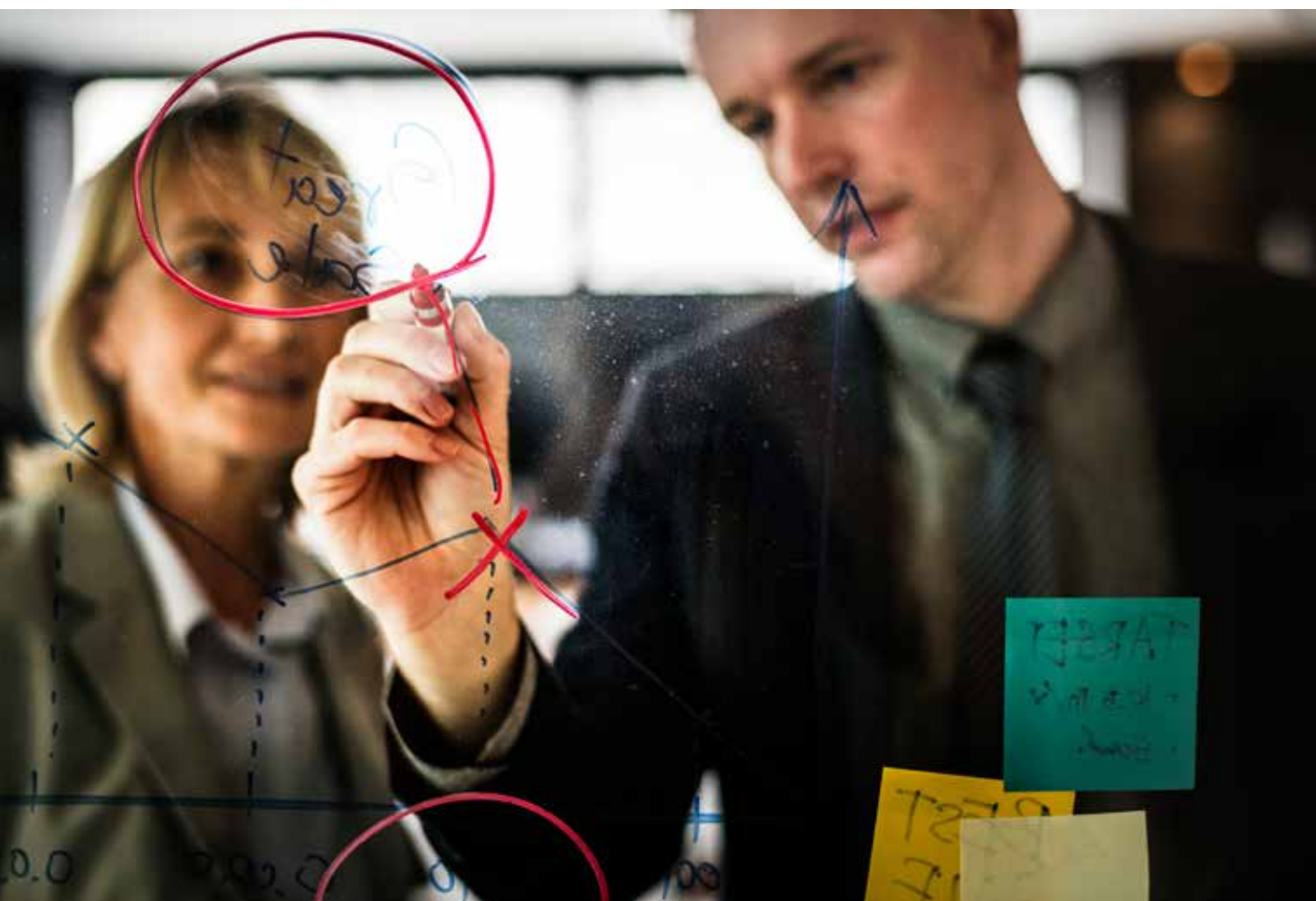
LA RIPARTIZIONE DEI FONDI

– 530 M€ – SETTORI CORE:

automotive, trasporti, materiali avanzati,
robotica, semiconduttori

– 201 M€ – TECNOLOGIE DI FRONTIERA:

tecnologie quantistiche, reti telecom, cavi sottomarini,
realtà virtuale/aumentata



QUALI SONO LE IMPRESE BENEFICIARIE

La misura dei nuovi Accordi per l'innovazione è rivolta alle imprese che esercitano attività industriali o di trasporto ai sensi dell'articolo 2195 del Codice civile, comprese quelle artigiane e ausiliarie delle precedenti attività, oltre che ai centri e agli organismi di ricerca.

I progetti possono essere presentati singolarmente o in forma congiunta, fino a un massimo di cinque soggetti co-proponenti. In quest'ultimo caso è necessario formalizzare la collaborazione tramite strumenti giuridici quali contratto di rete, consorzio o accordo di partenariato con la garanzia della ripartizione di ruoli, responsabilità e risultati.

Ciascuna impresa può presentare una sola domanda come soggetto singolo o capofila di un progetto congiunto, ma può partecipare come co-proponente a più progetti, a condizione che la somma dei costi ammissibili non superi il 60% del proprio fatturato medio sugli ultimi due bilanci approvati. È una clausola di disciplina finanziaria pensata per evitare che un singolo soggetto si sovraccarichi di iniziative sproporzionate rispetto alla propria dimensione economica.

Per gli organismi di ricerca il decreto prevede maggiore flessibilità: possono partecipare a più progetti tramite diversi dipartimenti, istituti o unità dotate di autonomia gestionale e finanziaria con il vincolo che ogni unità possa essere coinvolta in un solo programma per ciascuna area di intervento.

DIMENSIONE, DURATA E NATURA DEI PROGETTI FINANZIABILI

Le iniziative agevolabili devono prevedere spese e costi ammissibili non inferiori a 5 milioni di euro e non superiori a 40 milioni di euro con una durata compresa tra 18 e 36 mesi. I progetti devono quindi essere avviati dopo la presentazione della domanda, pena l'inammissibilità delle spese. Sul piano contenutistico sono ammessi solo progetti che comprendano attività di ricerca industriale e sviluppo sperimentale, in linea con le definizioni del regolamento dell'Unione europea sugli aiuti di Stato per ricerca e sviluppo. La ricerca industriale copre la generazione di nuove conoscenze e tecnologie mentre lo sviluppo sperimentale riguarda la prototipazione, la realizzazione di prodotti o processi pilota e le attività di validazione in ambiente rilevante. Restano escluse le mere modifiche di routine o gli adeguamenti periodici a soluzioni già esistenti.

L'orizzonte tecnologico è quello delle tecnologie abilitanti fondamentali – dai materiali avanzati alla microelettronica, dalla robotica all'intelligenza artificiale, dalle reti ultra-broadband alle tecnologie quantistiche – con l'obiettivo di generare un salto di qualità misurabile in termini di competitività, impatto ambientale e ricadute industriali lungo le filiere manifatturiere e digitali.



SPESE AMMISSIBILI

Il decreto direttoriale elenca le categorie di costo che possono essere coperte dalle agevolazioni. Rientrano innanzitutto i costi relativi al personale direttamente impegnato nelle attività di ricerca e sviluppo e dunque ricercatori, tecnici e altro personale ausiliario. Sono esclusi i profili amministrativi, contabili e commerciali. Sono inoltre ammissibili gli strumenti e le attrezzature di nuova fabbricazione, nella misura in cui sono utilizzati per il progetto e limitatamente alle quote di ammortamento riferite alla durata dell'iniziativa. A questi si affiancano i servizi di consulenza e di ricerca contrattuale, comprese le spese per l'acquisizione o la licenza di risultati di ricerca, brevetti e know-how, purché a condizioni di mercato e funzionali allo sviluppo del progetto.

Le spese generali e i materiali di consumo collegati alle attività progettuali sono riconosciuti in forma forfettaria fino a un massimo del 20% del totale dei costi ammissibili relativi a personale, strumenti, attrezzature e servizi di consulenza. Tutti i costi devono essere tracciati in una contabilità separata o mediante un sistema di codifica specifico e devono essere

supportati da documenti contabili con pieno valore probatorio e collegati a pagamenti effettuati nel periodo di svolgimento del progetto.

È infine possibile utilizzare il prototipo o il prodotto pilota anche a fini commerciali, ma solo se coincide con il prodotto finale e se il costo di fabbricazione è troppo elevato per limitarne l'impiego alla sola dimostrazione. In questa ipotesi i costi sono ammissibili solo pro-quota, proporzionati al tempo di utilizzo per ricerca e sviluppo e gli eventuali ricavi generati nel corso del progetto devono essere sottratti dal costo ammissibile.

COSA FINANZIA

– PERSONALE:

ricercatori, tecnici e staff ausiliario direttamente coinvolto
Strumenti e attrezzature: nuovi, usati per il progetto (ammissibili le quote di ammortamento).

– SERVIZI E CONSULENZE:

ricerca contrattuale, brevetti e know-how a condizioni di mercato.

– SPESE GENERALI E MATERIALI DI CONSUMO:

forfettarie, fino al 20% dei costi ammissibili principali.

– PROTOTIPI/PILOTI:

utilizzo commerciale ammesso solo se coincide con il prodotto finale

CONTRIBUTO E FINANZIAMENTO AGEVOLATO

Le agevolazioni si articolano in due strumenti: un contributo diretto alla spesa e, per le sole imprese che lo richiedono, un finanziamento agevolato. Il contributo alla spesa è concesso entro i limiti massimi calcolati sul totale dei costi ammissibili del progetto: 45% per le piccole imprese, 35% per le medie imprese, 25% per le grandi imprese. Il finanziamento agevolato può coprire fino al 20% delle spese ammissibili ed è una leva aggiuntiva e non obbligatoria che si affianca al contributo.

Per gli organismi di ricerca il regime è più lineare: le agevolazioni vengono concesse come contributo diretto alla spesa, con un'intensità pari al 50% dei costi per le attività di ricerca industriale e al 25% per le attività di sviluppo sperimentale.

È poi previsto un aumento di 15 punti percentuali dell'intensità di aiuti, sempre nel rispetto dei massimali dell'Unione europea, quando ricorre almeno una delle seguenti condizioni: il progetto prevede una collaborazione effettiva tra imprese, di cui almeno una Pmi, senza che un singolo partner sostenga da solo più del 70% dei costi; è interamente realizzato nelle regioni del Mezzogiorno; prevede una collaborazione effettiva tra impresa e uno o più organismi di ricerca che sostengono almeno il 10% dei costi ammissibili e mantengono il diritto di pubblicare i propri risultati.

LA RISERVA PER IL MEZZOGIORNO

Una quota pari al 34% delle risorse complessive è riservata ai progetti da realizzare nelle regioni del Mezzogiorno: Abruzzo, Molise, Campania, Basilicata, Calabria, Puglia, Sardegna e Sicilia. Questa previsione allinea la misura alla strategia nazionale di coesione e alla normativa che impone una quota minima di investimenti nelle aree meno sviluppate.

In parallelo l'intervento è vincolato al rispetto del principio Dnsh (*Do no significant harm*) definito dal regolamento europeo sulla tassonomia sostenibile. In sede istruttoria il soggetto gestore verifica che il progetto non arrechi un danno agli obiettivi ambientali europei e che gli impatti siano mitigati e coerenti con i target di transizione verde. Il mancato rispetto del principio Dnsh è motivo di inammissibilità, indipendentemente dalla qualità tecnologica della proposta.

VALUTAZIONE, PUNTEGGI E GRADUATORIA

L'accesso alle agevolazioni avviene tramite una procedura valutativa negoziale. Dopo la chiusura dello sportello il Ministero delle Imprese



e del Made in Italy forma graduatorie distinte per le diverse dotazioni di risorse, sulla base del punteggio attribuito ai progetti in funzione dei criteri fissati dall'articolo 9 del decreto e dettagliati nell'allegato 8. La valutazione si articola infatti in tre macro-criteri: caratteristiche del soggetto proponente (solidità economico-finanziaria, capacità tecnico-organizzativa, capacità di rimborsare il finanziamento agevolato), qualità tecnico-scientifica e fattibilità del progetto e impatto atteso in termini di competitività, crescita, sfruttamento e disseminazione dei risultati.

Per superare la soglia di ammissibilità istruttoria devono essere rispettate tre condizioni: un punteggio minimo per ciascun criterio (almeno 18 punti per le caratteristiche del proponente, 25 per la qualità del progetto e 12 per l'impatto) e un punteggio complessivo di almeno 70 punti. Nel caso di richiesta di finanziamento agevolato, l'indicatore di capacità di rimborso deve essere almeno pari a 3,2.

Un elemento interessante è l'introduzione di una premialità per la certificazione della parità di genere: i soggetti proponenti che, alla data del 31 dicembre precedente la domanda, possiedono la certificazione ottengono 2 punti aggiuntivi sul punteggio individuale. Questa maggiorazione è però applicata in fase istruttoria e non incide sulla formazione della graduatoria iniziale di accesso che resta basata sui punteggi dei progetti. In caso di parità di punteggio tra due o più proposte, prevale il progetto con il minor costo ammissibile. Si tratta di un criterio che, a parità di qua-

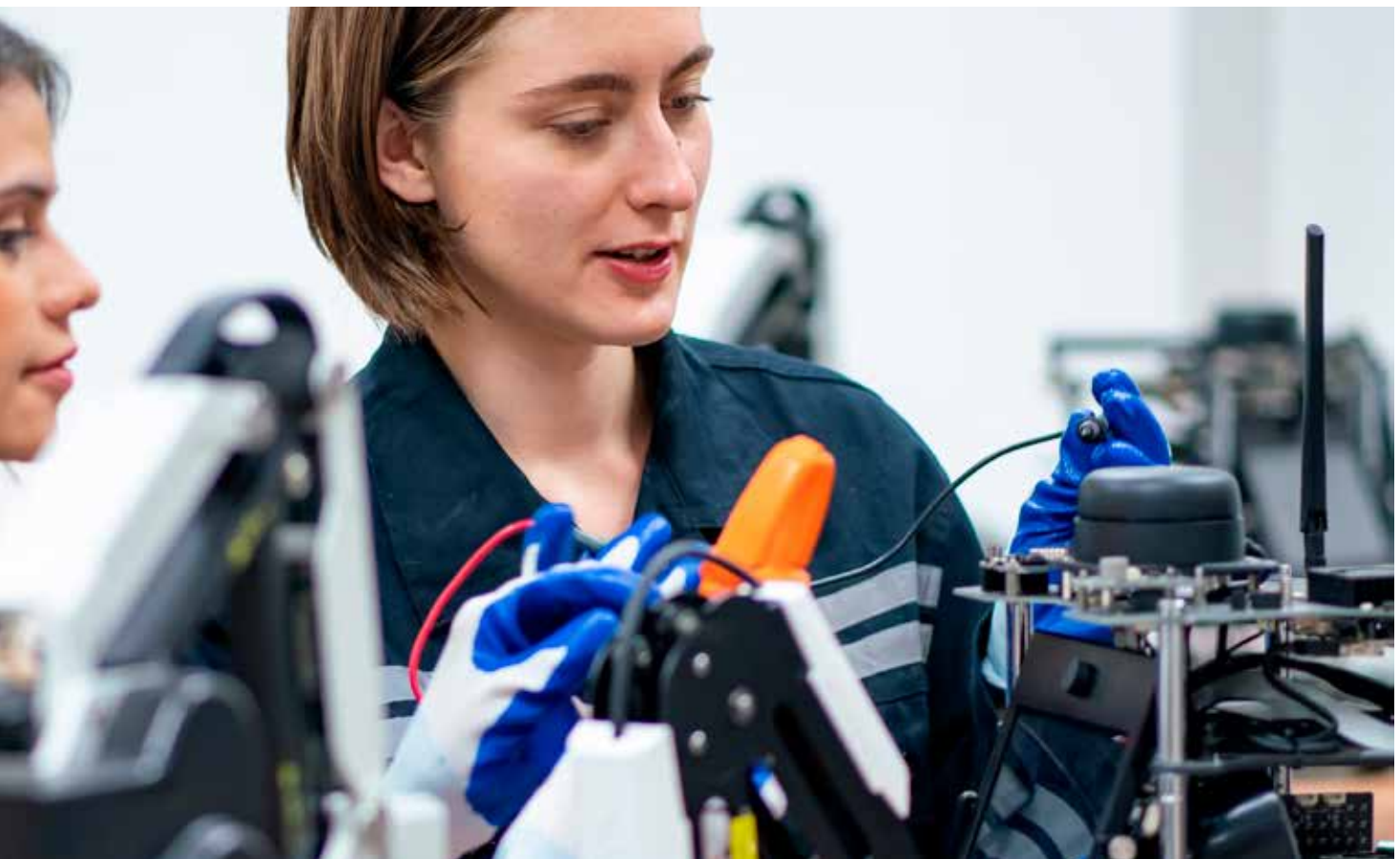
lità, favorisce le iniziative più efficienti nel rapporto tra risorse richieste e risultati attesi.

TEMPISTICHE E SPORTELLO

Le domande di agevolazione devono essere presentate solo in via telematica a partire dalle 10 del 14 gennaio 2026 fino alle 18 del 18 febbraio 2026, utilizzando la piattaforma gestita da Mediocredito Centrale, raggiungibile all'indirizzo fondocrescitasostenibile.mcc.it. Le domande presentate con modalità diverse o oltre i termini sono considerate irricevibili.

A curare per conto del Mimit l'istruttoria tecnico-amministrativa dei progetti, l'erogazione delle agevolazioni e le attività di monitoraggio e controllo è il Mediocredito Centrale in qualità di soggetto gestore del Fondo per la crescita sostenibile. A seguito della domanda il gestore genera il Cup (Codice unico di progetto) e lo comunica ai beneficiari, compresi enti pubblici e organismi di diritto pubblico, previo conferimento di delega.

Le graduatorie di accesso alla fase istruttoria devono essere pubblicate entro 15 giorni dalla chiusura dello sportello sul sito del Mimit. Al termine dell'istruttoria, eventuali scostamenti tra i dati dichiarati in domanda e quelli emersi dalle verifiche comportano il rischio di una rimodulazione della posizione nella graduatoria finale.





Elifriulia e Hoffmann Group:

massima sicurezza nella manutenzione aeronautica

Nella manutenzione aeronautica non esistono margini d'errore. Precisione e ordine sono le parole chiave che guidano ogni intervento tecnico. È in questo contesto ad altissima specializzazione che si inserisce la collaborazione tra Hoffmann Group, partner leader in Europa per utensili di qualità, postazioni di lavoro e DPI, ed Elifriulia, storica azienda friulana che da oltre cinquant'anni opera nel settore elicotteristico.

Al centro, la fornitura di carrelli portautensili GARANT personalizzati ed equipaggiati con utensili certificati Stahlwille, selezionati con cura per soddisfare gli elevati standard del settore aeronautico. Una partnership strategica che ha generato vantaggi tangibili in termini di efficienza e sicurezza, asset fondamentali nelle operazioni di manutenzione di elicotteri e altri aeromobili.

COSA HANNO A CHE FARE UN CARRELLO PORTAUTENSILI E LA SICUREZZA IN VOLO?

"Immaginate che un manutentore dimentichi inavvertitamente un semplice cacciavite vicino alla presa d'aria di una turbina. Questo potrebbe entrare e mettere a rischio la sicurezza delle persone in volo, ma anche causare danni economici incalcolabili" – spiega Alessio Codarin, Maintenance Manager Deputy e Responsabile gestione tecnica delle manutenzioni di Elifriulia.

In aeronautica, i danni causati da oggetti estranei (FOD) possono mettere a repentaglio la sicurezza e avere serie conse-

guenze sulla vita umana. Per questo, anche nelle operazioni di manutenzione, è fondamentale assicurarsi che nessuna attrezzatura venga lasciata all'interno degli aeromobili.

"Ogni tecnico deve disporre di una trousse personale, ovvero un set di attrezzi individuale di cui è direttamente responsabile. Terminato ogni intervento di manutenzione, bisogna controllare che tutti gli attrezzi siano riposti nella propria cassetta. Ciò è richiesto dalla normativa e rientra nelle misure di sicurezza" – spiega Codarin.

È qui che è entrata in gioco Hoffmann Group, proponendo l'adozione di carrelli e cassettiere dotati di inserti in foam bicolore – grigi in superficie e gialli su fondo – capaci di organizzare e disporre gli utensili in modo efficiente e ordinato e di segnalare visivamente, a colpo d'occhio, l'eventuale assenza di un utensile. Inoltre, l'opportunità di attrezzarli con gli utensili Stahlwille, dotati delle certificazioni richieste nel settore e forniti da Hoffmann Group, ha reso la fornitura completa e l'approvvigionamento efficiente.

"Ogni giorno, i carrelli di Hoffmann Group ci aiutano a lavorare in modo più efficiente e terminare ogni intervento con precisione e sicurezza. Pulizia e ordine sono le parole chiave che meglio descrivono i benefici che hanno portato all'attività di manutenzione". Il valore della soluzione adottata è stato riconosciuto anche dall'ENAC, che durante un audit ha elogiato il sistema di controllo visivo degli attrezzi con foam a contrasto. *"Abbiamo adottato questo standard prima ancora che venisse formalizzato"* – racconta Codarin. *"Per noi è una questione di cultura e responsabilità."*

INSERTI PORTAUTENSILI EFORM

Gli inserti portautensili eForm sono organizer in schiuma espansa fresata su misura, progettati per riporre ogni utensile nella sua esatta sagoma, garantendo ordine immediato e un colpo d'occhio preciso su ciò che è disponibile e ciò che manca. La schiuma è leggera, resistente, facile da pulire e disponibile in più spessori e colori a contrasto, così da facilitare il controllo visivo degli utensili. Grazie al configuratore online eForm, è possibile personalizzare completamente il layout degli inserti: si scelgono le dimensioni, si posizionano gli utensili tra migliaia di modelli disponibili oppure si importano utensili speciali tramite scansione, e si visualizza tutto in anteprima fotorealistica. Questo permette di organizzare in modo intelligente cassette di carrelli, banchi da lavoro, valigette o shadow boards, riducendo tempi di ricerca, errori e ingombri, e aumentando la produttività e l'efficienza dei processi fin da subito.

CONSULENZA E RAPIDITÀ: I FATTORI CHIAVE DI UNA PARTNERSHIP DI SUCCESSO

A fare la differenza nella riuscita di quella che è possibile considerare più di una semplice fornitura, è stato l'approccio consulenziale e la capacità dei referenti di Elifriulia e Hoffmann Group di lavorare insieme, uniti da un obiettivo comune.

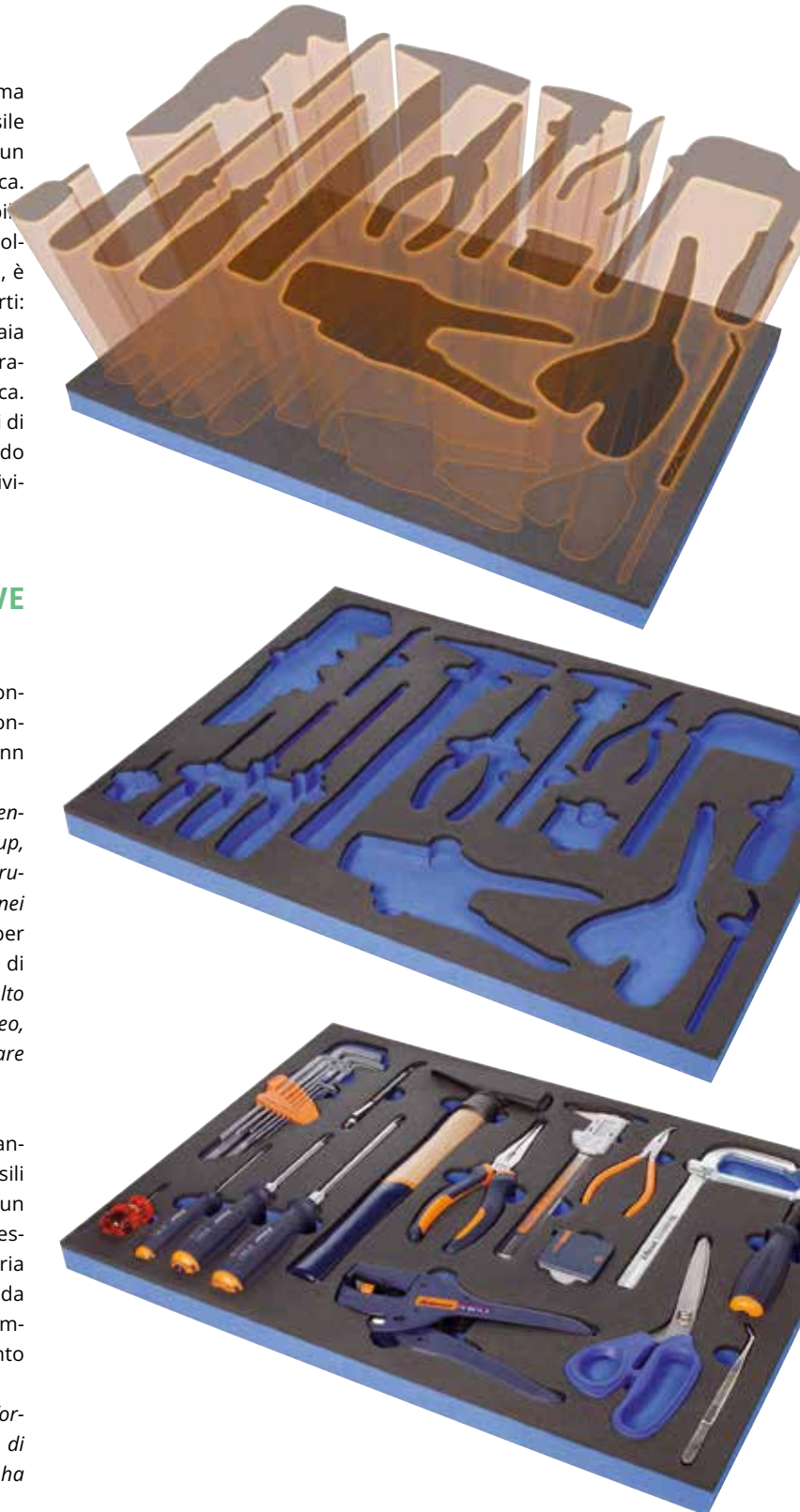
"Abbiamo progettato insieme ogni dettaglio, grazie alla competenza tecnica di Stefano Tel, nostro riferimento in Hoffmann Group, che ci ha accompagnato passo passo: dalla mappatura degli strumenti realmente impiegati, all'ottimizzazione dell'ergonomia nei carrelli" - racconta Codarin. Ogni cassetto è stato disegnato per facilitare i gesti quotidiani dei manutentori, ridurre i margini di errore e migliorare l'efficienza. *"Le nostre esigenze sono molto specifiche. A seconda del tipo di elicottero, americano o europeo, servono attrezzi metrici o in pollici. La possibilità di personalizzare ogni carrello è stata essenziale."*

Nelle attività di manutenzione, è estremamente importante poter contare su un fornitore in grado di fornire utensili particolari in tempi rapidissimi. L'eventuale riparazione di un velivolo deve, infatti, avvenire in tempi stretti e richiede spesso strumenti specifici, non sempre disponibili nell'attrezzatura dell'azienda. Per questo, la rapidità di consegna assicurata da Hoffmann Group grazie al nuovo magazzino logistico di Norimberga, LogisticCity, rappresenta un ulteriore valore aggiunto per Elifriulia.

"Nel settore aeronautico, dove le tempistiche sono critiche, un fornitore deve rispondere prontamente. Spesso abbiamo bisogno di strumenti in un solo giorno. La logistica di Hoffmann Group ci ha sempre garantito consegne rapidissime".

CRESCITA, INNOVAZIONE E NUOVI TRAGUARDI

Elifriulia ha obiettivi di crescita ambiziosi e le risorse per poterli presto raggiungere: nuove basi operative in Italia e all'estero,



In alto: la schiuma espansa viene fresata per ottenere l'alloggiamento esatto di ogni utensile. In mezzo: gli inserti bicolore facilitano il controllo visivo: un utensile mancante è immediatamente riconoscibile. In basso: gli utensili sono organizzati secondo i flussi di lavoro, migliorando ordine, sicurezza e produttività operativa.

Nella pagina a fianco, in copertina: i carrelli portautensili GARANT, personalizzati ed equipaggiati con utensili certificati Stahlwille, hanno generato vantaggi tangibili in termini di efficienza e sicurezza.





A fianco: il configuratore online eForm consente di progettare il layout degli inserti portautensili scegliendo tra migliaia di utensili.

In basso: A sinistra Stefano Tel di Hoffmann Group, a destra Alessio Codarin di Elifriulia con il carrello portautensili GARANT

un incremento delle attività di manutenzione e l'ingresso nel gruppo internazionale Eliance, con una flotta di oltre 110 elicotteri. *"Avremo bisogno di attrezzature ancora più performanti, su misura. Vogliamo continuare a svilupparci e a farlo insieme ai partner giusti"*. Una collaborazione come quella tra Elifriulia e Hoffmann Group va oltre la relazione tra fornitore e cliente, è un progetto condiviso, dove ascolto e attenzione ai dettagli fanno la differenza.

ELIFRIULIA

Elifriulia è una delle più importanti società italiane specializzata in servizi elicotteristici in Italia e all'estero. L'azienda di Ronchi dei Legionari, Gorizia, oggi parte del gruppo Eliance, ha alle spalle un'esperienza di oltre cinquant'anni nell'aviazione civile e dispone di una flotta di elicotteri moderna e diversificata e di uno staff altamente qualificato. La qualità del servizio, la sicurezza operativa e il continuo investimento in tecnologie avanzate e formazione rendono Elifriulia un punto di riferimento per enti pubblici, aziende e clienti privati.

HOFFMANN GROUP

Più di quattro mila persone altamente motivate fanno di Hoffmann Group il partner leader in Europa per utensili di qualità, postazioni di lavoro e stoccaggio e DPI. Grazie a numerosi ser-

vizi, Hoffmann Group semplifica le procedure di approvvigionamento e fornitura di 135.000 clienti in 50 Paesi. Oltre ai brand GARANT e HOLEX, Hoffmann Group offre più di 500 marchi di punta, ponendosi come unico fornitore per grandi industrie e PMI in tutto il mondo. Hoffmann SE, il cuore del Gruppo, fa parte della società svizzera SFS AG dal 2022 ed è gestito come divisione indipendente.





SFOGLIA LA
BROCHURE

FAI DECOLLARE LA TUA PRODUTTIVITÀ NEL SETTORE AEROSPAZIALE

Hoffmann Group è partner strategico per le aziende metalmeccaniche del settore aerospaziale con un catalogo specializzato che comprende **utensili, arredi industriali e DPI**.

- **MONTAGGIO E MANUTENZIONE**

L'offerta include i migliori utensili di montaggio di produttori riconosciuti a livello mondiale, prodotti ESD, strumenti di misura Bluetooth e soluzioni di arredamento industriale.

- **LAVORAZIONI MECCANICHE DI ALTA PRECISIONE**

Per la lavorazione di leghe leggere come alluminio e titanio, essenziali nell'aerospazio, offriamo utensili e sistemi di serraggio conformi agli standard internazionali ISO, AS o EN ad alte prestazioni.

- **SICUREZZA E DPI**

Proteggiamo ogni operatore dalla testa ai piedi, anche attraverso la consulenza tecnica di esperti DPI e servizi dedicati che consentono di dotare i propri collaboratori di DPI su misura.

Inoltre, puoi contare sull'ampia disponibilità di prodotti, la **sicurezza delle forniture** e la possibilità di richiedere **prodotti speciali** grazie a una rete capillare di produttori selezionati.



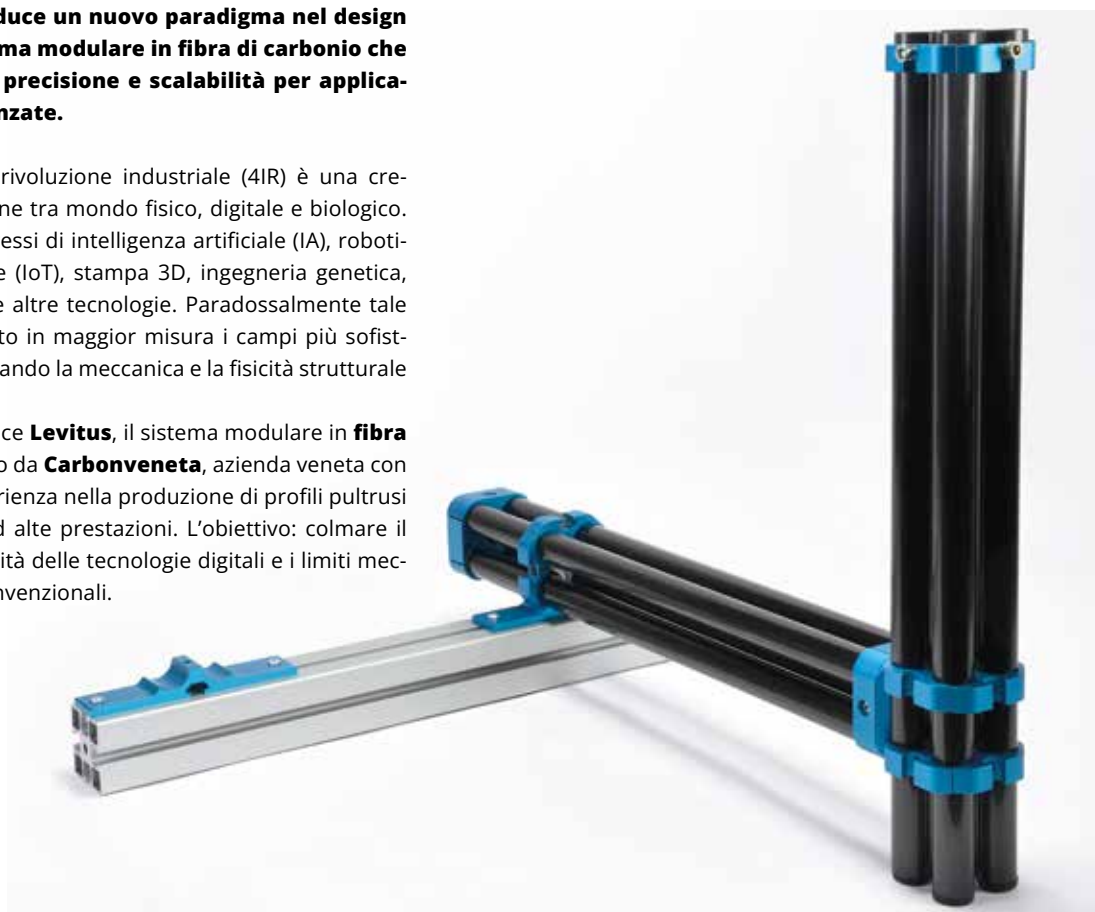
LEVITUS:

il sistema modulare in fibra di carbonio che ridefinisce la meccanica strutturale

Carbonveneta introduce un nuovo paradigma nel design strutturale: un sistema modulare in fibra di carbonio che coniuga leggerezza, precisione e scalabilità per applicazioni industriali avanzate.

La cosiddetta quarta rivoluzione industriale (4IR) è una crescente compenetrazione tra mondo fisico, digitale e biologico. È una fusione di progressi di intelligenza artificiale (IA), robotica, Internet delle Cose (IoT), stampa 3D, ingegneria genetica, computer quantistici e altre tecnologie. Paradossalmente tale rivoluzione ha coinvolto in maggior misura i campi più sofisticati della tecnica, lasciando la meccanica e la fisicità strutturale allo stato d'origine.

In questo scenario nasce **Levitus**, il sistema modulare in **fibra di carbonio** sviluppato da **Carbonveneta**, azienda veneta con oltre vent'anni di esperienza nella produzione di profili pultrusi in fibra di carbonio ad alte prestazioni. L'obiettivo: colmare il divario tra le potenzialità delle tecnologie digitali e i limiti meccanici dei materiali convenzionali.



ESPERIENZA E INNOVAZIONE IN UN UNICO SISTEMA

Frutto di anni di ricerca, test e ottimizzazioni, Levitus rappresenta il primo sistema strutturale modulare interamente realizzato in fibra di carbonio e **connessioni in Ergal** (lega di alluminio 7075). Il risultato è una soluzione **leggera, rigida e componibile**, capace di adattarsi alle più diverse configurazioni industriali grazie a un set ottimizzato di componenti standard, che permette di ottenere strutture anche complesse con pochi codici.

Le connessioni meccaniche, dal design essenziale, garantiscono fissaggi intuitivi e stabili, mentre la compatibilità con i più diffusi **profili commerciali in alluminio** attraverso appositi **raccordi dedicati**, consente un'integrazione immediata con strutture esistenti. In questo modo, Levitus diventa una piattaforma ibrida capace di combinare la **leggerezza del carbonio** con la **versatilità degli standard industriali consolidati**.

PRESTAZIONI MECCANICHE E VANTAGGI FUNZIONALI

Uno dei dati più significativi è la **riduzione dell'85% del peso** rispetto a strutture equivalenti in alluminio. Questa caratteristica si traduce in una drastica diminuzione delle inerzie nei sistemi dinamici, con vantaggi diretti su velocità operative, consumi energetici e durata dei componenti.

La bassa massa in movimento riduce l'usura di cuscinetti e attuatori, migliora la precisione nei cicli ripetitivi e consente una maggiore efficienza energetica.





Per esempio, un risparmio di 500 grammi su un impianto automatico che normalmente esegue 8 cicli al minuto può tradursi in oltre **1.200 tonnellate di prodotto movimentato in più all'anno** a parità di energia consumata.

Oltre alla leggerezza, la **fibra di carbonio** offre eccezionale **resistenza a fatica**, stabilità dimensionale e **immunità alle variazioni termiche e chimiche**. Le connessioni in Ergal completano il sistema garantendo rigidità e sicurezza strutturale con tolleranze minime e una densità di soli 2,81 g/cm³. Il risultato è una combinazione ottimale di resistenza e duttilità, paragonabile a quella di alcuni acciai speciali ma con un peso drasticamente inferiore.

MODULARITÀ E SOSTENIBILITÀ

Levitus è un sistema **scalabile e componibile**, che permette di realizzare strutture modulari espandibili senza doverle smontare. Il principio costruttivo a giunzioni standard consente la creazione di telai, supporti, bracci e strutture cartesiane personalizzabili.

Ogni configurazione può essere modificata o ampliata con pochi codici e senza l'impiego di utensili speciali, favorendo la **rapidità di prototipazione** e la **manutenzione semplificata**. Dal punto di vista ambientale, la riduzione di peso contribuisce a una sensibile **diminuzione dei consumi energetici** e quindi delle emissioni indirette di CO₂. Inoltre, la lunga durata dei componenti in carbonio e la possibilità di riutilizzo delle parti rendono Levitus una soluzione coerente con i principi di **industria sostenibile e circolare**.

APPLICAZIONI INDUSTRIALI E OLTRE

Il sistema trova la sua naturale collocazione nell'**automazione industriale**, dove leggerezza e precisione sono fondamentali: bracci robotici, manipolatori, palettizzatori, sistemi cartesiani e teste di presa traggono vantaggio immediato dal passaggio al carbonio.

Levitus è tuttavia impiegabile anche in altri ambiti: **strutture temporanee ad alta resistenza, tralicci, americane per eventi, strumentazioni di misura, tensostrutture e applicazioni di design tecnico**. L'anodizzazione degli elementi in Ergal e la verniciatura del carbonio permettono inoltre di unire estetica e funzionalità, rendendo il sistema adatto anche a soluzioni d'arredo creative. Una delle **case history** più rappresentative è la **gru in fibra di carbonio per movimentazione vetri** installata a Milano, primo esempio in Italia di macchina di sollevamento completamente realizzata con profili in carbonio. I test hanno evidenziato un netto incremento di prestazioni e una riduzione dei tempi di movimentazione, confermando la validità ingegneristica del sistema.

UNA PIATTAFORMA PER L'INDUSTRIA 5.0

Con Levitus, Carbonveneta offre al mercato un sistema modulare che non è solo un prodotto, ma una **piattaforma tecnologica** aperta all'evoluzione dei processi produttivi. In un contesto in cui l'industria richiede efficienza, flessibilità e sostenibilità, la fibra di carbonio diventa il materiale abilitante per una meccanica più leggera, intelligente e duratura. **Levitus non è soltanto una nuova struttura: è un nuovo modo di progettare.**

LEVITUS[®]

the strength of lightness



Il rivoluzionario sistema modulare in fibra di carbonio

Un nuovo modo di progettare

Levitus[®] porta la fibra di carbonio nel cuore dell'automazione industriale, offrendo un sistema strutturale leggero, rigido e ad alta efficienza.

La riduzione dell'85% del peso rispetto all'alluminio consente aumenti significativi di velocità, minori consumi e una drastica riduzione dell'usura nei sistemi dinamici.

La modularità delle connessioni in Ergal e l'interfaccia diretta con i profili standard rendono il sistema immediatamente applicabile a robotica, movimentazione e meccanica avanzata.

Prestazioni superiori, integrazione immediata, massima affidabilità.

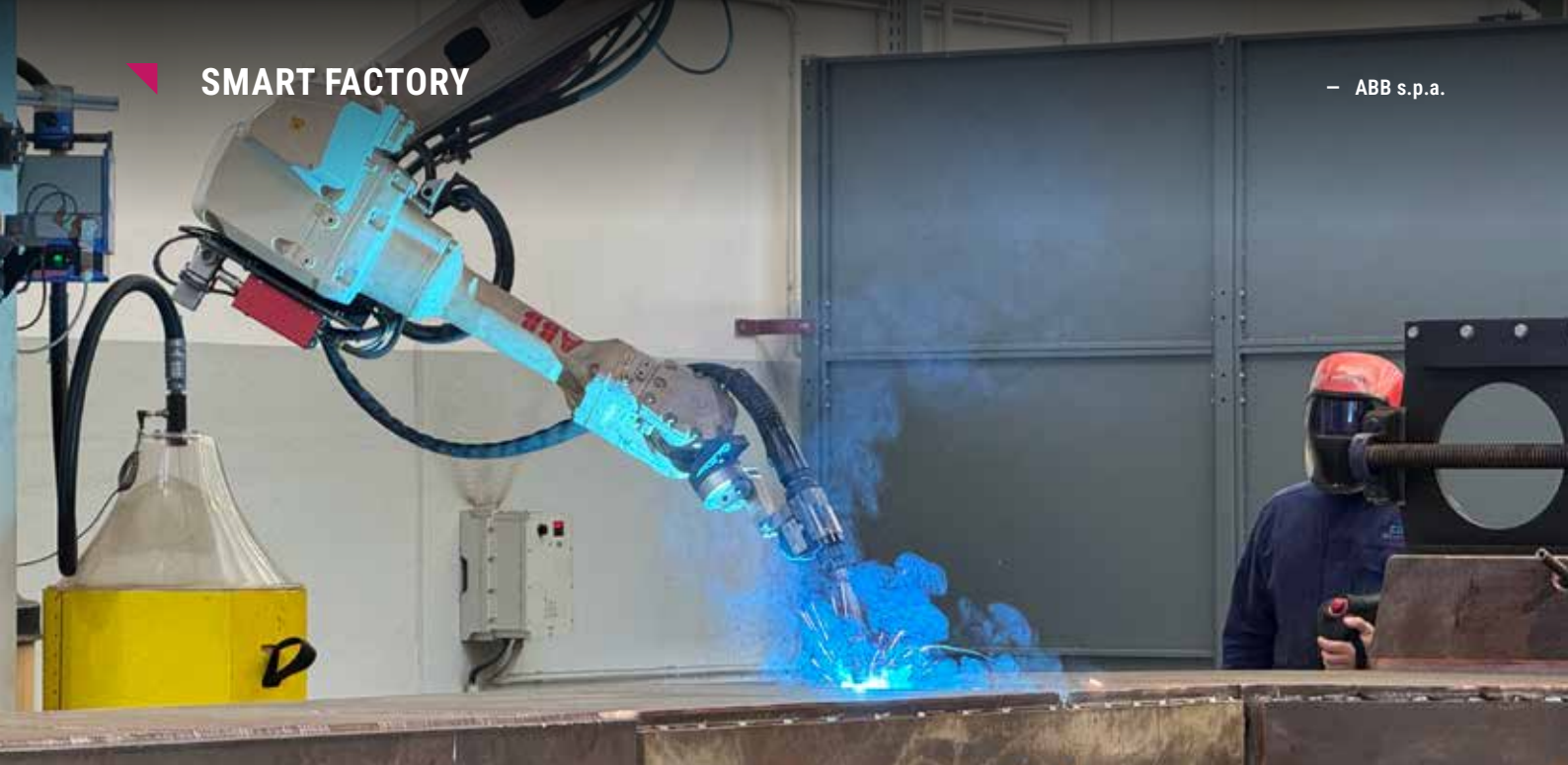


CARBONVENETA

www.carbonveneta.com

Tel. +39 0445 703051

info@carbonveneta.it



BRAR e ABB: automazione flessibile per una carpenteria d'eccellenza



BRAR Elettromeccanica, azienda italiana con sede a Pegognaga (MN), da cinquant'anni opera come punto di riferimento mondiale nella progettazione e realizzazione di soluzioni integrate per alte correnti, nei settori siderurgico, galvanico, metalmeccanico, automotive e nei forni industriali. La caratteristica distintiva di BRAR è la produzione di manufatti **grandi**, ogni volta **diversi**, fortemente **tailor made**, con requisiti variabili: dimensioni, peso, tipo di saldatura (acciaio, alluminio, rame con filo speciale).

Questa variabilità rappresentava per BRAR una sfida importante sul fronte dell'automazione: come rendere efficienti processi che richiedono strutture differenziate senza compromettere la qualità, e come alleggerire il carico fisico per gli operatori in saldature complesse?

In risposta a queste esigenze, BRAR si è mossa per individuare un fornitore che potesse garantire **aumento della qualità delle saldature**, riduzione dello sforzo sull'operatore nei compiti complessi, e incremento della capacità produttiva. È nata così la collaborazione con **ABB**, riconosciuta non solo come

fornitore di macchine, ma come punto di riferimento tecnologico: ABB ha messo a disposizione competenze specialistiche nel campo della saldatura, sperimentazioni preliminari e test pratici fin dalle fasi di pre-progetto. I test hanno mostrato fin da subito risultati eccellenti, dando fiducia a BRAR nella scelta installativa finale. Il risultato concreto è l'adozione di un impianto robotizzato composto da:

- Robot **ABB IRB 2600** dotato di sensore laser di inseguimento giunto montato su colonna traslante;

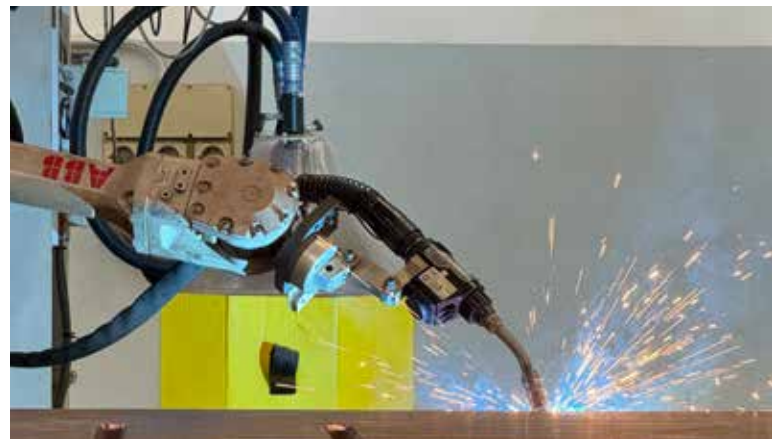
- Posizionatore **ABB IRBP LI 10.000** per gestire le attrezzature più grandi, con manufatti che possono raggiungere fino a **11,5 metri di lunghezza e 10 tonnellate di peso**.

Ma non basta la tecnologia: l'introduzione in BRAR di personale con forte attitudine all'innovazione si è dimostrato un elemento cruciale, in linea con il paradigma delle "fabbriche intelligenti" che integra automazione, digitalizzazione e competenze elevate.

I vantaggi ottenuti da BRAR grazie all'impianto ABB sono molteplici:

- **Qualità superiore** delle saldature: uniformità, precisione migliorata, migliore integrazione dei tipi di materiale e dei processi richiesti (acciaio, alluminio, rame con filo speciale).

- **Efficienza operativa** nella saldatura: il robot e il posizionatore alleggeriscono il lavoro degli operatori, riducono gli errori, migliorano tempi di ciclo.



- **Aumento della produttività stimato attorno al 30%**: grazie alla capacità di lavorare pezzi più grandi, alla riduzione dei tempi improduttivi e alla maggiore continuità del processo.

La collaborazione BRAR-ABB ha permesso a BRAR di alzare l'asticella della propria proposta industriale: non solo più pezzi prodotti, ma pezzi migliori, prodotti in modo più sostenibile (anche dal punto di vista dell'affaticamento del personale) e con maggior competitività.

Questa esperienza conferma come, anche in contesti tradizionalmente artigianali o fortemente personalizzati, sia possibile integrare automazione robotica e tecnologie avanzate senza perdere flessibilità, anzi valorizzandola.



— Ivan Cardillo —

Presidente dell'Istituto di Diritto Cinese e dell'Italy-China Business Development Forum

A photograph of the Shanghai skyline at dusk, featuring the Shanghai Tower and the Shanghai World Financial Center. The text is overlaid on the image.

Come affrontare la sfida cinese e trasformarla in opportunità di crescita

Ignorare la Cina oggi significa restare indietro domani. Ma è importante avere informazioni affidabili e aggiornate per costruire la migliore strategia

1 La Cina è oggi un attore globale imprescindibile, un “fattore” strategico che nessuna impresa può permettersi di ignorare. Chiudersi alla Cina significherebbe precludersi non solo un mercato enorme, ma anche il confronto con alcune delle aziende più avanzate al mondo. Al contrario, mantenere uno sguardo informato sulla Cina – attraverso dati affidabili, analisi accurate e comprensione culturale – può fare la differenza tra subire i cambiamenti globali o esserne protagonisti.

La Cina è emersa nelle ultime decadi come protagonista assoluta dell'economia e dell'innovazione mondiale. Alcuni numeri aiutano a inquadrare le dimensioni del “fattore Cina”: in media, ogni 24 ore in Cina nascono oltre 27.000 nuove imprese, si producono più di 80.000 automobili, si vendono online beni per oltre 5 miliardi di dollari e si consegnano circa 300 milioni di pacchi. Queste cifre impressionanti evidenziano la scala e il potenziale del mercato cinese. Non a caso, si dice spesso che “il mondo dipende più dai prodotti cinesi che dai consumatori americani”: un modo efficace per sottolineare quanto la Cina sia integrata nelle catene del valore globali.

Oltre alla capacità produttiva e di mercato, la Cina ha compiuto un balzo senza precedenti nell'innovazione tecnologica. La spesa cinese in ricerca e sviluppo (R&S) è cresciuta a ritmi vertiginosi: se nel 2000 rappresentava appena il 4% degli investimenti mondiali in R&S, oggi arriva a circa il 26%. In termini assoluti, la Cina investe in R&S circa 723 miliardi di dollari l'anno, ormai vicinissima agli Stati Uniti (784 miliardi) e ben al di sopra di qualsiasi altro paese. Questo impegno massiccio sta dando frutti tangibili in molti campi.

Ad esempio, nell'intelligenza artificiale la Cina è divenuta leader mondiale per numero di brevetti: oltre 38.000 brevetti AI depositati dal 2014 al 2023, contro circa 6.300 degli Stati Uniti. In settori chiave come i semiconduttori, le biotecnologie, le energie rinnovabili e lo spazio, le aziende e i centri di ricerca cinesi avanzano rapidamente, sostenuti da piani governativi ambiziosi. Tutto ciò significa che la Cina non è solo un gigantesco mercato, ma anche un concorrente formidabile sul piano tecnologico – un motivo in più per studiarla attentamente.



COLLABORARE CON LA CINA È UN'OPPORTUNITÀ MA SERVONO INFORMAZIONI

Molte imprese italiane ed europee vedono nella Cina un partner commerciale o produttivo con cui collaborare per crescere nel mercato. Effettivamente, la Cina oggi è il secondo mercato di consumatori al mondo, con una domanda interna enorme e in continua evoluzione. La crescente classe media cinese cerca prodotti di maggiore qualità e varietà. Si sta inoltre aprendo spazi a beni e servizi stranieri, dal lusso al food, dalla meccanica di precisione fino all'educational e alla sanità. Le autorità cinesi, da parte loro, sottolineano come il Paese stia ampliando l'accesso al mercato e migliorando l'ambiente per gli investimenti esteri, con misure a tutela dei diritti degli investitori stranieri e iniziative per un contesto imprenditoriale più orientato al mercato e basato sul diritto.

Tuttavia, entrare sul mercato cinese o collaborare con partner locali richiede ben più che buone intenzioni: servono informazioni precise e aggiornate. La Cina è un ambiente complesso, con una cultura del business, un sistema normativo e pratiche commerciali spesso molto differenti da quelli occidentali. Le regole possono cambiare rapidamente in settori regolamentati; basti pensare alla normativa sulla tecnologia, sui dati, op-



pure alle politiche industriali che fissano target e standard (come i Piani Quinquennali o iniziative tipo Made in China 2025). Per un imprenditore, questo significa dover anticipare i cambiamenti e adattare le proprie strategie di conseguenza. Ad esempio, conoscere tempestivamente nuove regolamentazioni cinesi sui requisiti di prodotto, sulle certificazioni o sulla tutela della proprietà intellettuale può determinare il successo o il fallimento di una partnership. Informazione di qualità significa avere accesso a queste notizie e saperle interpretare: non solo dati economici, ma anche comprensione del contesto legale, politico e culturale.

In questo senso, affidarsi a fonti qualificate e a chi conosce dall'interno il sistema cinese è fondamentale. Avere informazioni affidabili consente all'azienda che vuole investire in Cina di valutare concretamente i rischi e le opportunità: capire in quali province o zone economiche speciali vi sono incentivi, quali trend di consumo emergono nelle diverse città, quali partner hanno una buona reputazione e solidità finanziaria, e così via. In assenza di queste conoscenze, ci si esporrebbe a scelte al buio. Al contrario, un'informazione di qualità è un vantaggio competitivo: permette di negoziare contratti più solidi, di evitare incomprensioni culturali, di anticipare la concorrenza individuando nicchie di mercato inesplorate. Va aggiunto che la collaborazione con la Cina può assumere forme molteplici – joint venture, accordi di distribuzione, co-sviluppo tecnologico,



forniture lungo la filiera – e ciascuna comporta aspetti informativi specifici. Ad esempio, una PMI che voglia vendere i propri macchinari in Cina dovrà informarsi sui requisiti tecnici e normativi cinesi oltre che sulle fiere di settore locali e sui concorrenti già presenti. Un'azienda che invece intenda delocalizzare parte della produzione in Cina dovrà conoscere bene la legislazione sul lavoro, i costi logistici interni, le zone franche disponibili e i vincoli all'esportazione dei capitali. In tutti questi casi, l'informazione diventa uno strumento chiave di pianificazione strategica.

COMPETERE: IL CONFRONTO COME STIMOLO DI CRESCITA

Sul versante opposto, molte imprese occidentali si trovano a competere direttamente con aziende cinesi, sia sul mercato globale sia in settori strategici. La concorrenza cinese viene a volte dipinta come una minaccia: prodotti cinesi a basso costo che invadono i mercati, colossi tecnologici sostenuti da Pechino che scalzano i rivali storici, ecc. In realtà, la competizione con la Cina può e deve essere vista anche come uno stimolo al miglioramento. Le aziende cinesi – grazie alle economie di

scala del loro enorme mercato domestico e a una spinta all'innovazione molto aggressiva – pongono nuove sfide ai competitor occidentali, costringendoli a innovare di più e più in fretta. È una dinamica simile a quella già vista con altri "rivali" del passato (ad esempio la competizione tecnologica fra USA e Giappone negli anni '80, che alla lunga ha giovato al progresso globale). Evitare il confronto con i concorrenti cinesi, magari invocando solo barriere e protezionismi, rischia di essere una soluzione miope. Al contrario, misurarsi con la Cina può diventare un'opportunità di crescita. Prendiamo ad esempio il settore dell'auto elettrica: i produttori cinesi, grazie a massicci investimenti e a politiche di sostegno interne, hanno raggiunto standard tecnici e volumi produttivi notevoli, tanto che entro il 2025 le case cinesi (come BYD e Geely) mirano a conquistare quote significative del mercato europeo EV. Questa sfida ha messo sotto pressione l'industria automobilistica europea, ma l'effetto può essere positivo: per reggere il passo, i costruttori europei sono spinti ad accelerare la transizione elettrica, ad aumentare l'efficienza e ad abbassare i prezzi dei veicoli a zero emissioni. In definitiva, la concorrenza cinese sta costringendo l'Europa a colmare rapidamente gap industriali (ad esempio nella produzione di batterie, dove la Cina ha un vantaggio di costo e tecnologia) e a riorganizzare le proprie filiere. Il risultato auspicabile è un rafforzamento della competitività europea stessa. Vale lo stesso in altri settori: dalle telecomunicazioni (con il confronto tra aziende come



Bambini osservano un modello in scala della stazione spaziale cinese a Chuzhou, nella provincia orientale cinese dell'Anhui. Foto Lyu Hua

Huawei e i competitor occidentali) alle energie rinnovabili (dove la Cina domina la produzione di pannelli solari e turbine eoliche, stimolando gli altri a innovare materiali e design), fino all'intelligenza artificiale e all'elettronica di consumo. Competere con la Cina significa intraprendere un costante processo di miglioramento.

Ora, per competere efficacemente, occorre conoscere l'avversario. Un'azienda europea che abbia tra i principali concorrenti un'impresa cinese deve investire in market intelligence: monitorare l'evoluzione dei prodotti cinesi, studiare i modelli di business adottati in Cina, capire come i player cinesi riescono a contenere i costi o a scalare globalmente. Tutto ciò richiede dati affidabili e analisi comparative. Purtroppo, non sempre queste informazioni sono facilmente accessibili: ostacoli linguistici, fonti inaffidabili o propaganda possono offuscare la realtà. Ecco perché serve un'informazione di qualità, indipendente e competente, in grado di filtrare i rumor e fornire un quadro realistico. Solo chi conosce realmente i progressi della Cina può tarare la propria strategia di conseguenza: se ad esempio sappiamo che la Cina punta a primeggiare in un certo settore high-tech entro pochi anni, le imprese occidentali di quel settore dovranno decidere se competere alzando il livello tecnologico, oppure differenziarsi su nicchie specializzate, o magari cercare alleanze in altri mercati. Senza queste informazioni, si rischia di reagire in ritardo.

In definitiva, il confronto competitivo con la Cina non va temuto come un male assoluto, ma valorizzato come leva di innovazione. La Cina oggi rappresenta, in molti campi, lo stato dell'arte o comunque un riferimento obbligato; tenerla d'occhio con le giuste informazioni significa anticipare i trend globali, anziché inseguirli.

L'INFORMAZIONE DI QUALITÀ COME VANTAGGIO STRATEGICO

Sia nel caso della collaborazione, sia in quello della competizione, appare chiaro un punto: l'informazione di qualità sulla Cina è un asset strategico. Ma cosa intendiamo esattamente per informazione "di qualità" in questo contesto? In primo luogo, significa informazione affidabile: basata su fonti verificabili, su dati concreti, su analisi condotte da esperti con conoscenza diretta del contesto cinese. In un'epoca di overloading informativo e di narrazioni spesso polarizzate (Cina "amico" o "nemico"), avere un quadro equilibrato e fact-based è preziosissimo. Ad esempio, mentre alcuni media occidentali possono enfatizzare solo gli aspetti critici o le tensioni geopolitiche, un imprenditore deve poter leggere anche



la realtà economica sottostante: i numeri reali del PIL, delle esportazioni, i trend di consumo, le politiche industriali cinesi di medio termine. Un buon servizio di informazione contestualizza le notizie, separa i fatti dalle opinioni e – quando necessario – offre chiavi di lettura culturali per capire perché in Cina accadono certi fenomeni.

Informazione di qualità significa anche aggiornamento costante. La Cina viaggia a velocità altissime: ciò che valeva sei mesi fa può non essere più valido oggi. Nuove leggi vengono promulgate di frequente (si pensi alla regolamentazione sulle piattaforme digitali, cambiata radicalmente in pochi anni), così come nuove aziende cinesi emergono e diventano leader in brevissimo tempo. Basti pensare al settore tech: pochi anni fa quasi nessuno fuori dalla Cina conosceva TikTok/ByteDance, oggi è un protagonista mondiale. Lo stesso vale per case automobilistiche elettriche che dal nulla sono arrivate a vendere decine di migliaia di veicoli. Catturare questi segnali deboli sin dall'inizio permette alle imprese nostrane di reagire per tempo invece di subire passivamente l'ingresso di un nuovo colosso cinese nel proprio mercato.

Un ulteriore aspetto è la comprensione interculturale. Un'informazione puramente numerica o giuridica può non bastare se non si capisce il contesto di quei numeri o di quelle norme. Ad esempio, sapere che la Cina lancia una campagna per la "prosperità comune" è utile, ma interpretar-

ne le implicazioni per le aziende (pressioni sulla responsabilità sociale d'impresa, nuove linee guida su salari e welfare aziendale, ecc.) richiede conoscenze della società cinese e delle priorità politiche del momento. Ecco perché l'informazione di qualità spesso unisce dati quantitativi e analisi qualitative. In questo ambito, figure professionali come analisti, sinologi, legali esperti di diritto cinese e economisti con esperienza in Cina diventano risorse preziose. Il mio impegno personale, sia come Presidente dell'Istituto di Diritto Cinese sia come Presidente dell'Italy-China Business Development Forum, è proprio quello di fare da ponte informativo tra la Cina e l'Italia: organizzando forum, seminari, pubblicando ricerche e articoli divulgativi che aiutino imprenditori e decisori a orientarsi. In qualità di consulente e advisor in vari progetti internazionali, ho potuto constatare direttamente come colmare il gap informativo porti benefici tangibili: aziende che, grazie a una migliore comprensione del contesto cinese, hanno evitato investimenti avventati; istituzioni che, dotate di analisi più accurate, hanno impostato politiche estere ed industriali più efficaci nei confronti di Pechino.

In sintesi, conoscere la Cina attraverso informazioni di qualità è diventato parte integrante della competitività. Il "fattore Cina" è destinato a influenzare sempre di più gli equilibri tecnologici, economici e commerciali globali: ignorarlo sarebbe un errore imperdonabile.

CONFRONTO E APERTURA: LA VIA PER RESTARE RILEVANTI

Il confronto con la Cina non è un male da cui difendersi, ma un banco di prova da cui trarre slancio. Sul piano economico, ciò implica investire nell'informazione e nella conoscenza come si investirebbe in un nuovo macchinario o in ricerca e sviluppo. Un'azienda bene informata è un'azienda più pronta a reagire, più capace di innovare e meno soggetta a decisioni impulsive dettate da paure o pregiudizi. Al contrario, chiudersi alla Cina – sia mentalmente che nei fatti – equivale in qualche modo a isolarsi dal flusso principale dell'innovazione odierna.

Per restare rilevanti e competitivi nell'era del "fattore Cina", imprenditori e manager dovrebbero dunque adottare un duplice atteggiamento: da un lato apertura – verso la collaborazione, quando vantaggiosa, e verso il confronto concorrenziale, quando inevitabile – e dall'altro rigore informativo – ovvero cercare sempre le fonti migliori, approfondire oltre i titoli di superficie, affidarsi a chi ha esperienza diretta di Cina. In questo modo, la relazione con la Cina può diventare un percorso di rinnovamento per le nostre aziende: spingerle a migliorare i propri prodotti, a essere più efficienti, ad alzare l'asticella dell'ambizione. Del resto, la storia insegna che molte innovazioni nascono proprio dalle sfide: avere un "rivale" forte costringe a trovare soluzioni che altrimenti non sarebbero state esplorate.

In conclusione, "fattore Cina" significa che la Cina influisce ormai su ogni strategia d'impresa, direttamente o indirettamente. Accettare questa realtà è il primo passo. Il secondo passo, più importante, è informarsi in modo serio e continuo per trarre il meglio da essa. Chi saprà usare l'informazione di qualità sulla Cina come bussola, potrà navigare anche le acque agitate della competizione globale, trasformando i potenziali scontri in opportunità di crescita.



Il webinar intelligente.

Un'innovazione Teleskill

La sfida più rilevante per ogni progetto e-learning e quella di offrire un apprendimento che attragga e coinvolga il partecipante, anche attraverso contenuti realmente rilevanti per lui. Il webinar intelligente risponde pienamente a questa esigenza.

IL NUOVO SCENARIO FORMATIVO. IL VALORE DELLA PERSONALIZZAZIONE

Negli ultimi anni la formazione online ha vissuto una trasformazione profonda, passando da semplici piattaforme di videoconferenza a veri ambienti digitali di apprendimento. La spinta all'innovazione ha portato le organizzazioni a chiedere non solo corsi più accessibili, ma anche esperienze più personalizzate, capaci di adattarsi ai tempi, agli obiettivi e alle modalità di ciascun partecipante.

In questo contesto si inserisce l'innovazione di Teleskill. Il **webinar intelligente** è un'evoluzione del classico webinar che unisce tecnologia e didattica in una forma completamente nuova di apprendimento digitale.

COSA SIGNIFICA WEBINAR INTELLIGENTE

Il webinar intelligente è una nuova generazione di eventi formativi online che **utilizza algoritmi di intelligenza artifi-**

ciale e analisi dei dati per personalizzare in tempo reale l'esperienza di ogni partecipante. Non si tratta più solo di "seguire" un relatore, ma di **partecipare a un ecosistema digitale che riconosce i bisogni individuali**, suggerisce contenuti pertinenti e favorisce la collaborazione.

Grazie all'integrazione dell'intelligenza artificiale unita a software di biometria (per avere un feedback dei sentimenti dell'utente), la piattaforma Teleskill è in grado di **analizzare le interazioni, le risposte ai test, i tempi di permanenza e i momenti di attenzione, restituendo report immediati** e suggerendo micro-interventi formativi mirati. **È un approccio che sposta l'attenzione dall'erogazione alla relazione**, rendendo il webinar uno spazio dinamico, adattivo e altamente coinvolgente.

Il webinar intelligente, inoltre, prolunga la sua efficacia anche dopo l'evento formativo. Grazie all'integrazione di funzionalità avanzate come la **registrazione evoluta**, si possono attivare, nei punti salienti, la **creazione di video MP4 o in formato SCORM**, di **podcast**, e la **trascrizione testuale del webinar**, quest'ultima anche per alimentare chatbot e software AI.

ADATTO AI FORMATORI

Per i formatori, il webinar intelligente rappresenta un salto qualitativo. Grazie alle funzionalità integrate, **è possibile monitorare il livello di attenzione, ricevere notifiche auto-**

matiche sui momenti di calo dell'engagement e modificare in tempo reale il ritmo della lezione. Gli strumenti di analisi comportamentale consentono di conoscere meglio il pubblico, comprendere le aree di interesse e intervenire con contenuti mirati o con domande che stimolino la partecipazione.

L'intelligenza artificiale non sostituisce il formatore, ma lo potenzia. Gli fornisce dati precisi, suggerimenti contestuali e materiali di supporto, permettendogli di concentrarsi sulla relazione e sul valore umano della comunicazione. In questo modo la formazione diventa più efficace, più empatica e più produttiva.

SPECIFICO PER I PARTECIPANTI

Dal punto di vista dei partecipanti, il webinar intelligente offre un'esperienza fluida e su misura. L'interfaccia suggerisce contenuti di approfondimento coerenti con il livello di competenza individuale, offre la possibilità di interagire attraverso chat, sondaggi e breakout room dinamiche, e propone un percorso di apprendimento che evolve con l'uso.

Il sistema riconosce i pattern di comportamento: se un partecipante mostra maggiore attenzione verso i contenuti visivi, la piattaforma tende a privilegiare slide, video o infografiche; se invece emerge una preferenza per l'interazione diretta, l'ambiente propone sessioni più partecipative.

Questo un breve elenco per sintetizzare i principali vantaggi per chi partecipa:

- accesso a contenuti dinamici e personalizzati;
- maggiore coinvolgimento grazie all'adattabilità del sistema;
- feedback immediati sulle proprie performance;
- possibilità di apprendere in modo naturale e continuo.

IL PROGETTO BEST LEARNING

BEST Learning è un progetto premiato all'interno del bando Ri-posizionamento Competitivo RSI.

Programma FESR 2021-2027 Regione Lazio. Nasce da una collaborazione tra Teleskill, Piazza Copernico, il Dipartimento di Ingegneria dell'Informazione, Elettronica e Telecomunicazioni di Sapienza Università di Roma e il Dipartimento di Medicina dei Sistemi, della Facoltà di Medicina e Chirurgia, dell'Università degli Studi di Roma "Tor Vergata". **BEST Learning** è l'acronimo di **Behaviour-Emotion System & Tracking for Learning**. Si tratta di un sistema che si propone di rilevare la learning experience degli utenti collegati a un webinar formativo, attraverso la verifica degli apprendimenti e l'aumento delle competenze degli utenti, sfruttando modelli di behaviour analysis.

BEST Learning utilizza tre strumenti per raggiungere questi obiettivi: **Teleskill Live**, il software webinar specifico per la formazione, che permette rilevazioni dei dati del singolo utente o del gruppo in tempo reale; un software basato sull'intelligenza artificiale specifico per ottenere behaviour analysis, quindi la rilevazione dello stile di partecipazione (stato emotivo, com-





preensione, attenzione, engagement); un ulteriore software di learning analytics che, accogliendo i dati tracciati dal behaviour analysis, supporterà con i suoi algoritmi l'analisi dell'esperienza dell'utente nelle lezioni sincrone, fornendo di ritorno i valori di riferimento per l'aggiornamento evolutivo delle metriche del behaviour analysis.

Il progetto offre due vantaggi di grande interesse per che deve apprendere e per i formatori:

- miglioramento delle performance degli utenti durante la fruizione dei corsi online;
- migliore qualità dei sistemi di tutoring offerti.

PERSONALIZZARE LA FORMAZIONE IN MODO SEMPRE PIÙ ACCURATO

La personalizzazione non è più solo una promessa, ma un obiettivo misurabile. Grazie all'integrazione con i sistemi LMS e agli analytics evoluti, il webinar intelligente permette di costruire percorsi unici, basati sul livello di conoscenza, sullo stile di apprendimento e sulle preferenze di ciascun partecipante. La formazione diventa così un processo vivo, che evolve con chi la sperimenta, grazie a un sistema capace di ascoltare, interpretare e rispondere.

UNA FORMAZIONE SPETTACOLARE CON TELESKILL VIRTUAL STUDIOS

A completare l'esperienza, Teleskill ha sviluppato Virtual Studios, un ambiente di produzione avanzato che consente di realizzare webinar immersivi e di alta qualità visiva. Qui, la tecnologia del broadcast televisivo incontra la formazione digitale, permettendo di creare scenari virtuali, grafiche dinamiche e interazioni tridimensionali che rendono ogni sessione spettacolare e coinvolgente.

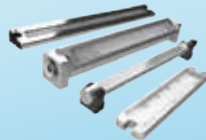
I formatori possono "entrare" nei contenuti, muoversi all'interno di ambienti simulati e interagire con elementi grafici in tempo reale. Per i partecipanti, questo significa vivere la formazione come un'esperienza cinematografica, ma con la possibilità di essere protagonisti e non semplici spettatori.

In un panorama in cui l'attenzione è la risorsa più scarsa, Teleskill Virtual Studios e il webinar intelligente offrono una formazione che informa, coinvolge e ispira. Un'innovazione che segna l'inizio di una nuova era per l'e-learning, dove la tecnologia è al servizio dell'apprendimento e non il contrario.

INTELLIGENT AUTOMATION FROM ONE SOURCE



Maniglie funzionali
(IO-Link)



Lampade per macchinari e posti di lavoro



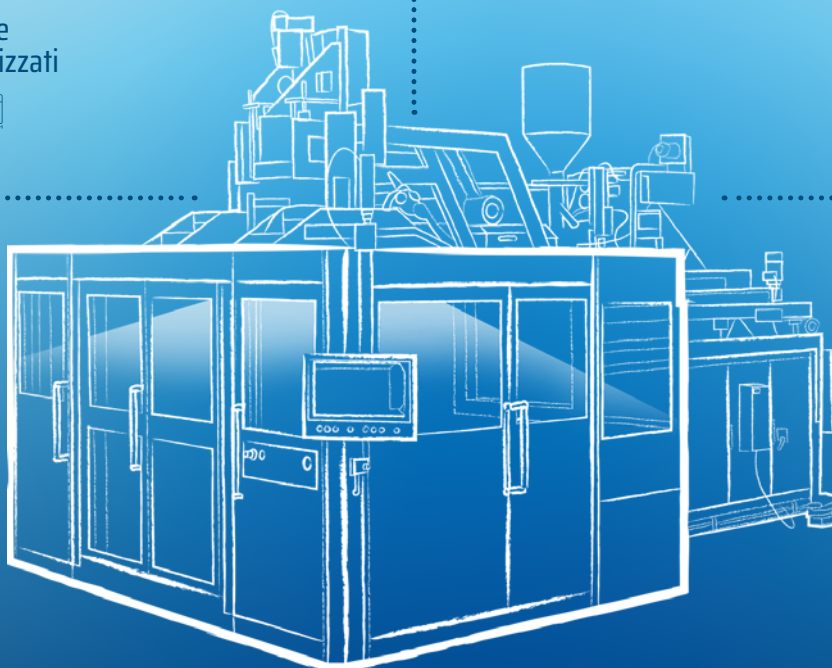
Segnalatori di stato
(IO-Link)



Display numerici e alfanumerici personalizzati



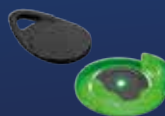
Lampade di segnalazione



Scatole pulsantiere preassemblate
(IO-Link)



Prese da pannello



Gestione utenti RFID



Pulsanteria Industriale



2BSecure per interfacce USB e RJ45





Il tassello che completa
il tuo progetto



INTEREL Trading – Intelligent Automation from One Source

Da oltre quarant'anni, INTEREL Trading è sinonimo di tecnologia, design e affidabilità. Fondata nel 1984 ad Appiano, l'azienda altoatesina si è affermata come punto di riferimento nel settore dell'automazione industriale, distinguendosi per un'offerta completa e integrata: un solo partner per soluzioni che uniscono competenza tecnica, innovazione e consulenza specializzata.

Il motto "Intelligent Automation from One Source" riassume la filosofia aziendale: offrire ai clienti una gamma ampia e coerente di soluzioni, capace di coprire l'intera filiera dell'automazione industriale — dai sistemi di segnalazione all'illuminazione, dai componenti di comando fino all'elettronica di controllo.

UN PARTNER UNICO PER L'AUTOMAZIONE INTELLIGENTE

INTEREL Trading opera come fornitore e consulente tecnico per aziende e integratori di sistema, proponendo tecnologie che aumentano l'efficienza, la sicurezza e la flessibilità dei processi produttivi. L'azienda accompagna il cliente in ogni fase: dalla selezione dei prodotti alla loro integrazione, fino al supporto post-vendita. Questo approccio garantisce uniformità, com-

patibilità e un risparmio di tempo e risorse, con la certezza di avere un interlocutore unico e affidabile. Il catalogo INTEREL Trading comprende un'ampia gamma di soluzioni — pulsantiera industriale, segnalatori di stato, lampade per macchinari e postazioni di lavoro, maniglie funzionali, scatole pulsantiere e display industriali — tutte scelte per le loro prestazioni, la durata nel tempo e la perfetta integrazione con i sistemi di automazione più complessi.

TECNOLOGIA E DESIGN IN PERFETTO EQUILIBRIO

L'automazione, per INTEREL Trading, non è solo un insieme di componenti tecnici, ma una realtà in cui tecnologia, design e funzionalità convivono in equilibrio. Ogni prodotto è selezionato per la sua affidabilità, ma anche per la qualità estetica e la cura ergonomica che ne migliorano l'esperienza d'uso. Questo approccio ha portato l'azienda a collaborare con marchi internazionali di eccellenza, che condividono la stessa visione di innovazione e precisione.

Tra questi, SCHLEGEL rappresenta il punto d'incontro tra eleganza e tecnologia: i suoi pulsanti, segnalatori e moduli funzio-

nali, pluripremiati con riconoscimenti come il Red Dot Design Award e l'iF Design Award, esprimono un design che combina forma, sicurezza e durabilità.

Accanto a Schlegel, Schrempp electronic offre soluzioni avanzate per l'illuminazione e la segnalazione LED, dalle lampade RGB alle versioni IO-Link, con una qualità della luce e una robustezza che ne fanno un riferimento nel settore. A completare la proposta, Signal Construct porta oltre quarant'anni di esperienza nel mondo della tecnologia LED, con sistemi personalizzabili e resistenti, pensati per applicazioni industriali complesse. Infine, WICOM 1 sviluppa e produce sistemi di visualizzazione a LED per un'ampia gamma di applicazioni.

Grazie alla sinergia tra questi marchi e all'esperienza del proprio team tecnico, INTEREL Trading riesce a fornire soluzioni complete da un'unica fonte. Che si tratti di automazione industriale, sistemi di controllo o illuminazione di apparecchiature, ogni progetto è seguito con attenzione e competenza, garantendo uniformità, compatibilità e un supporto tecnico costante. Un modello che semplifica la gestione per il cliente, riduce i tempi di integrazione e migliora la qualità complessiva dell'impianto.




INNOVAZIONE E PARTNERSHIP COME VALORE AGGIUNTO

L'esperienza tecnica, unita alla capacità di costruire partnership solide e durature, rende INTEREL Trading un interlocutore di fiducia per chi cerca soluzioni flessibili e concrete. Ogni collaborazione è il risultato di una visione condivisa: fornire prodotti e sistemi affidabili, sicuri e tecnologicamente all'avanguardia, in grado di accompagnare le aziende verso una produzione più efficiente e sostenibile.

Dal cuore dell'Alto Adige, INTEREL Trading porta nel mondo un modello di efficienza e precisione. Un'azienda in grado di unire sotto un unico nome esperienza, innovazione e passione per la tecnologia.

Scopri di più su www.interel-trading.eu e contatta il nostro team per una consulenza personalizzata





Koralmbahn: la ferrovia che cambia la logistica

Un'infrastruttura da oltre 6 miliardi di euro che apre nuove opportunità per le imprese italiane

Con l'apertura, nell'ottobre 2025, della **ferrovia ad alta velocità Koralmbahn** per il traffico merci, l'Austria ha compiuto un passo decisivo nel potenziamento delle proprie infrastrutture di trasporto e nella costruzione di un sistema logistico più connesso, competitivo e sostenibile. La nuova linea – lunga 130 chilometri e con oltre 50 chilometri di gallerie, tra cui il monumentale Koralmbahn Tunnel da 33 km che collega Graz e Klagenfurt – è una delle opere ferroviarie più imponenti mai realizzate nel Paese, con un investimento complessivo di oltre 6 miliardi di euro.

Il progetto non si limita a migliorare la mobilità interna austriaca, ma ridisegna la geografia dei collegamenti europei. La **Carinzia**, regione meridionale dell'Austria al confine con l'Italia e la Slovenia, beneficia direttamente di questo investimento e si trasforma così in un **hub logistico e produttivo nel cuore dell'Europa, diventando il punto di connessione tra l'area alpina e i mercati dell'Europa** centrale e orientale.

Dal 14 dicembre 2025 la linea sarà attiva anche per traffico passeggeri, riducendo i tempi di percorrenza tra Graz e Klagenfurt da tre ore a soli 45 minuti. Dal marzo 2026, inoltre, la compa-

gnia WESTbahn introdurrà treni ad alta velocità fino a 250 km/h anche sulla tratta Vienna-Villach, potenziando ulteriormente i collegamenti lungo l'asse meridionale del Paese.

UNA NUOVA LOGISTICA PER LE IMPRESE ITALIANE

L'impatto della Koralmbahn non si ferma ai confini austriaci. La nuova infrastruttura rappresenta infatti un **tassello chiave del corridoio Baltico-Adriatico**, uno dei principali assi TEN-T europei che collega il Mar Adriatico al Baltico passando per Italia, Austria, Repubblica Ceca e Polonia. Per le **imprese italiane**, soprattutto quelle del Nord-Est, la linea apre la strada a **nuove rotte commerciali rapide e sostenibili** verso i mercati del Centro e Nord Europa.

I vantaggi riguardano da vicino il mercato italiano: grazie alla Koralmbahn, i collegamenti tra **l'Italia nord-orientale (via Tarvisio-Villach)** e i principali assi ferroviari euro-

pei diventano più efficienti e fluidi, riducendo costi e tempi di trasporto e migliorando la competitività delle filiere manifatturiere. La ferrovia potenzia inoltre le connessioni tra i **porti dell'Alto Adriatico** – Trieste, Venezia e Monfalcone – e i centri industriali dell'Europa centrale, facilitando lo sviluppo dell'intermodalità e favorendo la **transizione verso una logistica a basse emissioni**.

Questo significa per le aziende italiane una maggiore **integrazione tra trasporto marittimo, ferroviario e su gomma**, un ampliamento della **capacità di export**, e l'accesso a una rete logistica europea che combina efficienza, sostenibilità e digitalizzazione.

FÜRnitz, IL CUORE DELLA NUOVA LOGISTICA ALPE-ADRIA

Uno dei nodi principali che beneficiano dell'apertura della Koralm-Bahn è il **Logistik Center Austria Süd (LCA Süd)** di **Fürnitz**, vicino a Villach. Oggi è già un importante terminal intermodale del corridoio Baltico-Adriatico, ma grazie alla nuova linea ferroviaria potenzierà il suo ruolo di **snodo strategico per i flussi di merci tra l'Italia e il Centro Europa**.

Il piano di espansione del centro logistico prevede nuove superfici integrate per attività di logistica avanzata, servizi di consolidamento, imballaggio e montaggio leggero, oltre a strutture

per la gestione integrata delle catene di fornitura. L'obiettivo è quello di rafforzare la catena del valore in Carinzia, aumentare la capacità operativa e attrarre nuovi investitori internazionali, tra cui anche operatori italiani della logistica e dell'industria manifatturiera.

Un ulteriore potenziamento arriverà con il completamento della **seconda canna del tunnel delle Caravanche** – la galleria che collega Austria e Slovenia – previsto per il 2029. Questa infrastruttura consentirà di **alleggerire i flussi stradali**, potenziare i collegamenti ferroviari e migliorare la resilienza dei trasporti europei, riducendo la dipendenza dal trasporto su gomma.

INNOVAZIONE, SOSTENIBILITÀ E NUOVE OPPORTUNITÀ INDUSTRIALI

La **Koralm-Bahn** non è solo una linea ferroviaria, ma un **motore di trasformazione economica**. Secondo i dati del governo austriaco, l'attivazione della nuova tratta consentirà di spostare una quota significativa del traffico merci dalla strada alla ferrovia, con una **riduzione stimata di circa 60.000 tonnellate di CO₂ all'anno**.

*"La Koralm-Bahn non è solo un'infrastruttura ferroviaria – sottolinea **Andreas Duller**, referente di **Regionmarketing Carinthia** – ma un volano per lo sviluppo economico sostenibile della*





regione. Ci permette di ripensare la posizione della Carinzia nello scacchiere europeo, rendendola ancora più attrattiva per imprese, investitori e operatori della logistica che possono considerarci la loro porta d'accesso verso il Nord Europa."

Oltre al settore logistico, i benefici si estendono anche alla **manifattura ad alta tecnologia**, alla **ricerca industriale** e alla **green economy**. L'accorciamento delle distanze e la maggiore frequenza dei collegamenti favoriranno l'insediamento di nuove imprese manifatturiere e hi-tech nell'area carinziana, che già oggi offre un contesto competitivo basato su infrastrutture moderne, qualità della vita e politiche industriali orientate all'innovazione.

CARINZIA, LABORATORIO DI LOGISTICA INTELLIGENTE

Con la Koralm-Bahn, la Carinzia si posiziona come laboratorio europeo di logistica intelligente, capace di coniugare infrastrutture avanzate, ricerca e sostenibilità. La regione si propone come piattaforma ideale per le imprese italiane che desiderano espandere la propria presenza in Europa centrale, ottimizzando la supply chain e riducendo l'impatto ambientale delle proprie attività di trasporto.

Grazie alla combinazione di posizione strategica, tecnologie in-

termodali e investimenti in sostenibilità, **la Carinzia rafforza il suo ruolo di ponte tra il Mediterraneo e il cuore dell'Europa**: un corridoio di innovazione e sviluppo industriale, aperto alla collaborazione transfrontaliera con l'Italia.



CARINZIA

It's my life!

L'HABITAT STRATEGICO PER IL BUSINESS IN EUROPA.

CARINZIA, DOVE LA LOGISTICA ACCELERA IL FUTURO

Nel cuore dell'Europa, la Carinzia è il luogo dove si connettono mercati e si creano opportunità. L'inaugurazione della ferrovia ad alta velocità Koralm potenzia l'asse Baltico-Adriatico, riducendo tempi e distanze e aprendo nuove aree economiche ad alto potenziale. Il corridoio doganale ferroviario con Trieste velocizza i flussi globali, mentre il LCAS offre infrastrutture e servizi di primo livello per gestire ogni fase della supply chain. Qui la logistica diventa più rapida, sostenibile e competitiva. Qui il tuo business trova la sua corsia preferenziale.



carinthia.com

— Marco Bavazzano —

CEO di Axitea

A blue-tinted image of a computer keyboard with a padlock resting on the keys. The padlock is positioned in the center, and the keys are visible around it. The text is overlaid on the image.

Gli attacchi informatici sfruttano le debolezze tra uffici e macchine

Un modello di sicurezza convergente ridefinisce il Security Operations Center da semplice centro di difesa a nucleo proattivo di resilienza operativa

il settore industriale italiano sta vivendo una trasformazione storica. Il "Piano Transizione 4.0" ha catalizzato con successo un'ondata di modernizzazione: secondo un recente rapporto della Banca d'Italia e del Ministero delle Imprese e del Made in Italy, solo tra il 2020 e il 2022, sono stati investiti quasi 23 miliardi di euro in tecnologie avanzate e connesse. Si tratta della risposta nazionale a un imperativo globale: il passaggio verso un nuovo modo di fare produzione. Un'indagine QNX del maggio 2025 conferma che il 71% delle aziende a livello mondiale utilizzerà la robotica entro i prossimi due anni. Stiamo costruendo le fabbriche intelligenti del futuro per competere su scala globale.

Ma in questa corsa all'innovazione, è rimasto un punto cieco che vale miliardi di euro. Abbiamo progettato le nostre nuove fabbriche per la produttività, ma non le abbiamo messe in sicurezza per garantirne la resilienza. E la cronaca dimostra che gli aggressori stanno sfruttando questa vulnerabilità a un ritmo allarmante.

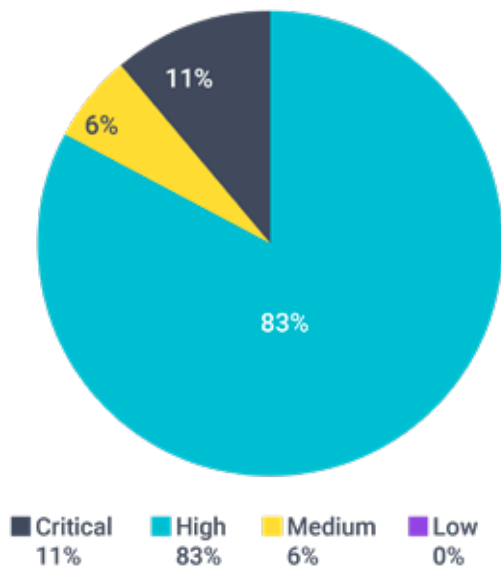
Il Rapporto Clusit 2025 sulla sicurezza informatica rivela una dura realtà: il settore manifatturiero italiano è attaccato con una frequenza quasi tre

volte superiore alla media globale, rappresentando il 16% di tutti gli incidenti nel nostro Paese. Non si tratta di una semplice coincidenza: è la diretta conseguenza di un errore strategico fondamentale. Questo punto cieco rappresenta la distanza tra le nostre ambizioni digitali, sempre più elevate, e la nostra realtà in termini di sicurezza. Per decenni, abbiamo operato basandoci sul mito dell'"air gap", ovvero la presunta separazione fisica ed elettronica tra la rete IT aziendale (l'ufficio) e la rete di Operational Technology (OT) della fabbrica (i macchinari). Oggi, quel divario non esiste più. La necessità di avere dati in tempo reale, manutenzione predittiva e diagnostica da remoto ci ha costretti a creare un ponte digitale tra IT e OT. Quel ponte è diventato un'autostrada per gli aggressori. Il rapporto Clusit lo conferma, rilevando che l'85% degli incidenti di sicurezza negli ambienti industriali oggi ha origine dalla rete IT, per poi propagarsi al resto dei sistemi e paralizzare la fabbrica.

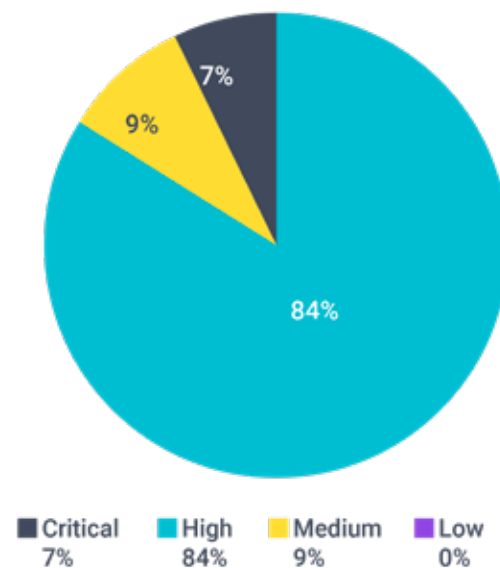
Un attacco informatico, quindi, non è più solo un "problema dell'IT". È una minaccia diretta alla continuità operativa e una responsabilità primaria del Chief Operating Officer (COO). Gli effetti sono potenzialmente



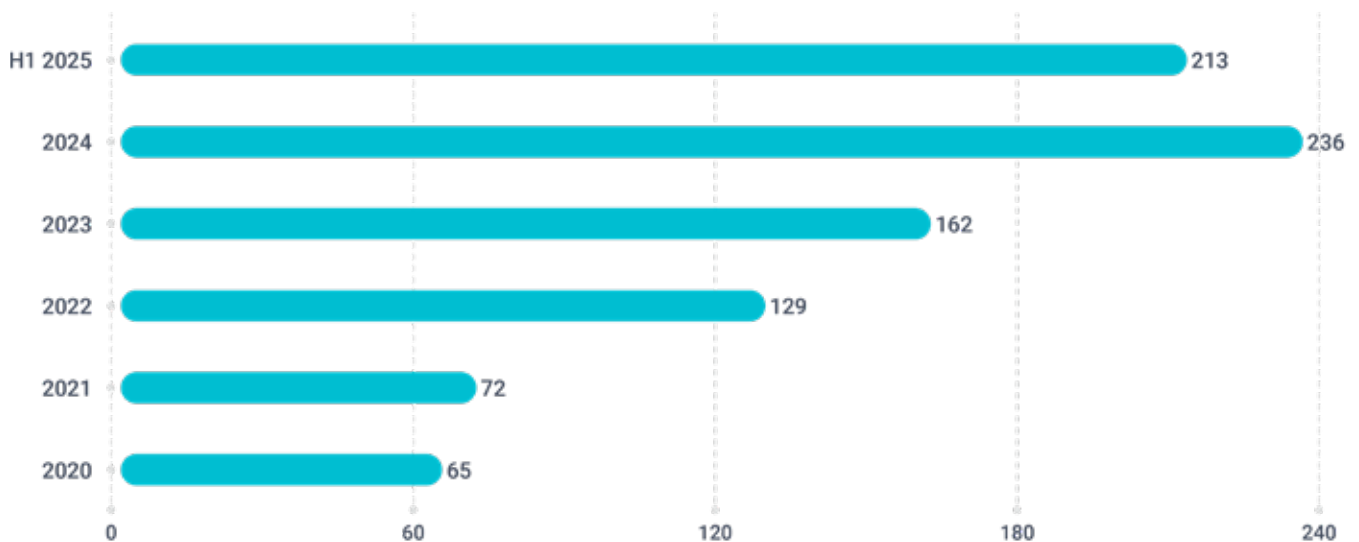
Manufacturing Italia per severity I sem. 2025



Manufacturing Italia per severity 2024



Manufacturing per anno



© Clusit - Rapporto 2025 sulla Cybersecurity - Aggiornamento ottobre 2025

devastanti: quando un attacco informatico colpisce un sistema OT, non si limita a corrompere un file: blocca la linea di montaggio. Il rischio si misura in ore di fermo produzione, milioni di euro di ricavi persi, costosi richiami di prodotti e incidenti di sicurezza devastanti.

Per colmare questo punto cieco, dobbiamo abbandonare il nostro approc-

cio a silos e abbracciare un nuovo paradigma: la Security Convergence, ossia l'integrazione strategica e tecnologica della sicurezza fisica, della sicurezza informatica (IT) e della sicurezza operativa (OT) in un unico framework olistico.

La Security Convergence nasce dalla consapevolezza che, in una fabri-

Geografia delle vittime I sem. 2025



© Clusit - Rapporto 2025 sulla Cybersecurity - Aggiornamento giugno 2025

ca intelligente, una credenziale di accesso compromessa è pericolosa quanto una password rubata, e un PLC manomesso è dannoso quanto un server hackerato. L'obiettivo non è più solo prevenire le intrusioni, ma garantire la supervisione ininterrotta dei processi produttivi. E questo può avvenire solamente se si definiscono punti di monitoraggio comuni, da cui osservare l'infrastruttura nella sua completezza.

Un modello di sicurezza convergente ridefinisce il Security Operations Center (SOC) da semplice centro di difesa a nucleo proattivo di resilienza operativa. L'evoluzione porta con sé vantaggi quanto mai concreti, che diventano ancor più evidenti in uno scenario reale:

- **La risposta a silos:** il team IT rileva un'anomalia di rete. Separatamente, ore dopo, il responsabile di produzione si accorge che una macchina sta producendo pezzi difettosi. Quando finalmente i due eventi vengono collegati, il danno è fatto e l'unico intervento possibile è una costosa campagna di richiamo.

- **La risposta convergente:** in qualsiasi momento della giornata, un SOC

integrato correla gli eventi in tempo reale. Il SOC rileva un traffico anomalo proveniente da un macchinario mentre, nello stesso momento, il monitoraggio fisico segnala un fermo della linea. La correlazione immediata tra i due eventi permette di isolare subito la postazione compromessa e avviare la bonifica, evitando l'estendersi del problema e riducendo al minimo l'impatto produttivo.

Questo è il vero significato della business continuity nell'era digitale: un modello proattivo basato su dati integrati, in grado di andare ben oltre ogni piano reattivo di disaster recovery.

Il "Piano Transizione 4.0" ha offerto all'industria italiana un'opportunità storica. Ma il valore dei 23 miliardi di euro di investimenti in programma è sicuro solo quanto l'infrastruttura su cui si basa. Il prossimo capitolo del "Made in Italy" sarà scritto non solo dalle aziende che automatizzano, ma da quelle che integrano la resilienza nel cuore delle loro operation. Nella fabbrica del futuro, la Security Convergence non è solo una best practice; è l'unica strategia che può garantire la supervisione e la continuità dei nostri processi produttivi più critici.



Migliora l'efficienza della lavorazione CNC

con le soluzioni di Sensori Contrinex per mandrino

Nella lavorazione CNC ad alte prestazioni, ogni secondo nel cambio utensile ha un costo. Ridurre al minimo i tempi di inattività e prevenire danni non sono solo obiettivi operativi, ma essenziali per mantenere la produttività e la redditività. Un fattore spesso trascurato per raggiungere questo obiettivo è il monitoraggio affidabile del mandrino durante il cambio utensile automatico.

PERCHÉ È IMPORTANTE:

Il mancato o incompleto innesto dell'utensile durante un cambio formato può portare a:

- Costosi danni al mandrino
- Perdita di produzione
- Tempi di fermo macchina imprevisti

Fortunatamente, le innovative tecnologie dei sensori ora rendono più facile che mai il monitoraggio e la protezione dei mandrini nei CNC.

SOLUZIONI CON SENSORI PER MANDRINI CNC: COSA È DISPONIBILE?

Sensori miniaturizzati induttivi: compatti e affidabili

Lo spazio all'interno dei gruppi mandrino CNC è limitato, il che rende i sensori compatti un elemento prioritario. I sensori induttivi miniaturizzati offrono un rilevamento affidabile in ambienti ristretti.

I vantaggi principali includono:

- **Costruzione durevole:** le custodie in metallo garantiscono una robustezza a livello industriale
- **Rilevamento preciso della posizione:** ideale per monitorare le posizioni del codolo durante l'innesto dell'utensile
- **Ampia tolleranza di temperatura:** da -25°C a +70°C
- **Economico:** un elemento da non sottovalutare pur mantenendo l'affidabilità del prodotto.

Caratteristiche principali:

- **Precisione in tempo reale:** monitoraggio continuo della posizione della barra di traino per confermare l'innesto completo dell'utensile

- **Disponibilità di dati integrata:** rilevamento della temperatura, dei cicli operativi e dei dati operativi cumulativi per la manutenzione predittiva
- **Configurazione Plug-and-Play:** la memorizzazione della configurazione sul Master IO-Link rende la sostituzione del sensore rapida ed efficiente
- **Funzionamento esente da manutenzione:** progettato per un'affidabilità "installa e dimentica"

I vantaggi operativi dei moderni sensori per mandrini

Investire nei giusti sensori per mandrini può portare a:

- Riduzione del rischio di danni
- Meno fermi imprevisti
- Maggiore sicurezza e operatività
- Pianificazione della manutenzione a lungo termine attraverso approfondimenti sui dati operativi

Che si tratti di progettare nuovi sistemi CNC o di aggiornare macchine esistenti, queste tecnologie di sensori offrono miglioramenti pratici e misurabili in termini di efficienza e affidabilità della lavorazione.

SENSORI DI MISURA DIGITALI INDUTTIVI INTELLIGENTI (DMS)

I sensori Smart Contrinex, progettati tenendo conto delle esi-



genze degli OEM e degli integratori di sistemi, hanno tutte le risposte quando si tratta di ridurre la complessità e i costi. Implementando più modalità di rilevamento in un unico sensore. L'interfaccia IO-Link SSP 3.3 standard, permette inoltre di prendere decisioni ad alta velocità tramite SIO. L'unico limite è la vostra immaginazione...

Vantaggi principali: Misurazione multimodale ad alta risoluzione, uscite configurabili dall'utente, funzioni di manutenzione predittiva integrate, comunicazione diretta da dispositivo a dispositivo, memoria definita dall'utente, doppio canale



SENSORI INDUTTIVI WELD -IMMUNE



- Il rivestimento ACTIVSTONE® su tutte le superfici esterne resiste agli spruzzi di saldatura
- Resistenza alle interferenze magnetiche dei campi di saldatura a media frequenza
- Corrente fino a 16 kA
- Custodie in Acciaio Inossidabile monoblocco e Tecnologia Condet®
- Sensori Full Inox che offrono la massima resistenza agli urti




SENSORI INDUTTIVI PER MANDRINO

- Sensori miniaturizzati induttivi: compatti e affidabili
- Rilevamento preciso della posizione
- Riduzione del rischio danni
- Meno fermi imprevisti
- Funzionamento esente da manutenzione: progettato per un'affidabilità "installa e dimentica"





AVS701 di E+E Elektronik:

nuova frontiera nella misura della velocità di aria e gas

Nel panorama dell'automazione industriale, la precisione nella misura dei parametri ambientali è sempre più cruciale. In particolare, la **velocità dell'aria e dei gas** rappresenta un dato fondamentale in numerosi settori: dalla **produzione farmaceutica** alla **stampa 3D**, dal **controllo HVAC** alle **camere bianche**, fino ai **sistemi di combustione**. In questo contesto, E+E Elektronik ha lanciato il nuovo **AVS701**, un sensore che promette di ridefinire gli standard di affidabilità, resistenza e facilità d'uso.

UN SENSORE PENSATO PER AMBIENTI ESTREMI

L'AVS701 nasce per rispondere alle esigenze delle applicazioni più impegnative. Il suo elemento sensibile in ceramica, protetto da una testa in acciaio inox e da un rivestimento speciale, garantisce **misure stabili anche in condizioni corrosive**, con una **durata fino a 20 volte superiore** rispetto ai sensori convenzionali. Questo significa **meno interventi di manutenzione, minori costi operativi e maggiore continuità di processo**.

Il sensore è ottimizzato per un range di misura da **0 a 40 m/s** e per temperature comprese tra **-40 °C e +140 °C**, rendendolo adatto a una vasta gamma di ambienti industriali.

PRECISIONE E AFFIDABILITÀ AL CENTRO

Uno dei punti di forza dell'AVS701 è la sua **elevata precisione**, con una **accuratezza di misura fino a ±1%**. Questo livello di performance è essenziale in contesti dove anche minime variazioni di flusso possono influenzare la qualità del prodotto o la sicurezza dell'impianto. La tecnologia a film sottile e il principio dell'anemometro a filo caldo assicurano **risultati ripetibili e affidabili**, anche in presenza di variazioni di pressione e temperatura.

INSTALLAZIONE SEMPLIFICATA E INTELLIGENTE

Un altro aspetto innovativo dell'AVS701 è la **facilità di installazione**. Grazie a un sistema di **posizionamento ottimizzato** e a uno strumento di allineamento incluso, il sensore può essere montato in modo preciso rispetto alla direzione del flusso, riducendo gli errori e velocizzando la messa in servizio. Secondo E+E Elektronik, questo si traduce in un **risparmio di tempo fino al 60%** rispetto ai modelli precedenti.

Inoltre, il sensore è dotato di una **funzione di cattura automatica del flusso operativo**, che consente il monitoraggio continuo di **temperatura e pressione**, eliminando la necessità di ricalibrazioni manuali.

ADATTABILITÀ E COMUNICAZIONE

L'AVS701 è progettato per integrarsi facilmente in qualsiasi sistema grazie alle sue **interfacce versatili: RS485, uscite analogiche scalabili e USB-C** per alimentazione e configurazione. È disponibile anche un **connettore per sonda di pressione esterna**, utile per compensare le variazioni ambientali e garantire misure ancora più precise.

La presenza di una **libreria di gas di processo** consente al sensore di adattarsi automaticamente ai diversi tipi di gas, rendendolo ideale per applicazioni dinamiche e complesse.

Applicazioni industriali

Le potenzialità dell'AVS701 si estendono a numerosi ambiti:

- **Additive manufacturing:** controllo del flusso d'aria nei processi di stampa 3D metallica
- **Farmaceutico e alimentare:** monitoraggio di cappe, glove box e ambienti sterili
- **HVAC e cleanroom:** controllo del flusso laminare e dei filtri
- **Sistemi di combustione:** misura del flusso volumetrico dell'aria di alimentazione
- **Tunnel del vento e simulatori climatici:** test e ricerca in ambienti controllati.





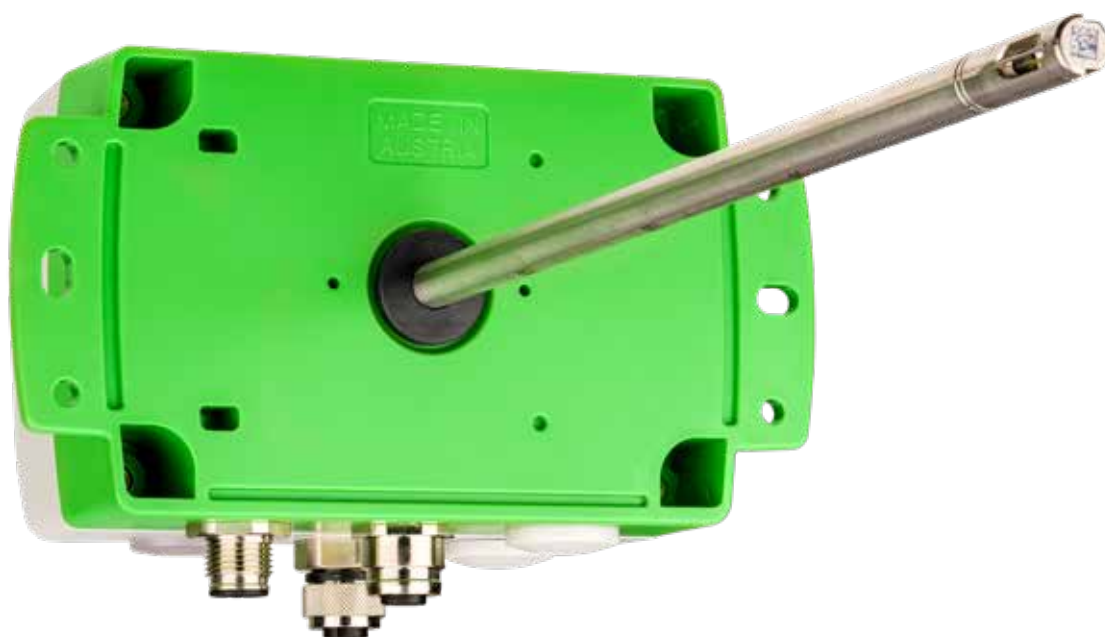
In ciascuno di questi contesti, la **stabilità della misura**, la **resistenza del sensore** e la **facilità di integrazione** rappresentano vantaggi concreti per gli operatori.

UN PASSO AVANTI NELLA SENSORISTICA INDUSTRIALE

Con l'AVS701, E+E Elektronik dimostra ancora una volta la propria capacità di innovare nel campo della sensoristica. Il nuovo sensore non è solo un'evoluzione tecnica, ma una **soluzione pensata per migliorare l'efficienza dei processi**, ridurre i costi e garantire **risultati affidabili nel tempo**.

Per chi opera in ambienti dove la **precisione e la robustezza** sono requisiti imprescindibili, l'AVS701 rappresenta una scelta strategica. È il sensore che unisce **tecnologia avanzata, design intelligente e versatilità applicativa**, offrendo una risposta concreta alle esigenze dell'industria moderna.

In un mercato sempre più orientato alla qualità e alla sostenibilità, strumenti come l'AVS701 diventano alleati preziosi. La sua capacità di operare in condizioni estreme, la precisione delle misure e la semplicità di installazione lo rendono un prodotto di riferimento per chi cerca **prestazioni elevate e affidabilità nel tempo**.



+ Il nuovo riferimento per le misurazioni della velocità di aria e gas



Dimostrato:
dura 20 volte
più a lungo anche
negli ambienti più
difficili.

AVS701 - Progettato per le applicazioni industriali più esigenti

Il nuovo sensore di velocità dell'aria e dei gas, completamente riprogettato dal punto di vista ottico e tecnico, offre precisione, affidabilità e installazione semplificata. Con un campo di misura da 0 a 40 m/s e temperature da -40 a +140 °C, l'AVS701 è la soluzione ideale per molteplici settori: dalla produzione farmaceutica al monitoraggio dei processi nella stampa 3D. Grazie a un'efficienza superiore e a tempi di installazione ridotti del 60%, l'AVS701 si conferma la scelta migliore nella sua categoria di prestazioni.



- **Accuratezza affidabile** anche negli ambienti più difficili – durata provata fino a 20 volte superiore
- **Setup più rapido del 60%** con posizionamento preciso del sensore
- **Risparmio di tempo significativo** grazie alla regolazione intelligente dei gas
- **Rilevamento automatico del flusso operativo** per risultati di misura sempre affidabili

Immagine: AVS701 con sonda T26

www.epluse.com/AVS701

E+E

—
your partner
in sensor
technology.



Digitalizzazione,

integrazione, sicurezza

il ruolo di Esseti per accompagnare le PMI
all'adozione delle nuove tecnologie

La missione di Esseti è affiancare le imprese nella loro trasformazione digitale, offrendo soluzioni su misura che coniugano competenza tecnologica, analisi di processo e visione gestionale. Negli ultimi anni gli investimenti nella digitalizzazione sono divenuti essenziali per le PMI, non solo per migliorare l'efficienza operativa, ma anche per restare competitive su mercati sempre più digitali. Esseti si inserisce precisamente in questo contesto, fornendo un supporto consulenziale completo che va oltre la mera fornitura tecnologica.

Quello di cui spesso le PMI hanno bisogno è di avviare un percorso più ampio, continuativo e adattabile, che parte da una **valutazione iniziale del grado di maturità digitale**, per passare poi a valutare le specifiche caratteristiche dell'organizzazione che esprimono al meglio il **potenziale di sviluppo** di digitalizzazione dei processi. Da lì inizia il vero percorso di crescita sul quale lavoriamo fianco a fianco con le imprese, sia in ambito privato ma anche pubblico. Esseti valuta e identifica i punti di forza e le criticità, e propone **roadmap di innovazione coerenti con gli obiettivi di business**.

Tuttavia non basta introdurre nuovi sistemi; è cruciale che il personale aziendale sia formato e motivato. Esseti ha sempre riconosciuto come strategica **la formazione integrata con il change management** per aiutare le PMI a internalizzare competenze digitali.

Tra gli strumenti più efficaci sotto questo profilo, risultano fondamentali **le opportunità di accesso ai finanziamenti**. Per questo Esseti ha costruito una consolidata esperienza nella gestione di progetti co-finanziati (per esempio regionali), aiutando le PMI a intercettare i bandi per l'innovazione (voucher digitali, fondi R&S). Attraverso queste opportunità riusciamo quindi a supportare le nostre aziende nei loro obiettivi di investimento, garantendone una efficace sostenibilità. Le nostre soluzioni chiavi in mano, sono studiate e progettate sui singoli processi aziendali e rendono realizzabili gli obiettivi di digitalizzazione che sono alla base delle finalità di molti finanziamenti pubblici nei contesti industria 4.0 e 5.0.

Esseti aiuta le PMI a **massimizzare il ritorno sugli investimenti digitali**, minimizzando i rischi legati a errori di implementazione o costi nascosti. L'area Consulting, a cui abbiamo

dedicato un'apposita BU, costituisce oggi un nodo centrale di tutta la nostra attività con un focus specifico sulla Consulenza SAP B1, Sicurezza IT e Compliance.

CONSULENZA SAP BUSINESS ONE

Un punto di forza distintivo di Esseti è il supporto su **SAP Business One (SAP B1)**, gestionale ERP pensato per PMI: Esseti collabora direttamente con un network di aziende partner SAP certificate, e dispone di un suo team di consulenti e system integrator è in grado di progettare soluzioni **personalizzate**, integrando SAP B1 con altri sistemi aziendali (web app, BI, moduli su misura), grazie alle competenze interne su system integration.

Questo approccio integrato garantisce che l'adozione di SAP B1 non sia semplicemente un'installazione, ma parte di un più ampio percorso di innovazione: dallo sviluppo iniziale, al change management, fino alla formazione del personale.

Le solide relazioni con partner diretti SAP consentono anche una manutenzione efficace, aggiornamenti, e un supporto continuo che valorizza l'investimento del cliente.

Le PMI che scelgono di utilizzare **SAP Business One** per centralizzare le operazioni aziendali, possono integrare contabilità, vendite, produzione, logistica e service in un'unica piattaforma. Fondamentale è quindi l'accessibilità a servizi cloud in grado di supportare questi processi in termini di capacità e sicurezza ma soprattutto che permetta una scalabilità immediata e una ridu-

zione dei costi infrastrutturali, aumentando allo stesso tempo la flessibilità operativa.

Quali orientamenti e approcci

Molte imprese stanno inoltre migrando verso **SAP HANA**, il database in-memory che offre analisi in tempo reale e migliori prestazioni nella gestione di grandi volumi di dati. Questa evoluzione è spinta dall'esigenza di strumenti analitici più avanzati, processi più fluidi e una maggiore capacità di adattarsi rapidamente ai cambiamenti del mercato.

Sul fronte dell'esperienza utente, **SAP Fiori** è diventato lo standard: un'interfaccia moderna, intuitiva e completamente responsive, progettata per funzionare su qualsiasi dispositivo e rendere l'utilizzo dell'ERP più semplice e immediato.

Parallelamente, il **Service Layer** di SAP B1 — basato su API RESTful — sta facilitando l'integrazione con applicazioni web e cloud, permettendo lo sviluppo di soluzioni personalizzate, estensioni e microservizi. Questo approccio migliora l'agilità aziendale e consente di costruire ecosistemi applicativi flessibili e facilmente aggiornabili.

Nel complesso, questi trend evidenziano una chiara direzione verso la **centralizzazione dei dati**, **l'automazione dei processi** e una **maggiore accessibilità delle informazioni**, elementi fondamentali per aumentare efficienza, innovazione e competitività.





Perché SAP Business One per le PMI

- gestione completa di contabilità, logistica, vendite, acquisti, produzione
- integrazione con strumenti e applicazioni esterne
- scalabilità e adattabilità al settore aziendale
- automazione dei processi e riduzione degli errori

Il valore aggiunto di Esseti

- competenze tecniche interne nella consulenza e integrazione ERP
- esperienza nella mappatura dei processi aziendali
- capacità di personalizzazione delle funzionalità SAP B1
- integrazione dell'ERP con applicazioni web, sistemi documentali e piattaforme specifiche
- collaborazione con una rete consolidata di partner SAP certificati, che garantisce:
 - supporto di 2° livello
 - aggiornamenti e manutenzione costante
 - integrazione con moduli e verticalizzazioni

Cosa offre Esseti alle aziende che adottano SAP B1

- analisi dei flussi e progettazione dell'architettura dati
- configurazione iniziale e personalizzazione
- integrazione con i sistemi già presenti in azienda
- formazione dei reparti amministrativi, logistici e operativi
- supporto continuativo e miglioramento progressivo del sistema

CONSULENZA SICUREZZA E COMPLIANCE

Un altro ambito strategico in cui Esseti opera con competenza consolidata è quello della **cybersecurity**, un elemento oggi imprescindibile per la tutela dei sistemi informativi aziendali. L'azienda supporta le imprese attraverso attività strutturate di valutazione delle vulnerabilità, servizi di threat intelligence, penetration test avanzati e monitoraggio continuo dell'infrastruttura. Questo approccio permette di individuare tempestivamente eventuali rischi e di rafforzare in modo proattivo la sicurezza dell'intero ecosistema digitale.

Accanto alla sicurezza tecnica, Esseti offre un supporto completo anche nella **protezione dei dati personali**. I servizi includono consulenze specialistiche in materia di GDPR, con l'esecuzione di assessment dedicati, la redazione di Data Protection Impact Assessment (DPIA), l'adeguamento delle misure tecnologiche e organizzative e, quando necessario, la possibilità di assumere il ruolo di Data Protection Officer (DPO) in outsourcing. Questo affiancamento consente alle aziende di garantire la conformità normativa e di gestire la privacy in modo strutturato e continuo.

Per semplificare la gestione della compliance, Esseti mette infine a disposizione soluzioni SaaS dedicate, tra cui il portale MyGDPR — pensato per centralizzare documentazione e attività relative alla protezione dati — e la piattaforma di whistleblowing, che consente alle organizzazioni di adempiere agli obblighi previsti dalla normativa in modo sicuro, trasparente e facilmente gestibile.

DRIVING
THE ENERGY
TRANSITION

26

KEY

THE
ENERGY
TRANSITION
EXPO

4 → 6
MARCH
2026

RIMINI
EXPO
CENTRE
ITALY

GET YOUR
TICKET



key-expo.com
#climatefriends

Organized by

ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

In collaboration with



Simultaneously with



— Denis Cassinerio —

Senior Director & General Manager South EMEA di Acronis

La lezione del furto al Louvre sulla cybersecurity



Due sono i fattori principali da considerare nella valutazione del rischio: la vulnerabilità in sé e la probabilità che questa venga sfruttata

il furto dei gioielli della corona francese al Louvre è uno dei casi più discussi dell'anno, non solo per l'audacia del colpo ma anche per ciò che ha rivelato sulle fragilità della sicurezza informatica del celebre museo. La password "LOUVRE" è solo il dettaglio più eclatante di una strategia di protezione tutt'altro che robusta. Per contestualizzare, i presunti ladri hanno sottratto i gioielli della corona francese dal Louvre in un colpo durato solo quattro minuti, in pieno giorno, una domenica mattina di ottobre. La vicenda era già di per sé sorprendente prima che emergesse un ulteriore dettaglio: la password del sistema di videosorveglianza del museo era "LOUVRE", o almeno lo era nel 2014, quando un audit di sicurezza aveva evidenziato gravi falle e avvertito che il Louvre era un bersaglio estremamente vulnerabile. Il museo, tuttavia, non ha adottato quasi nessuna misura per quasi un decennio. Ora è stato definito un piano di potenziamento della sicurezza, da completare entro il 2032. Non è chiaro se la password LOUVRE sia rimasta in uso dal 2014 al 2025 - presumibilmente nel frattempo è stata aggiornata. È invece evidente che il Louvre presentava lacune significative nella propria strategia di protezione dei dati, tra cui l'uso di Windows 2000 nel 2014, quattro anni dopo la fine del supporto ufficiale da parte di Microsoft.

ELIMINARE COMPLETAMENTE LE VULNERABILITÀ È IMPOSSIBILE

Il Louvre non era affatto l'unica organizzazione con una strategia di cybersecurity incompleta e potenzialmente rischiosa. Il fatto è che i rischi informatici esistono ovunque e non possono essere eliminati del tutto. La chiave è saperli gestire. Due sono i fattori principali da considerare nella valutazione del rischio: la vulnerabilità in sé e la probabilità che questa venga sfruttata.

Il patching è un esempio significativo: si tratta di un'attività decisiva per la protezione dei sistemi. Secondo l'Acronis Cyberthreats Report H1 2025, le vulnerabilità non corrette hanno rappresentato il 27% degli attacchi rivolti ai managed service provider (MSP). Quando i sistemi non vengono aggiornati, diventano un obiettivo immediato per il ransomware, che nella prima metà del 2025 ha registrato un incremento delle vittime pari al 70% rispetto allo stesso periodo del 2023 e del 2024.

Password

[Forgot your password](#)

[Log in](#)



Tuttavia, è quasi impossibile per un'organizzazione applicare immediatamente ogni patch su ogni sistema o applicazione. In alcuni casi, applicare una patch prima del necessario può addirittura peggiorare la situazione, come dimostrato dal noto blackout delle compagnie aeree causato da CrowdStrike nel 2024.

APPLICARE PRIMA LE PATCH AI SISTEMI PIÙ ESPOSTI

Un approccio più efficace e realistico consiste nell'isolare i sistemi, le applicazioni o le macchine che non è possibile aggiornare subito. È fondamentale, ad esempio, non lasciare non aggiornato un sistema esposto

a internet. Se un sistema ha molti utenti o è connesso direttamente alla rete (o entrambe le cose), va aggiornato il più rapidamente e frequentemente possibile perché rappresenta uno dei vettori d'attacco principali. I sistemi e le applicazioni di back office seguono una logica diversa. Possono rimanere non aggiornati più a lungo se sono isolati da internet e utilizzati esclusivamente da amministratori o personale formato e affidabile. Quando non si prevede di applicare patch regolarmente, è inoltre utile proteggerli con più livelli di firewall. È vero che un sistema non patchato resta un punto debole nell'infrastruttura, ma limitarne in modo drastico l'accesso costituisce un metodo efficace per gestire il rischio che comporta.



Il patching in cybersecurity è l'aggiornamento dei software per correggere falle di sicurezza. Le "patch" chiudono vulnerabilità che hacker potrebbero sfruttare. Tenerle aggiornate è uno dei modi più semplici ed efficaci per proteggere sistemi e dati.

MIGRARE I SISTEMI VULNERABILI E ISOLARE GLI ALTRI

Lo stesso approccio vale per la migrazione di sistemi basati su sistemi operativi o applicazioni obsoleti. Budget, tempi e vincoli prestazionali spesso non consentono alle organizzazioni di migrare tutto alle versioni più recenti, o anche solo a quelle ancora supportate. In molti ambienti

industriali, ad esempio, i sistemi OT funzionano ancora con Windows XP, un sistema operativo che ha 25 anni e che Microsoft non supporta da oltre di un decennio.

La regola è simile a quella per le patch: se un sistema è esposto a internet o ha molti utenti, va migrato prima della fine del supporto. Se la migrazione non è fattibile o non rappresenta una priorità, quel sistema deve essere protetto da più livelli di protezione e accessibile solo a personale formato che ne ha realmente bisogno. Anche qui, non è possibile eliminare tutte le vulnerabilità, ma è possibile renderle estremamente difficili da raggiungere per gli attaccanti.

Riducendo la visibilità dei sistemi vulnerabili, diminuisce la probabilità che vengano attaccati. Più alta è la probabilità di un attacco, più rigorosa deve essere la strategia di patching e migrazione. Le vulnerabilità non si possono eliminare, ma si possono nascondere.

UNA NOTA SULLE PASSWORD

L'elemento che ha reso l'attacco al Louvre così noto nel mondo della cybersecurity è senza dubbio la password "LOUVRE". Ma prima di sorridere, vale la pena ricordare un dato: secondo CNET, una delle principali testate tecnologiche statunitensi, metà degli americani adotta comportamenti rischiosi nella gestione delle password. Circa un quarto riutilizza la stessa password su più account. E c'è di peggio: l'8% utilizza password che sa essere già state compromesse in un data breach. Quelle persone potrebbero essere dipendenti di qualsiasi organizzazione, o anche membri del proprio team.

Esistono diversi accorgimenti per promuovere un uso più consapevole e sicuro delle password. La formazione continua è fondamentale. L'autenticazione multifattore è imprescindibile. Inoltre, è utile valutare l'obbligo di usare un password manager, il metodo più sicuro per creare e conservare le password.

Alcuni accorgimenti, però, potrebbero sorprendere. Per cominciare, una password non dovrebbe essere una parola, ma una frase. P@ssword1!, per esempio, è in realtà meno efficace e più semplice da violare rispetto a qualcosa come thisismypersonalpasswordwithdetailsnobodycoulddeverguess. Con un password manager, l'utente deve ricordare solo la passphrase principale; l'applicazione genererà e conserverà tutto il resto.

C'è poi un'abitudine diffusa che non porta reali benefici: cambiare periodicamente le password. Se una password funziona, funziona. Non c'è motivo di cambiarla. Richiedere cambi frequenti può avere effetti negativi, come la creazione di password troppo semplici (inclusi "capolavori" come Fall2025! seguito da Winter2025!). E, se non fosse già chiaro, non andrebbe mai utilizzato il nome della propria organizzazione come password. Le informazioni emerse sulla sicurezza del Louvre dovrebbero spingere le organizzazioni a rivedere i propri piani di protezione. I dati e i sistemi rappresentano i "gioielli della corona" aziendale. È impossibile rendere le difese informatiche completamente inattaccabili, ma con una strategia adeguata è possibile sviluppare un piano di cybersecurity che bilanci vulnerabilità ed esposizione agli attacchi, riducendo in modo significativo la probabilità di subire un incidente.



Monitoraggio delle condizioni:

Prevenzione guasti e ottimizzazione delle prestazioni

Il Condition Monitoring, o monitoraggio delle condizioni, è una pratica fondamentale per la manutenzione proattiva di impianti e macchinari.

Si tratta di una metodologia che permette di prevenire guasti e malfunzionamenti in diverse tipologie di contesti, non solo negli armadi elettrici e nei sistemi industriali, ma anche in qualsiasi ambiente dove si svolgono processi controllati.

COME FUNZIONA IL MONITORAGGIO DELLE CONDIZIONI?

Il processo si basa sulla raccolta e l'analisi di dati in tempo reale provenienti da sensori installati sulle apparecchiature. Questi sensori registrano parametri come vibrazioni, temperatura, pressione, consumo energetico, convertendoli in segnali digitali o analogici. I dati raccolti vengono poi trasmessi a un sistema di monitoraggio, che li analizza alla ricerca di anomalie o deviazioni.



ESS 076

zioni dai valori normali di funzionamento.

STEGO, da sempre al vostro fianco per un perfetto thermal management, offre un'ampia gamma di soluzioni per il monitoraggio delle vostre applicazioni:

SENSOR HUB SHC 071

Il Sensor Hub SHC 071 lo-Link registra i dati di misurazione da un massimo di quattro sensori esterni digitali STEGO, quadruplicando la capacità delle porte del Master lo-Link che trasmette i dati a un'unità di controllo superiore.

Le principali caratteristiche sono:

- Connessione rapida al Master con connettore M12
- Collegamento rapido dei sensori grazie ai connettori plug-in
- Sensori pre-calibrati pronti all'uso

ACTUATOR HUB AHC 072

L' Actuator Hub AHC 072 può commutare fino a tre attuatori e i comandi di commutazione per i carichi vengono ricevuti tramite l'interfaccia IO-Link da un'unità di controllo di livello superiore: Edge computer, cloud, controllo PLC, ecc.

Le principali caratteristiche sono:

- Piccole dimensioni
- Facile fissaggio
- Connessione rapida al Master con connettore M12
- Da 1 a 3 attuatori
- Collegamento rapido dei dispositivi tramite terminali Push-in
- Indicatori ottici (LED)

SENSORE INTELLIGENTE CSS 014

Adatto ad una vasta gamma di applicazioni.

Il sensore intelligente e compatto CSS 014 monitora elettronicamente temperatura ed umidità e converte i dati misurati in un segnale analogico o digitale IO-Link. È adatto ad installazioni per interno ed esterno quadro, anche in condizioni ambientali difficili.

- Interfaccia analogica o digitale
- Facile fissaggio con clip e / o viti
- Connessione rapida con connettore a innesto M12
- Alta precisione
- Ampio intervallo di misurazione
- Segnali di misura: temperatura, umidità, eventi, diagnosi, dati del dispositivo

SENSORE DI DISTANZA DSS 015

Il DSS 015 è un sensore di distanza intelligente compatto che utilizza onde ultrasoniche e il principio della misurazione del tempo di volo (ToF) per determinare la distanza dagli oggetti. È adatto a numerose applicazioni nel campo del monitoraggio della distanza e del livello.



CSS 014



Le principali caratteristiche sono:

- Interfaccia IO-Link digitale: Per una facile integrazione con i sistemi di controllo di livello superiore.
- Piccole dimensioni: Per un'installazione flessibile in spazi ristretti.
- Collegamento rapido con connettore M12: Per una connessione affidabile e resistente alle vibrazioni.
- Alta precisione: Con una tolleranza di misurazione di $\pm 2\%$.
- Ampio campo di misura della distanza: Da 0,3 m a 4 m.
- Rilevamento di oggetti trasparenti: Come vetro, pellicole e liquidi.
- Insensibilità alle mutevoli condizioni di luce: Per un funzionamento affidabile in qualsiasi ambiente.

SENSORE DI CORRENTE ESS 076

L'ESS076 è un sensore di corrente intelligente prodotto progettato per la misurazione precisa e senza contatto della corrente AC in linee conduttive. Offre una soluzione versatile per il monitoraggio del consumo energetico in svariate applicazioni industriali.

Le principali caratteristiche sono:

- Misurazione non invasiva: Misura la corrente AC fino a 100 A senza contatto diretto con il cavo, eliminando la necessità di scollegamenti o modifiche al cablaggio esistente.
- Elaborazione interna dei valori misurati: Calcola internamente valori come potenza ed energia, fornendo dati più completi per il monitoraggio e l'analisi del consumo energetico.
- Interfaccia analogica/digitale: Offre sia un'uscita analogica (segnale 4-20 mA) che digitale (IO-Link), garantendo la compatibilità con una vasta gamma di sistemi di controllo e acquisizione dati.
- IO-Link per la comunicazione avanzata: L'interfaccia IO-Link consente la configurazione remota dei parametri, la diagnostica avanzata e la trasmissione di dati in tempo reale, facilitando l'integrazione con sistemi industriali moderni.

CONVERTITORE IO-LINK IOC 074

Il Convertitore IO-Link IOC 074 non è un semplice adattatore, ma un ponte intelligente che trasforma il segnale elettrico in dati di processo digitali fruibili da qualsiasi sistema di controllo moderno. Chi si occupa di integrazione sistemi conosce bene il dolore della conversione analogico-digitale: calibrazioni manuali, calcoli complessi e rischio di errore. Il nuovo Convertitore IO-Link IOC 074 di STEGO elimina questo passaggio critico, offrendo una soluzione plug-and-play per integrare sensori legacy nei moderni sistemi di controllo.

Le principali caratteristiche sono:

- Efficienza Software-Based: Tramite file IODD e strumenti standard (es. LR-Device), si definiscono gli intervalli di misurazione e il convertitore gestisce lo scaling automaticamente. Il PLC riceve dati pronti all'uso.
- Tripla conversione: Digitalizza fino a 3 segnali analogici contemporaneamente (4-20 mA e 0-20 mA)
- Robustezza: Design compatto in acciaio inox IP65/67, perfetto per ambienti severi.



DSS 015

IL DIGITALE INCONTRA L'ANALOGICO

CONVERTITORE IO-LINK IOC 074 STEGO



Nuovo Convertitore STEGO IOC 074 IO-Link: un ponte intelligente che trasforma il segnale elettrico analogico in dati di processo digitali fruibili da qualsiasi sistema di controllo moderno.

Tripla Conversione in un Unico Dispositivo: L'IOC 074 è il primo convertitore IO-Link sul mercato a digitalizzare fino a tre segnali analogici contemporaneamente (4-20 mA e 0-20 mA). Un vantaggio notevole in termini di spazio e di tempo.

Design compatto: Con soli 14 mm di diametro e una lunghezza di 63 mm, il convertitore si installa facilmente anche in quadri elettrici e vani ristretti. La custodia in acciaio inossidabile con grado di protezione IP65/IP66/IP67 assicura resistenza in ambienti industriali severi.

Meno Calcoli, Più Efficienza: La configurazione dell'IOC 074 avviene in modo automatico tramite il relativo file IO-Link e il Software IO-Link. L'operatore definisce semplicemente gli intervalli di misurazione (per temperatura, pressione, ecc.) e il convertitore gestisce lo scaling automaticamente.

STEGO: Pionieri e leader dell'innovazione nella gestione termica.

Il nostro spirito innovativo è la forza trainante per lo sviluppo delle nostre soluzioni per la gestione termica. I sistemi STEGO di controllo temperatura ed umidità sono gli originali "Made in Germany" e sono riconosciuti come il punto di riferimento nel mercato nell'ambito della gestione termica.

STEGO Italia

Via Marie Curie, 27 - 10073 Ciriè (To)
Telefono: +39 011.4593287 Mail: info@stego.it
www.stego.it www.stego-connect.com

The logo for STEGO, featuring the word 'STEGO' in a bold, sans-serif font. Above the letter 'E' is a stylized triangle with a small upward-pointing arrow inside it.

The ExaGrid logo is displayed on a server rack. The logo consists of the word "EXAGRID" in a bold, white, sans-serif font. The letter "X" is stylized with a green outline. The background of the server rack is dark with horizontal lines and several small blue lights.

Storage unico:

backup e ripristino sicuri

Una protezione più solida contro i ransomware, senza la complessità di sistemi multipli

Mg consulenze sistemi informativi, supporta i clienti delle PMI nei progetti di innovazione e digitalizzazione. Oltre a fornire le competenze necessarie alla buona gestione dell'organizzazione aziendale, dei sistemi e della sicurezza informatici, ha recentemente stipulato un accordo di collaborazione con ExaGrid con l'intento di proporre ai propri clienti una soluzione economica, efficace e scalabile.

PERCHÉ EXAGRID?

Economico: gli investimenti in HW hanno il difetto di divenire rapidamente obsoleti, e dopo qualche anno, cinque o sei al massimo, vanno sostituiti. Questo prodotto, invece, consente sempre di aggiungere nuovi elementi senza dovere mandare in pensione quelli già presenti in azienda. Questa architettura garantisce il valore dell'investimento nel tempo e consente alla soluzione di crescere con l'organizzazione riducendone l'impatto economico.

Efficace: l'architettura unica, che distingue questa soluzione dalle altre del mercato, consente di gestire due aspetti distinti, ma legati tra loro, come la difesa dagli attacchi ransomware e la gestione dei backup. Gli attacchi ransomware possono corrompere anche i dati contenuti nei backup accessibili dalla rete; come? I backup potrebbero essere "congelati" in qualche modo per evitare che vengano corrotti, ma così facendo la memoria necessaria alla loro archiviazione aumenterebbe all'infinito. ExaGrid consente di congelare i backup, ma anche di cancellarli in modo programmato. Questo garantisce la possibilità di difesa dagli attacchi informatici, contenendo le dimensioni della memoria necessaria a conservare i backup.

Scalabile: le soluzioni di mercato, per questo genere di appliance, offrono performance ottimali solo per progetti di dimensioni enterprise, mentre ExaGrid consente di crescere partendo da subito con le stesse caratteristiche di solidità ed efficacia offerte per le grandi strutture informatiche. Questo lo rende particolarmente interessante per le PMI che intendano dotarsi di strumenti di difesa dagli attacchi informatici e dalla

perdita di dati in generale, considerando che consente di crescere insieme all'organizzazione aggiungendo, senza mai togliere. Il sistema è inoltre compatibile con i software di backup più diffusi, consentendo il più delle volte di mantenere le applicazioni di backup già presenti in azienda. ExaGrid mette a disposizione anche un ottimo servizio di supporto al cliente che può intervenire rapidamente qualora si rendesse necessario un ripristino dei dati. Questo consente ripristini rapidi anche con poca esperienza nell'utilizzo di questa soluzione.

I sistemi di backup tradizionali si basano su un'architettura composta da software di backup, un'appliance centrale e unità di storage aggiuntive. Quando l'appliance diventa obsoleta, l'intero sistema deve essere sostituito, con un impatto significativo sull'investimento.

L'approccio ExaGrid è differente: ogni espansione di capacità avviene tramite l'aggiunta di un'appliance completo, dotato di hardware aggiornato, che si integra con quelli già presenti. Le unità più datate possono essere rimosse senza impatti operativi, garantendo continuità di servizio e protezione dell'investimento nel tempo.

APPROCCIO EXAGRID CONTRO I RANSOMWARE

L'approccio di ExaGrid consente alle organizzazioni di impostare un periodo di time-lock che regola l'elaborazione di qualsiasi richiesta di cancellazione nel Repository Tier, poiché questo livello non è accessibile dalla rete né dagli hacker. La combinazione di un livello non accessibile alla rete, la cancellazione ri-

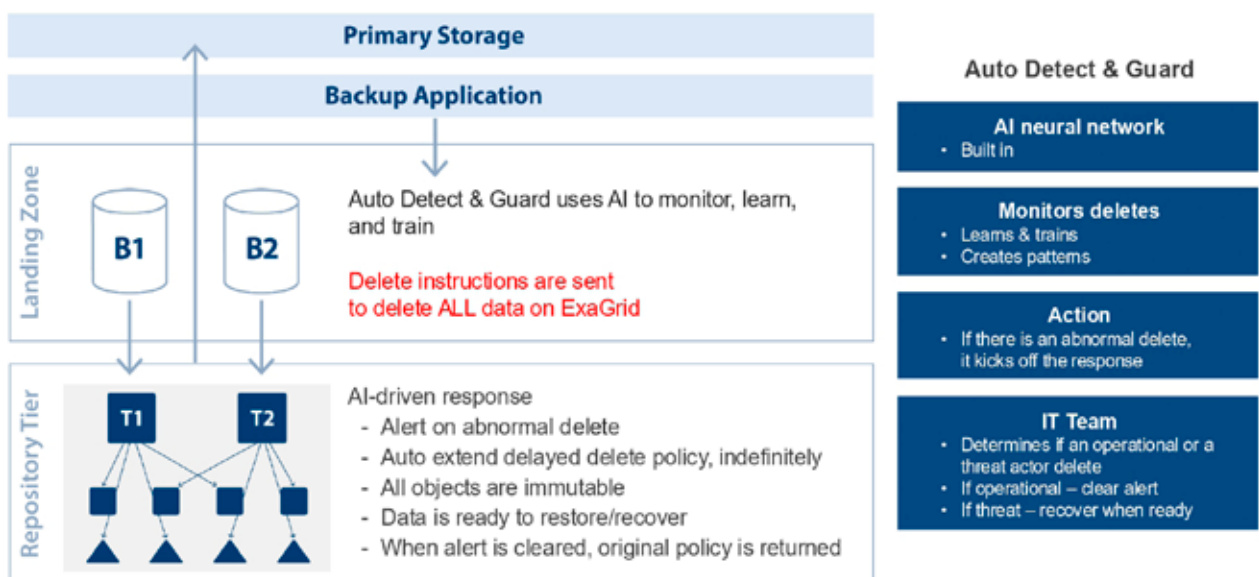
tardata per un certo periodo e oggetti immutabili sono i pilastri della soluzione ExaGrid Retention Time-Lock. Ad esempio, se il periodo di time-lock per il Repository Tier è impostato a 10 giorni, allora, quando arrivano richieste di cancellazione da un'applicazione di backup compromessa o da un protocollo di comunicazione hackerato (CIFS o altri), i dati nel Repository Tier sono bloccati contro la cancellazione per un massimo di 10 giorni. I dati nella Landing Zone saranno eliminati o criptati, ma quelli nel Repository Tier non vengono cancellati a seguito di richieste esterne per il periodo configurato. Quando viene identificato un attacco ransomware, basta impostare il sistema ExaGrid in modalità di recupero e ripristinare tutti i dati di backup sulla storage primaria. Il periodo di time-lock si aggiunge ai giorni, settimane, mesi e anni di retention impostati dall'applicazione di backup e archiviati da ExaGrid nel repository.

GESTIONE DELLA RETENTION E DEI COSTI DI STORAGE

La soluzione fornisce un blocco di retention, ma solo per un periodo regolabile perché ritarda le cancellazioni. ExaGrid ha scelto di non implementare il Retention Time-Lock per sempre, poiché il costo di storage diventerebbe ingestibile. ExaGrid offre già una retention di backup a lungo termine, quindi sarebbe ridondante avere un archivio separato con blocco di retention. La policy di default di 10 giorni per le cancellazioni ritardate richiede solo uno spazio aggiuntivo del 10%. ExaGrid consente di ritardare le cancellazioni da 1 a 30 giorni.

EXAGRID

AI-Powered Retention Time-Lock – Auto Detect & Guard



Uno scenario di esempio per comprendere come funziona la soluzione è il seguente:

- I dati vengono cancellati nella Landing Zone ExaGrid tramite l'applicazione di backup o tramite hacking del protocollo di comunicazione. Poiché i dati del Retention Tier hanno un time-lock di cancellazione ritardata, gli oggetti rimangono intatti e disponibili per il ripristino. Quando viene rilevato l'evento ransomware, basta mettere ExaGrid in modalità di recupero e ripristinare. Si ha tutto il tempo, pari al periodo del time-lock impostato, per individuare l'attacco e avviare il recupero. Se il time-lock era impostato a 10 giorni, si ha un margine di 10 giorni per rilevare l'attacco e attivare la modalità recupero.
- I dati vengono criptati nella Landing Zone ExaGrid o sono criptati nello storage primario e poi backupati su ExaGrid, così che ExaGrid abbia dati criptati nella Landing Zone e li deduplichi nel Repository Tier. I dati nella Landing Zone sono criptati. Tuttavia, tutti gli oggetti deduplicati precedenti non cambiano mai (sono immutabili) e non vengono mai impattati dai nuovi dati criptati. ExaGrid permette di ripristinare immediatamente tutti i backup precedenti all'attacco ransomware. Oltre al recupero dal backup deduplicato più recente, il sistema mantiene tutti i dati di backup secondo i requisiti di retention.

VANTAGGI DI EXAGRID

- Gestisce un unico sistema storage dedicato ai backup e ripristini con protezione dai ransomware, invece di sistemi multipli

- Backup più rapidi, ripristini più rapidi
- Sicurezza completa + recupero ransomware basato sull'intelligenza artificiale
- Ineguagliabile, conveniente, scalabile
- Livello di retention unico, visibile solo al software ExaGrid e non alla rete
- I dati non vengono cancellati poiché le richieste di cancellazione sono ritardate e quindi pronti per il recupero dopo un attacco ransomware
- Purge settimanali, mensili, annuali e altre continuano a mantenere i costi di storage allineati ai periodi di retention
- La policy di default di 10 giorni per cancellazioni ritardate richiede solo il 5-10% di spazio di storage aggiuntivo
- Lo storage non cresce all'infinito e rimane entro il periodo di retention impostato per contenere i costi
- Tutti i dati di retention (i backup più recenti e tutti quelli in retention) sono preservati e non cancellati

CONCLUSIONI:

Ci siamo concentrati su questa soluzione per fornire un servizio alle aziende che completi l'offerta consulenziale di organizzazione, della sicurezza informatica e di progettazione e gestione delle infrastrutture di rete miste, locali e in cloud.

I nostri esperti sono disponibili ad approfondire l'argomento alla mail: exagrid@mg-consulenze.it

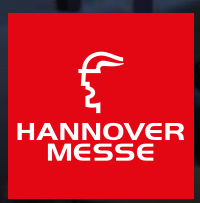
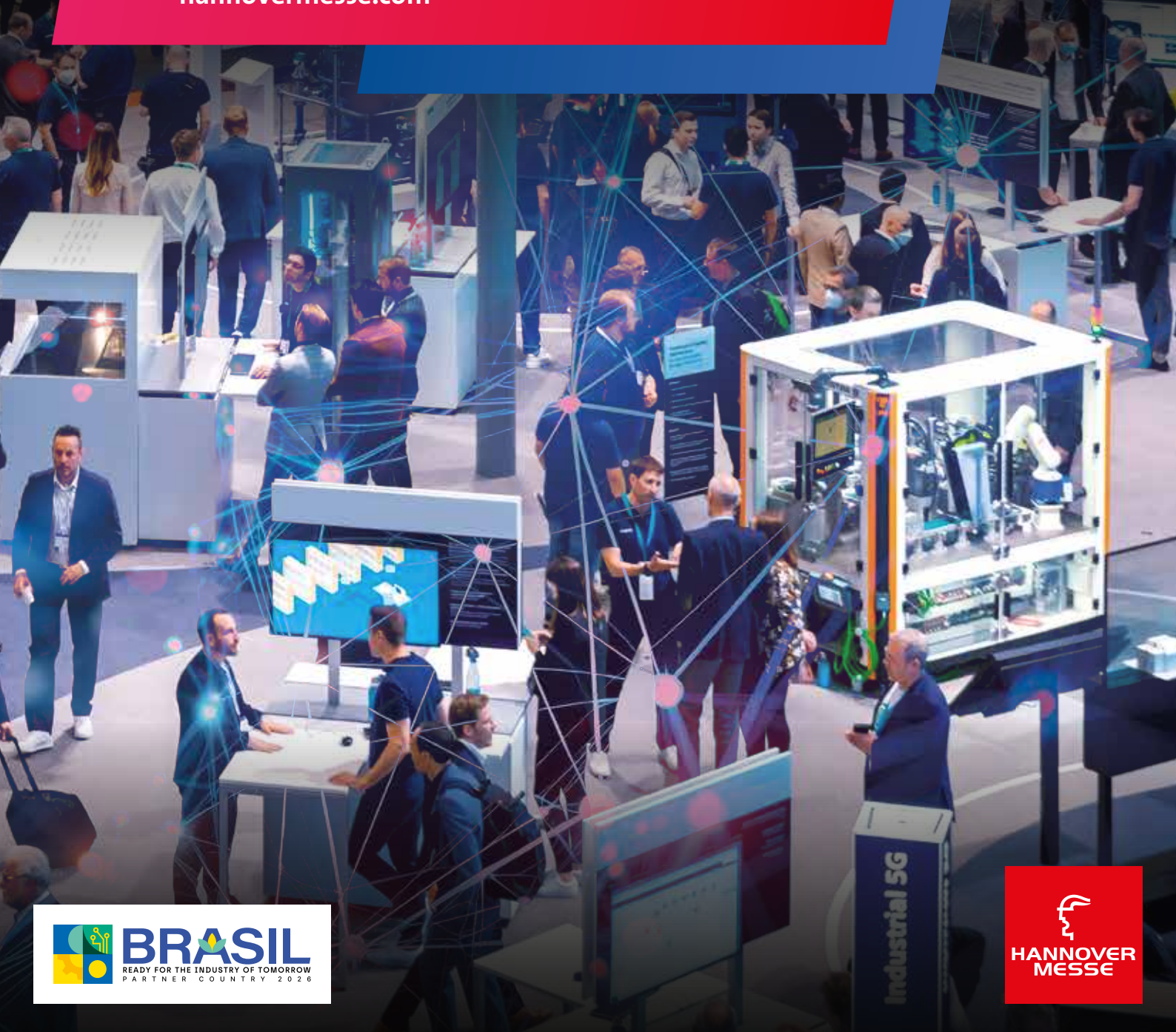


HANNOVER MESSE 2026

THINK TECH FORWARD

The global meeting place for industrial transformation
where innovative technology and responsibility converge
to shape the future of manufacturing.

20 – 24 April 2026 ■ Hannover, Germany
hannovermesse.com



German Plast: la plastica al servizio dell'arredamento

Il debutto al Sicam ha segnato un passo decisivo nel posizionamento dell'azienda nel design del mobile

Da oltre cinquant'anni German Plast porta nel mondo della plastica una visione che coniuga tradizione, innovazione e attenzione al cliente. Fondata negli anni '70 da Alberto Fioretti, oggi l'azienda di Camerano (AN) è guidata dalla seconda generazione – Fabrizio, Marco e Lisa – che nel tempo ha saputo consolidare e ampliare il percorso intrapreso dal fondatore.

Dallo stampaggio a iniezione all'estrusione, passando per progettazione avanzata, prototipazione e finiture personalizzate, German Plast ha costruito negli anni un'offerta completa, capace di trasformare idee complesse in prodotti concreti e di qualità. L'attenzione alla sostenibilità, l'investimento in ricerca e sviluppo e una filosofia customer-oriented hanno reso l'azienda un partner riconosciuto in settori diversi, dal vending all'arredamento, dalla zootecnia all'industria alimentare e musicale. Nel 2025 German Plast ha compiuto un ulteriore passo nel proprio percorso di crescita: il debutto alla fiera SICAM di Pordenone, uno degli appuntamenti internazionali più importanti per il settore dell'arredamento e del mobile.

LA PRIMA VOLTA AL SICAM

Dopo anni di partecipazioni a fiere di carattere orizzontale, come MECSPE, German Plast ha scelto di presentarsi per la pri-

ma volta a un evento verticale, dedicato in modo specifico al mondo del mobile e del design.

Il SICAM si è confermato una vetrina internazionale di primo piano, capace di mettere in contatto fornitori, produttori e designer provenienti da tutto il mondo. Per German Plast ha rappresentato non solo un'occasione di incontro con nuovi interlocutori, ma soprattutto un'opportunità per portare al centro dell'attenzione un comparto – quello dell'estrusione per il mobile – che sta assumendo un ruolo sempre più strategico nella crescita aziendale.

"È stato un passaggio importante", ha sottolineato Fabrizio Fioretti, Amministratore Delegato e Direttore Commerciale. "Il SICAM ci ha offerto l'opportunità di presentarci a un mercato altamente specializzato, in cui crediamo di poter fare la differenza con le nostre competenze e con la capacità di sviluppare soluzioni su misura."

IL NUOVO CATALOGO: TRA STANDARD E PERSONALIZZAZIONE

La grande novità presentata al SICAM è stata il catalogo German Plast dedicato ai profili estrusi per il mobile. Frutto di un lungo lavoro di progettazione, il catalogo ha coniugato due ani-

me: da un lato una gamma di prodotti standard, subito disponibili, dall'altro la possibilità di personalizzare forme, dimensioni e materiali in base alle esigenze del cliente.

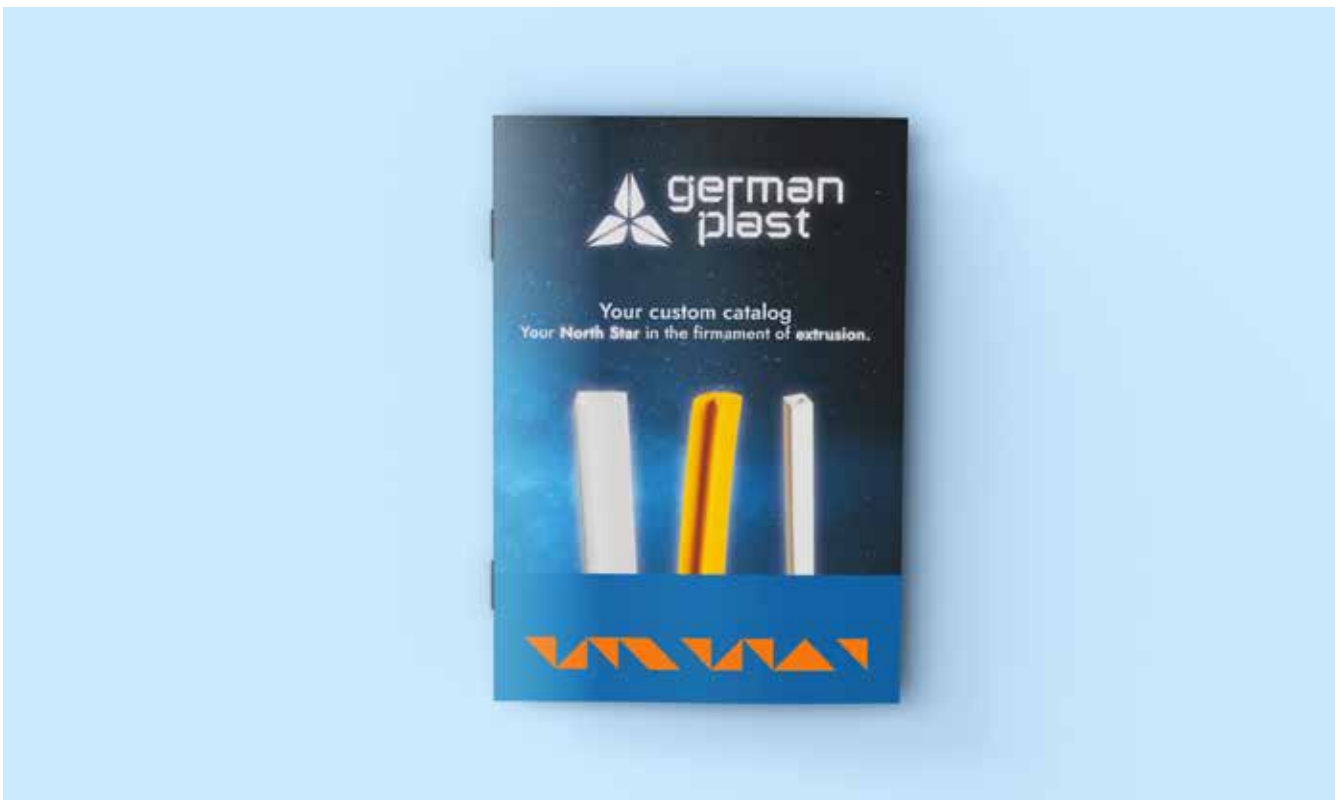
"Non volevamo un semplice elenco di articoli," ha spiegato Fioretti. "Il catalogo è stato pensato come uno strumento dinamico, una bussola capace di aiutare architetti, designer e produttori a orientarsi tra le soluzioni disponibili e, al tempo stesso, a immaginare di nuove insieme a noi."

La logica è stata quella di affiancare alla praticità dell'offerta standard la flessibilità che da sempre contraddistingue German Plast. I visitatori hanno potuto così individuare rapidamente soluzioni immediate oppure avviare lo sviluppo di progetti custom, beneficiando in entrambi i casi degli stessi standard qualitativi e della puntualità nelle consegne.

LA TUA STELLA POLARE NEL FIRMAMENTO DELL'ESTRUSIONE

Il claim scelto per accompagnare la partecipazione al SICAM è stato: **«German Plast - Il tuo catalogo personalizzato - La tua stella polare nel firmamento dell'estrusione»**. Un'immagine forte, che ha richiamato il ruolo dell'azienda come punto di riferimento, guida sicura e partner affidabile in un settore sempre più competitivo.

Essere "stella polare" ha significato, per German Plast, non limitarsi a fornire prodotti, ma proporre supporto tecnico, co-design, consulenza e accompagnamento lungo tutto il ciclo di vita





Fabrizio Fioretti, Gaia Fioretti e Vanessa Mori al SICAM 2025

di un progetto. Anche quando le richieste hanno superato il perimetro del catalogo o delle applicazioni più tradizionali, l'azienda si è proposta come interlocutore proattivo, capace di ascoltare, trovare soluzioni e costruire relazioni di lungo periodo.

DALLA PROGETTAZIONE ALLA FINITURA: UN'OFFERTA INTEGRATA

La forza di German Plast si è espressa nella completezza del suo approccio produttivo:

- **Progettazione avanzata** con software CAD e analisi FEM, per garantire resistenza e durata.
- **Stampaggio a iniezione** con 20 presse fino a 1.000 tonnellate, incluse macchine elettriche di ultima generazione.
- **Estrusione** con 13 linee (30-85 mm di diametro cilindro), per profili tecnici, tubi ed elastomeri.
- **Finiture personalizzate** come verniciatura, serigrafia, metallizzazione, saldatura e nobilitazione estetica.

Un modello che ha consentito di coprire l'intero ciclo, dal prototipo alla produzione in serie, offrendo al cliente la garanzia di un unico interlocutore.

INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ

Il debutto al SICAM ha coinciso con il rafforzamento di una stra-

tegia orientata all'innovazione responsabile. L'azienda ha continuato a lavorare con materiali riciclabili ed eco-compatibili, implementando sistemi di recupero degli scarti e investendo in tecnologie in grado di ridurre consumi ed emissioni.

"Il futuro del settore passa anche dalla capacità di coniugare qualità e sostenibilità," ha osservato Fabrizio Fioretti. *"Al SICAM abbiamo voluto presentare non solo i nostri prodotti, ma anche la filosofia che ci guida: creare valore rispettando l'ambiente e costruire rapporti solidi con i nostri partner."*

UN PONTE VERSO IL FUTURO

La partecipazione al SICAM ha segnato l'inizio di una nuova fase. German Plast intende ora capitalizzare i risultati ottenuti per rafforzare la propria presenza internazionale e consolidare il posizionamento come partner strategico per il comparto dell'arredamento.

Con il nuovo catalogo, una comunicazione rinnovata e una visione di crescita chiara, l'azienda si è presentata a Pordenone come una realtà solida ma dinamica, pronta a guidare i clienti tra innovazione, personalizzazione e sostenibilità.

"Essere stati al SICAM per noi non ha significato solo esporre prodotti," ha concluso Fabrizio Fioretti. *"È stato lanciare un messaggio chiaro: German Plast c'è, con la sua esperienza e il suo spirito innovativo, come stella polare per chi cerca un partner affidabile nel mondo dell'estrusione."*



LETOMECC

Automotive

Aerospace

Fasteners

Home Appliance

Oil & Gas

Steelmaking

Welding

Promoting scientific and technological research by cutting edge solutions and the use of materials oriented to environment sustainability and saving resources aimed to general improvement of social welfare.

Letomec srl approach consists in the use of engineering know-how and academic accuracy to meet industry needs for timely and practical answers under the fast drive of technological evolution.

Gli strumenti indispensabili per fare digital export nel B2B



Nel primo capitolo del nostro “viaggio” nel mondo delle strategie digitali applicate all’export, abbiamo visto come tanto la pianificazione strategica quanto lo sviluppo operativo utilizzino strumenti digitali per aumentare efficienza ed efficacia del processo. Oggi entriamo in modo pragmatico nel come: quali strumenti, per quali fasi e con quali benefici?

Sul mercato esistono moltissime alternative. Qui propongo — senza alcuna pretesa di esaustività — quelle che utilizzo e vedo applicate con successo nei progetti di sviluppo internazionale. L’obiettivo non è fornire un elenco infinito, ma un metodo per orientarsi e scegliere in modo consapevole.

GLI STRUMENTI DIGITALI A SUPPORTO DELLA PIANIFICAZIONE STRATEGICA INTERNAZIONALE

Una premessa doverosa: lo strumento non sostituisce l’uomo, l’Export Manager nel nostro caso, ma se utilizzato nel modo più appropriato lo rende più veloce e più efficace. La guida che segue, quindi, non è un libretto di istruzioni da seguire alla lettera per mettere il pilota automatico al tuo export. Vedilo più come un ricettario da cui attingere per ottimizzare tutte o alcune fasi del processo di export della tua azienda.

Definire una strategia di sviluppo internazionale richiede metodo, visione e dati concreti. La pianificazione non è (più) un esercizio teorico ma un processo analitico che poggia su numeri

e insight di mercato e in questo contesto gli strumenti digitali diventano preziosi alleati: aiutano a valutare la propria struttura interna, a scegliere i mercati giusti e a costruire un Piano Export fondato su basi oggettive.

ANALISI INTERNA: VALUTARE IL GRADO DI PREPARAZIONE ALL’EXPORT

La valutazione interna è il primo passo di qualsiasi progetto di internazionalizzazione. Serve a capire se l’azienda è pronta, quali lacune deve colmare e quali forze può mettere in campo.

Gli strumenti ci possono aiutare per identificare in modo rapido i punti di forza e di debolezza, offrire una prima roadmap delle azioni prioritarie, rendere la valutazione oggettiva e misurabile. Tra gli strumenti utilizzabili segnalo **ExportPlanning**, una piattaforma che citerò anche sotto per l’analisi di mercato, che ha sviluppato un questionario (diverso per ogni settore) che permette di valutare competenze, risorse, processi e organizzazione interna rispetto alle esigenze dell’export. Recentemente ho conosciuto e testato lo strumento Navigator di Exporthub, che effettua una valutazione dell’azienda partendo dalle informazioni presenti online (sito aziendale, dati finanziari pubblici, ecc.). Infine, qualunque tool di intelligenza artificiale (es. **ChatGPT, Claude, Perplexity**) con un adeguato prompt possono generare modelli di autovalutazione personalizzati per specifici settori o aziende.



di Micol Vezzoli

La rubrica a cura di TEM PLUS per capire da vicino il mondo delle esportazioni, i trend, i paesi che presentano le migliori opportunità e come si possono cogliere



ANALISI DI MERCATO: CAPIRE DOVE ANDARE E PERCHÉ

L'analisi esterna serve a definire i mercati obiettivo e a studiare il contesto competitivo. Oggi disponiamo di strumenti che solo 10 anni fa erano impensabili e che ci permettono innanzitutto di identificare i mercati con maggiore potenziale. Ma consentono anche di analizzare i competitor, il posizionamento e le strategie di comunicazione adottate. Con questi strumenti è possibile inoltre sviluppare analisi basate sui dati, non sulle ipotesi. Infine, si possono creare report dettagliati da presentare ai decisori aziendali.

Per questa fase ritengo **ExportPlanning** la piattaforma più completa per analizzare la domanda estera e i flussi commerciali. Per la scelta dei mercati basandosi su statistiche sul commercio internazionale e su dati macroeconomici condivido le principali fonti pubbliche: **Coeweb** (ISTAT), **Eurostat**, **UN ComTrade**. Ci sono poi tool che si basano sulle statistiche di ricerca online come **GoogleMarketFinder**, **Google Trends** o alternative più complete come **AnswerThePublic**.

Per effettuare analisi di mercato approfondite strumenti come **ChatGPT** e **Perplexity** consentono di trovare fonti in tempi brevissimi mentre **Notebook LM** consente di rielaborare le informazioni per presentarle in formati diversi (sintesi, domande/risposte, infografiche, ecc.).

REDAZIONE DEL PIANO EXPORT: STRUTTURARE IL PROGETTO

Il Piano Export è la “spina dorsale” del progetto. Include obiettivi, target, strategie, tattiche, timeline e fattibilità economico-finanziaria. Gli strumenti digitali ci aiutano ad avere un documento professionale e completo, oltre che integrare dati e analisi in modo automatico. Permettono inoltre di risparmiare tempo nella stesura e nella revisione, ma anche di condividere il piano con il management o con investitori/banche. In questo ci possono aiutare strumenti già visti sopra (**ExportPlanning**, **Navigator** e i vari tool di intelligenza artificiale) ma anche piattaforme per la gestione dei progetti come **Notion**, **Asana**, **Monday** e fogli elettronici come **Google Sheets** ed **Excel** per la parte economico-finanziaria. Tutti questi strumenti consentono una revisione e una personalizzazione da parte dell'Export Manager, essenziale per partire dalla bozza fornita dall'AI e perfezionare il piano grazie all'esperienza e le competenze del manager.

GLI STRUMENTI DIGITALI A SUPPORTO DEL BUSINESS DEVELOPMENT INTERNAZIONALE

Una volta definita la strategia, arriva il momento di metterla in pratica. È qui che il digital export si gioca la partita più concreta: quella del contatto con il mercato. Scouting, lead generation, ge-



stione delle relazioni e anche vendita diretta: ogni azione operativa può essere potenziata o resa possibile grazie agli strumenti digitali. Di seguito vediamo quali sono i tool più efficaci per ciascuna attività del business development internazionale e come possono facilitare il lavoro quotidiano dell'Export Manager.

SCOUTING: TROVARE CONTROPARTI IN TARGET

Lo scouting è un'attività critica e spesso la più sottovalutata. Oggi non possiamo più limitarci ai cataloghi o alle fiere. Per ottenere delle liste di potenziali clienti sufficientemente ampie e verificate erano necessarie, fino a pochi anni fa, diverse giornate di lavoro. Oggi l'AI si sostituisce a noi nella verifica dei siti internet e, con poche istruzioni e pochi clic, è possibile creare database completi di nomi e recapiti dei referenti aziendali. Ecco una carrellata dei principali strumenti.

- Motori di ricerca (**Google, Yandex, Baidu**) sono la Fonte (con la f maiuscola) per le ricerche manuali e prive di costi.
- **Matchplat** è una piattaforma basata su AI che mappa aziende in target analizzando milioni di siti in pochi minuti.
- Database doganali come **Abrams** sono utili per identificare importatori attivi per specifiche categorie di prodotto nonché per verificare a chi vendono i principali concorrenti.
- **Apollo** è una della piattaforme che consentono di trovare con-

tatti, email, ruoli e organizzazioni.

- **LinkedIn** (Sales Navigator) è il social network professionale che va considerato come uno dei più potenti strumenti di scouting in ambito B2B.

INBOUND MARKETING: ATTIRARE IL CLIENTE COME UN MAGNETE

Questa strategia consiste nell'insieme delle strategie digitali volte far sì che sia il cliente a contattarci e non viceversa. Gli strumenti da utilizzare sono quelli che portano traffico qualificato, attraggono contatti interessati e contribuiscono a rafforzare la reputazione dell'azienda nel mercato e possono essere, per esempio: **Google Ads** per essere visibili quando il buyer cerca prodotti o soluzioni. **LinkedIn Ads**, eccellente nel B2B per targetizzare per ruolo, azienda e settore. Ma anche SEO tool come **SEMrush** e **Ahrefs** per migliorare il posizionamento organico su motori di ricerca e intelligenza artificiale.

L'advertising online può essere anche utilizzato come leva commerciale. Per una rete di imprese del settore agroalimentare abbiamo proposto di affiancare all'attività dell'Export Manager, nel nostro caso un Country Manager che opera direttamente sul mercato, dell'advertising online sulla piattaforma Meta (Facebook e Instagram) localizzata. L'obiettivo è quello di fare bran-



ding ma anche di fornire all'Export Manager una leva commerciale nei confronti dei distributori locali. Il fatto di investire o co-investire con il buyer in promozione locale ci distingue dalla maggior parte dei competitor e quindi ci aiuta nel chiudere accordi di distribuzione.

OUTBOUND, IL MODERNO APPROCCIO "TOC-TOC"

Oggi ci sono strumenti in grado di gestire le strategie di outbound, interagendo con i potenziali clienti attraverso diversi canali (es. email e LinkedIn) in modo automatizzato. Il contatto diretto e la relazione 1to1 è fondamentale nel B2B ma diviene efficace solo se si riesce ad inserire il pilota automatico. Tra gli strumenti utili segnaliamo **Artisan**, **Persana** e **Clay** per fare outreach multicanale mentre per la creazione dei contenuti e per il mantenimento della relazione attraverso le strategie di nurturing trovi maggiori dettagli nei paragrafi successivi. A questi va poi collegato un CRM per tracciare le conversazioni, il follow-up e le opportunità commerciali, come **HubSpot**, **Zoho** e **Pipedrive**.

E-COMMERCE E MARKETPLACE, VENDERE ONLINE NEL B2B

Anche se ritengo che le strategie di export digitale siano molto

più del mero commercio elettronico, le vendite online hanno assunto un peso rilevante anche nel B2B.

Le aziende possono organizzarsi per vendere tramite marketplace o tramite sistemi proprietari. Tra i marketplace cito **Alibaba** e **Amazon** tra i "generalisti". **Techpilot** (meccanica) e **Archiproducts** (arredamento, design) tra gli "specialisti", ma ce ne sono tanti altri. Chi invece vuole realizzare un e-commerce proprietario i "motori" che può utilizzare sono quelli di **Magento**, **Shopify** o **WooCommerce**.

Ecco un esempio concreto: un nostro cliente del settore pneumatici ha adottato una strategia omnicanale con un e-commerce B2B proprietario, la presenza su un marketplace specialistico (**Tyre24**), **eBay business** oltre al negozio fisico. Il risultato? Accesso a segmenti di mercato prima non raggiungibili e vendite incrementate sia con un pubblico B2B che privato.

CREAZIONE CONTENUTI: DALL'IDEA AL TESTO FINALE

Abbiamo visto nel capitolo precedente (che trovate sul sito della rivista) che la content strategy è uno degli asset principali del digital export. Senza citare i software per l'elaborazione dei testi, gli strumenti da utilizzare oggi sono quelli che ci possono aiutare a fare brainstorming, a creare bozze di contenuti e,

come conseguenza finale, aiutano aziende che non comunicano a diventare visibili. Gli strumenti utilizzabili sono tutti quelli che utilizzano l'intelligenza artificiale generativa, i cosiddetti LLM, come: **Perplexity** per raccogliere idee e fonti, **ChatGPT**, **Claude** e **Gemini** per creare bozze e versioni finali, **Canva** per creare contenuti visual professionali.

NURTURING, OVVERO RESTARE NELLA TESTA DEL CLIENTE

L'obiettivo non è contattare ma restare nella mente del buyer fino al momento in cui sarà pronto per fare l'acquisto, rafforzando al tempo stesso l'idea che potremmo essere il fornitore ideale. Le strategie di nurturing consistono nel fornire contenuti di valore al potenziale cliente, "nutrirlo" e accompagnarlo fino al momento dell'acquisto e anche dopo, durante l'utilizzo. Gli strumenti che possiamo utilizzare per fare nurturing servono per inviare contenuti periodici, dividere e segmentare il pubblico, automatizzare gli invii e misurare il tasso di coinvolgimento. A questo scopo i software più noti sono **ActiveCampaign**, **Brevo**, **Mailchimp**, **Getresponse**.

AGIRE, NON ASPETTARE

Chiudo con questa riflessione. Certamente spero di avverti convinto dell'importanza e l'utilità di integrare le strategie e gli strumenti digitali per ottenere migliori performance ma il rovescio della medaglia è che non è possibile fermarsi e fare "come si è sempre fatto". Da qualche parte nel mondo un'azienda non sta aspettando ma sta agendo. Anche se non dovesse avere una cultura e una qualità del prodotto come la nostra, utilizzando strumenti e strategie di marketing altamente efficaci può competere alla pari con noi o addirittura superarci agli occhi del potenziale cliente. Se non vogliamo trovarci nella situazione dell'Export Manager degli anni '90, che si è visto improvvisamente superato da aziende che grazie all'utilizzo del cellulare e dell'email lavoravano a una velocità a lui ancora preclusa, dobbiamo abbracciare la tecnologia, testare uno strumento alla volta, renderlo un ingranaggio (ben oliato) dei nostri processi aziendali e poi passare a valutare altri strumenti.

Con questo capitolo si chiude la "saga" sul digital export nelle aziende B2B. Insieme abbiamo approfondito le principali strategie digitali che un'impresa dovrebbe adottare per gestire il proprio sviluppo internazionale, visto esempi e conosciuto gli strumenti disponibili sul mercato. Adesso è il tuo turno: buon export digitale e se vuoi chiarire alcuni aspetti trovi il team di Tecnologia & Innovazione e di TEM PLUS a tua disposizione!

A.M.C. MECCANICA

Via Monte Grappa 40/32 - 20044 Arese (MI)

www.amcmeccanica.it - info@amcmeccanica.it



**DIAMO NUOVA VITA
AI TUOI UTENSILI DANNEGGIATI**



A.M.C. MECCANICA

utensileria, riparazioni e soluzioni sostenibili

Da 30 anni eccellenza nella produzione,
riparazione e distribuzione di utensili industriali

Fondata nel 1992 nella zona ovest di Milano, **A.M.C. Meccanica** rappresenta oggi un punto di riferimento nel settore dell'utensileria industriale, unendo produzione, distribuzione e un servizio avanzato di riparazione. Con un'esperienza pluridecennale nel campo, l'azienda si distingue per la qualità dei suoi prodotti, l'affidabilità dei servizi e un impegno concreto verso la sostenibilità ambientale.

UN'EREDITÀ DI COMPETENZA E INNOVAZIONE

A.M.C. Meccanica nasce dall'esperienza del fondatore, che ha maturato oltre 30 anni di lavoro in **Krupp Widia Italia**, affiancato da Marie Sandèn, attuale titolare, la quale porta con sé una solida conoscenza del settore dal 1983.

«Il nostro bagaglio tecnico ci permette di offrire soluzioni complete», spiega Sandèn. «Siamo rappresentanti esclusivi per l'Italia di

attrezzature da perforazione e utensileria per aziende meccaniche, produciamo nostre linee di attrezzature e, soprattutto, ci specializziamo nella **riparazione di utensili danneggiati**, indipendentemente dal costruttore».

LA RIPARAZIONE INTELLIGENTE: RISPARMIO E SOSTENIBILITÀ

Uno dei pilastri di A.M.C. Meccanica è il **servizio di rigenerazione degli utensili**, una soluzione vantaggiosa sia economicamente che ecologicamente. «Perché buttare un utensile quando può essere riparato?» sottolinea Sandèn. «Con il nostro processo di rigenerazione, i clienti recuperano utensili con prestazioni pari al nuovo, spendendo solo il **40-60% del costo originale**».

Il processo di riparazione inizia con una **valutazione preliminare**: entro 48 ore dalla ricezione, A.M.C. fornisce un preventivo dettagliato. La scelta del materiale corretto e il trattamento

termico garantiscono una durezza tra **43 e 52 HRC**, mentre la garanzia di qualità assicura che gli utensili riparati mantengano forma, tolleranze e resistenza all'usura. «L'unico requisito essenziale», precisa Sandèn, «è che rimanga almeno il **10% della sede inserto**. Inoltre, per gli utensili speciali, offriamo supporto tecnico per la realizzazione di disegni se il cliente non ne è provvisto».

Un esempio concreto dell'efficacia del servizio arriva da una grande azienda automobilistica tedesca, che ha testato una **punta riparata da A.M.C.**, ottenendo **oltre 72.000 forature** su bielle prima di doverla sostituire.

PRODOTTI E RAPPRESENTANZE ESCLUSIVE

Oltre alla riparazione, A.M.C. Meccanica distribuisce una vasta gamma di attrezzature, tra cui **utensili per pelatura di barra** destinati a fonderie e acciaierie, **inserti in metallo duro** (anche su disegno) di **Tribo Hartstoff GmbH**, **attrezzature per perforazione e riciclo** di **Betek**, **martelli idraulici e vibroinfisori** di **ThyssenKrupp**, e **materiali compositi Saramant, Saramax, Sarastel** di **Saar Hartmetall und Werkzeuge GmbH**. «La collaborazione con marchi come **Saar Hartmetall** e **Tribo Hartstoff** ci ha permesso di specializzarci in soluzioni avanzate per l'industria pesante», aggiunge Sandèn.

SERVIZI A 360°: CONSULENZA, FLESSIBILITÀ E SUPPORTO

A.M.C. non si limita alla vendita, ma offre **consulenza pre-vendita** per la scelta dell'utensile più adatto, **assistenza post-ven-**

dità rapida ed efficace, e la **realizzazione di utensili speciali** su disegno. «Siamo sempre disponibili, ascoltiamo le esigenze dei clienti e rispondiamo con trasparenza», afferma Sandèn.

SOSTENIBILITÀ: RIPARARE PER NON SPRECARRE

Da oltre 20 anni, A.M.C. promuove una **filosofia green**, riducendo gli sprechi attraverso la riparazione, riciclando i materiali in ogni fase produttiva e garantendo un **risparmio economico ed ecologico** per i clienti. «In un mondo di consumi eccessivi, noi crediamo nel riutilizzo intelligente», conclude Sandèn.

CLIENTI FEDELI E UNA STORIA DI SUCCESSO

Il **30° anniversario** (2022) è stata l'occasione per celebrare i tanti clienti che da decenni scelgono A.M.C. «La loro fiducia è la migliore conferma del nostro lavoro», conclude Sandèn.

PERCHÉ SCEGLIERE A.M.C. MECCANICA?

Con **30 anni di esperienza** nel settore, **riparazioni professionali** con garanzia di qualità, **rappresentanze esclusive** di brand leader, un **approccio sostenibile** e un **servizio personalizzato**, A.M.C. Meccanica è il partner ideale per ottimizzare la gestione della tua utensileria.



Usare l'innovazione

per competere nell'era dell'AI

Organizzazione e competenze per l'innovazione: cosa serve davvero alle PMI nell'era dell'AI?

QUARTO ARTICOLO DI QUATTRO.

Nell'era dell'intelligenza artificiale, innovare non significa più soltanto adottare nuove tecnologie: richiede trasformare il modo in cui le persone lavorano, collaborano e prendono decisioni. Dopo aver esplorato cosa significa innovare dal punto di vista del cliente, il ruolo della servitization e l'impatto dell'efficienza dei processi interni, questo quarto e ultimo articolo affronta un nodo decisivo per le PMI: **come organizzare l'azienda e quali competenze servono davvero per sostenere l'innovazione nel tempo.**

In un contesto in cui velocità e complessità aumentano, le imprese devono dotarsi di nuovi modelli organizzativi, leadership coerenti e competenze capaci di integrare persone e tecnologia. Non basta "fare innovazione": occorre diventare organizzazioni che imparano, sperimentano e si adattano in modo continuo. Ne parliamo con Antonio Messina (AM), Stefano Lorenzi (SL) e Stefano Papini (SP).

Quali sono oggi le competenze più importanti per sostenere l'innovazione in una PMI, soprattutto nell'adozione dell'AI?

SP: Le competenze chiave non sono solo tecniche a mio modo di vedere. L'AI richiede prima di tutto la capacità di leggere il cambiamento e capire come può migliorare il modello di business. Alle PMI servono tre elementi: una buona cultura del dato, per prendere decisioni più rapide e fondate; la capacità di apprendere velocemente, perché i cicli tecnologici sono sempre più brevi; e un approccio sistemico che permetta di integrare tecnologie, processi e persone. Non dobbiamo diventare tutti esperti di AI, ma sviluppare un mindset aperto, curioso e orientato alla sperimentazione.

AM: L'aspetto critico non è solo "quali" competenze tecniche servono, ma come preparare le persone a integrarle nel lavoro quotidiano e per sostenere davvero l'innovazione servono tre abilità trasversali, che sono tipicamente umane: la competenza collaborativa, cioè la capacità di lavorare in modo trasversale in team interfunzionali; la capacità di adattamento; la competenza decisionale, che significa anche assumersi responsabilità, fare scelte rapide, testare e correggere.

In sintesi, l'AI non chiede alle persone in generale di essere tecnici, ma di diventare professionisti più consapevoli, flessibili e pronti ad apprendere in modo continuo

SL: Per essere precisi bisognerebbe fare un approfondimento



"Apprendimento continuo, dare senso al cambiamento e accompagnamento".

ANTONIO MESSINA
HARA Risorse Umane

Mail:

a.messina@hararisorseumane.it

Website:

www.hararisorseumane.it

LinkedIn:

www.linkedin.com/in/risorseumane

per tipologia di industry in cui lavora ogni azienda in quanto le competenze di base potrebbero essere molto diverse per una azienda che lavora in campo assicurativo e mercato normato piuttosto che una azienda di componenti per l'aeronautica. Siccome però in questo momento storico la "digitalizzazione" spesso è alla base della innovazione sia di prodotto che di servizio, è corretto dire che le competenze su cui investire sono quelle digitali. Ciò non vuole dire per forza avere dipendenti competenti ma spesso è più saggio avere una rete di fornitori competenti da integrare con le proprie risorse interne. E questo vale a maggior ragione per l'AI.

Quali condizioni organizzative e culturali permettono realmente a un'azienda di innovare in modo continuo e non occasionale?

SP: Per rendere l'innovazione continua servono processi semplici e agili: complessità e burocrazia rallentano qualsiasi cambiamento. È poi fondamentale coltivare una cultura che veda il cambiamento come un'opportunità, dando spazio a sperimentazione ed errore. Infine, serve molta più collaborazione trasversale: non solo persone che operano nella propria funzione, ma agenti che contribuiscono a un sistema organizzativo orientato a creare valore per i clienti.

AM: Concordo con il collega che le organizzazioni che innovano in modo continuo sono quelle che riescono a creare sicurezza psicologica, cioè un clima in cui le persone possono sperimentare senza temere di "sbagliare". Serve anche una cultura che riconosca il valore dei micro-miglioramenti continui, dei quick win e della condivisione delle best practices.

SL: In generale posso dire che un atteggiamento culturale e una postura organizzativa molto utile, se non essenziale, per sostenere l'innovazione è la voglia e la motivazione a migliorare sempre, ogni dettaglio del prodotto, ogni attività produttiva, ogni contatto con i clienti. L'incessante stimolo individuale ed aziendale a migliorare qualunque aspetto dell'azienda è la migliore ricetta per innovare. Per quanto riguarda l'AI il suggerimento per una PMI è quello di inserire "l'opzione" AI tra gli strumenti per migliorare secondo la logica di cui sopra, sapendo che dovrà investire del tempo per capire, come nel caso di ogni nuovo strumento aziendale.

Qual è il ruolo della leadership nel guidare persone e processi in un contesto in cui tecnologia, velocità e complessità stanno cambiando il modo di fare impresa?

SP: La leadership è decisiva: nessuna tecnologia può sostituire una guida che sappia dare direzione e accompagnare le persone nel cambiamento. Nelle PMI la vicinanza tra imprenditore e team rende ancora più importante spiegare il perché delle scelte e creare fiducia. Una buona leadership deve togliere ostacoli, sostenere chi sperimenta e dimostrare con coerenza che l'innovazione è una priorità. Nelle organizzazioni il cambiamento si radica quando le persone vedono co-



" Saper usare i dati non sarà più un vantaggio, sarà la competenza minima per restare competitivi".

STEFANO PAPINI

RUYS - Strategy in Action & System Coaching

Mail:

stefano.papini@ruys.it

Website:

www.ruys.it

LinkedIn:

www.linkedin.com/in/stefanomarcopapini



“La motivazione continua, quasi ossessiva, orientata al miglioramento è una base importante per un utilizzo efficace della innovazione.”

STEFANO LORENZI

L&A Consulting

Mail:

stefano.lorenzi@l-a-consultingpartners.com

Linkedin:

www.linkedin.com/in/stefano-lorenzi-06046382/



erenza tra ciò che la leadership afferma e ciò che fa.

AM: La leadership, oggi, ha un compito centrale: dare senso al cambiamento. Le persone non adottano una tecnologia solo perché è disponibile; la adottano quando comprendono perché serve, cosa cambia per loro, che vantaggi si portano a casa e in che modo saranno supportate. Il leader deve quindi essere un facilitatore, un accompagnatore lungo il percorso del cambiamento, aiutando le persone a stemperare le emozioni, in particolare quelle negative: incertezze, timori, senso di inadeguatezza. Saper ascoltare, comunicare con trasparenza, orchestrare talenti e creare fiducia sono alcune delle competenze chiave dei leader. In breve: nell'era dell'AI la tecnologia accelera i processi, ma sono i leader che accelerano le persone.

SL: Nel caso della innovazione c'è un detto che utilizzo da anni: "o spregiudicatamente avanti o intelligentemente dietro". Ecco ogni azienda e ogni leader dovrebbe riflettere su questo tema e definire la posizione che vuole tenere sui temi di innovazione e poi agire di conseguenza. Non esiste un comportamento standard sempre valido per tutte le imprese, ognuna deve scegliere con consapevolezza. Quindi un leader dovrebbe essere prima di tutto consapevole di come desidera usare l'innovazione e poi agire di conseguenza. Consapevole anche del fatto che l'innovazione quando radicale richiede tempo perché venga veramente integrata nel comportamento quotidiano nei processi aziendali.

GLI AUTORI:

ANTONIO MESSINA - Advisor ed Esperto HR, con 36 anni di esperienza e Direttore HR in cinque realtà multinazionali e imprenditoriali. Ha creato Hara Risorse Umane: Advisory, Training e Coaching su HR, Leadership e Change Management. Autore del libro "L'engagement del consenso".

STEFANO PAPINI - strategy advisor, imprenditore e business angel. ha un'esperienza di oltre venti anni maturata in primarie realtà a livello internazionale nella consulenza direzionale su tematiche di strategia aziendale, marketing strategico e innovazione. Nel corso della carriera ha testato sul campo metodologie e approcci che migliorano sensibilmente l'agilità delle aziende mettendo il cliente al centro (es. (Agile, Design Thinking, Exponential Organization)).

STEFANO LORENZI - Business Advisor e imprenditore con 35 anni di esperienza sia come consulente che come senior manager in società di consulenza internazionali. I settori industriali nei quali ha maggiormente sviluppato la sua esperienza, sono: Automotive, Aerospace, Consumer Products, Industrial Products e Pharma. Con la società L&A Consulting, che ha costituito nel 2012, è impegnato in trasformazioni aziendali che coinvolgono strategia, innovazione e tecnologie, e organizzazione.

ISE 2026

Fira de Barcelona | Gran Via | 3 - 6 febbraio 2026

TECH
+
MAGIC

Show-stopping
starts here.

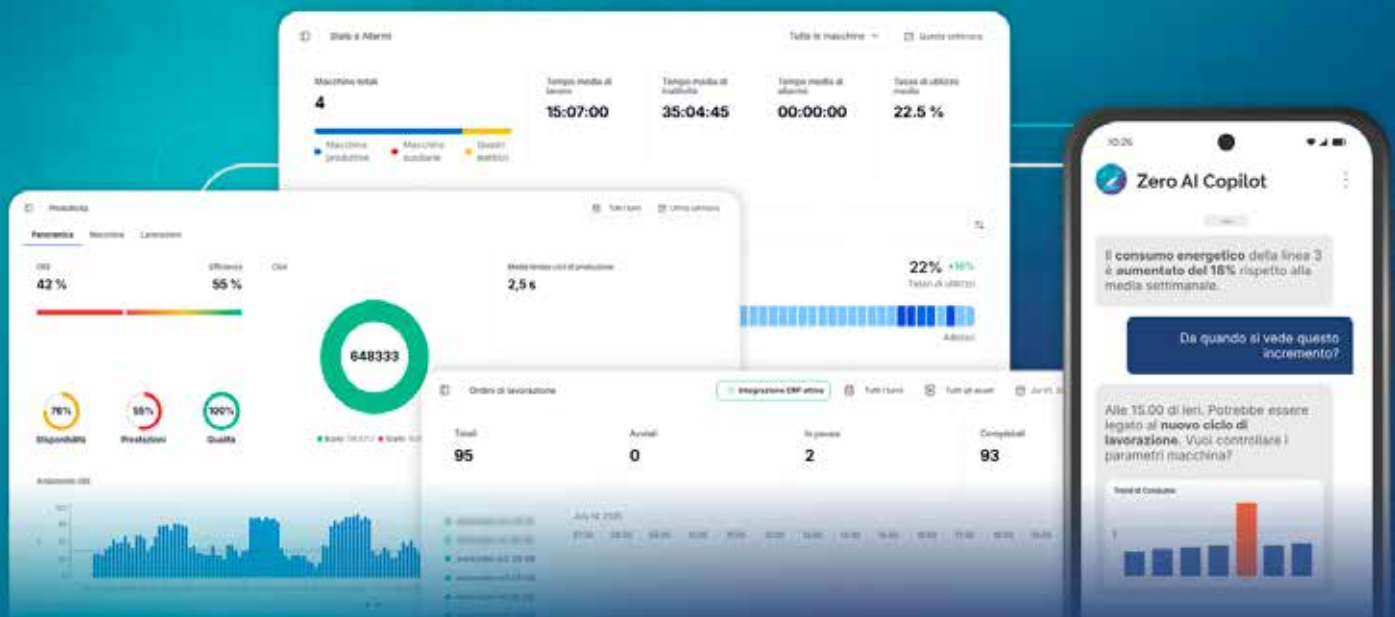
La tecnologia incontra la magia a ISE 2026. Quindi lascia da parte l'ordinario. Il nostro lavoro tutto l'anno è al servizio del tuo successo. Perché quest'anno Andiamo Oltre. Un'opportunità per entrare in un mondo fuori dall'ordinario.. Your chance to down to ols and switch it up. E' il momento di regalare ai tuoi sensi un'esperienza impossibile da dimenticare, un coinvolgimento totale di vista e udito, tra le meraviglie di oggi e le innovazioni di domani. Cosa fare? Prenotare... Un'Esperienza inarrestabile inizia da qui.

Ottieni il tuo biglietto gratuito

Usa il codice: **tecnologiainnov** su iseurope.org

A joint venture partnership of

Industrial AI Copilot Platform



Dati, AI e persone: la nuova frontiera della produzione intelligente secondo Zerynth

La terza edizione dello **Zerynth Connect**, tenutasi il 2 ottobre al Pala Todisco di Pisa, ha segnato una svolta per il mondo dell'industria manifatturiera italiana. In quell'occasione, Zerynth, azienda pioniera nelle soluzioni di **Industrial IoT e Intelligenza Artificiale**, ha presentato ufficialmente la **Zerynth Industrial AI Copilot Platform**, una piattaforma che promette di ridefinire il modo in cui le imprese accedono ai dati, raccolgono, interpretano e trasformano i dati di fabbrica in decisioni strategiche. "Il futuro della manifattura italiana passa dalla consapevolezza che digitalizzazione e AI non sono un'opzione, ma una condizione necessaria per restare competitivi", ha dichiarato Gabriele Montelisciani, CEO di Zerynth.

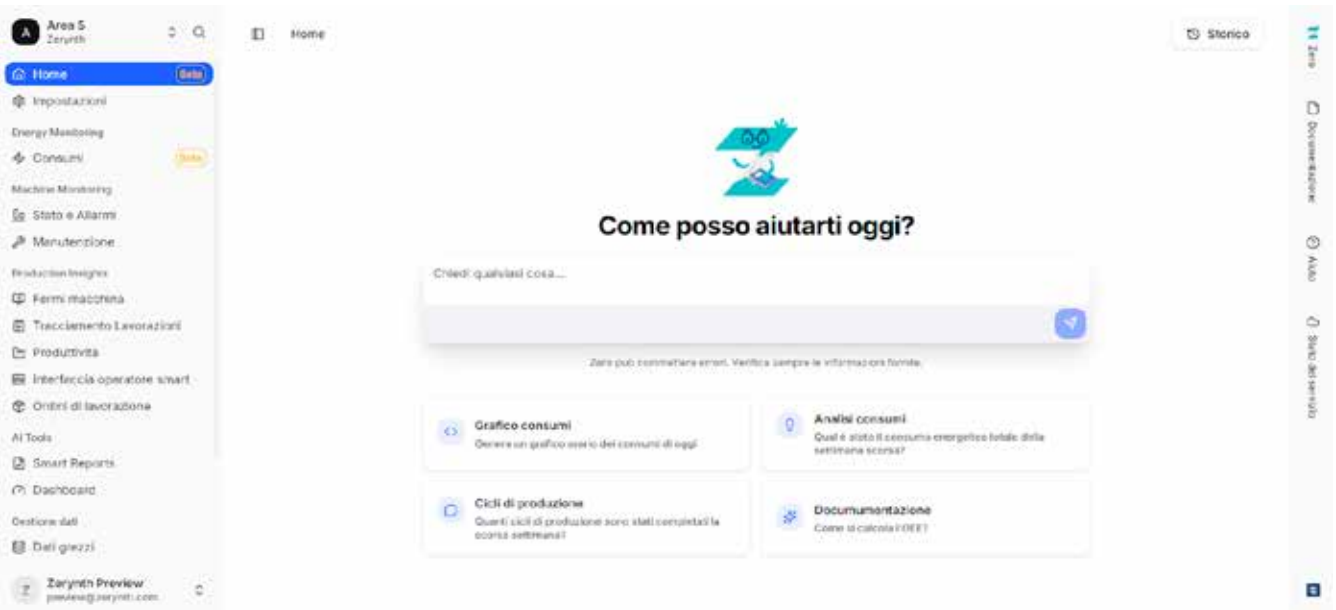
Parole che sintetizzano bene la filosofia dietro alla visione di Zerynth: sfruttare i dati in tempo reale per ottimizzare i processi, aumentare la produttività e rendere la produzione più sem-

plice, sicura e sostenibile, attraverso uno strumento potente di intelligenza artificiale.

UNA PIATTAFORMA CHE UNISCE DATI, MACCHINE E PERSONE

La **Zerynth Industrial AI Copilot Platform** nasce da oltre dieci anni di esperienza nel campo dell'Industrial IoT e dell'AI. È una soluzione scalabile che connette macchine, sistemi gestionali e responsabili di fabbrica, raccogliendo dati in tempo reale e traducendoli in **decisioni operative**.

Il cuore pulsante della piattaforma è **Zero**, l'agente di AI generativa conversazionale di Zerynth: un assistente digitale che risponde in linguaggio naturale, interpreta i dati di produzione



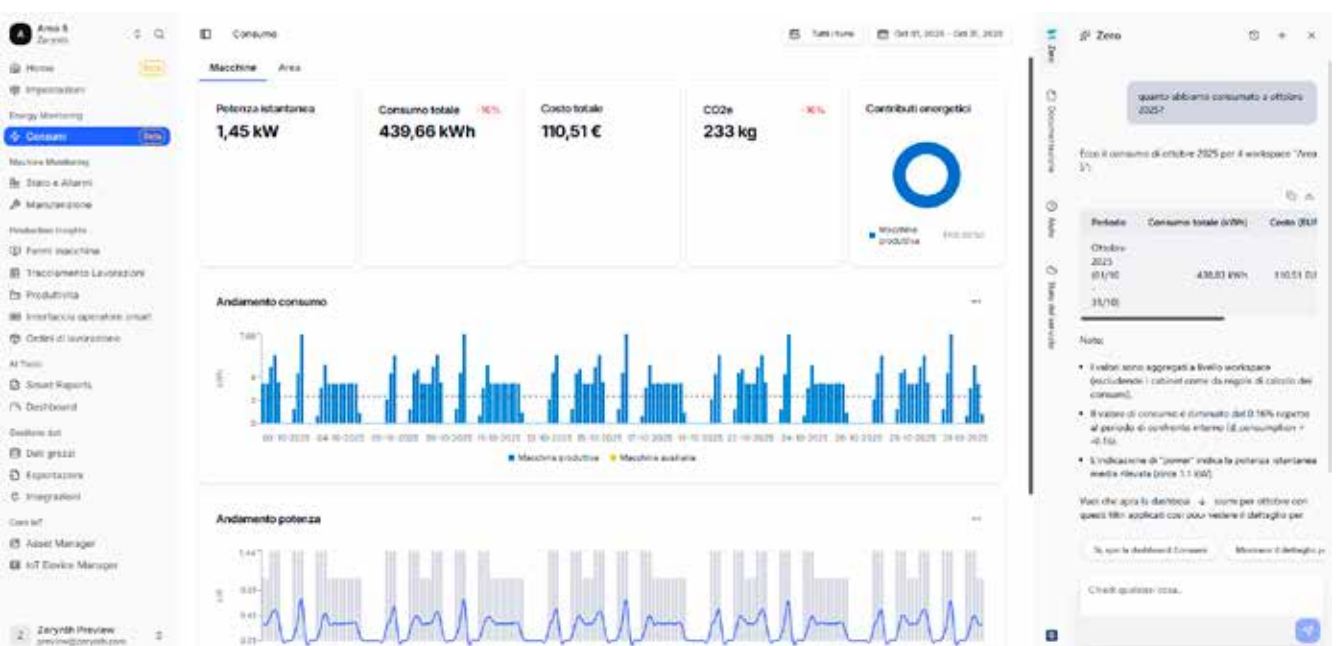
e suggerisce azioni per ridurre fermi macchina, sprechi ed errori. Non un semplice chatbot, ma un **copilota intelligente** che lavora accanto all'uomo, lasciandogli sempre il controllo finale. Zero è integrato direttamente nella piattaforma, accessibile via chat e collegato alle varie interfacce della piattaforma. Gli utenti possono chiedergli resoconti, confronti o suggerimenti rilevanti per la propria fabbrica, ad esempio possono domandargli di mostrare i consumi energetici, spiegare l'origine di un'anomalia o generare un report automatico in pochi secondi. "Zero può mostrare ciò che l'operatore non riesce a vedere: con un messaggio si naviga nei dati di fabbrica e si ottengono insight immediati", ha spiegato **Daniele Mazzei**, Chief Product Officer di Zerynth, durante il lancio.

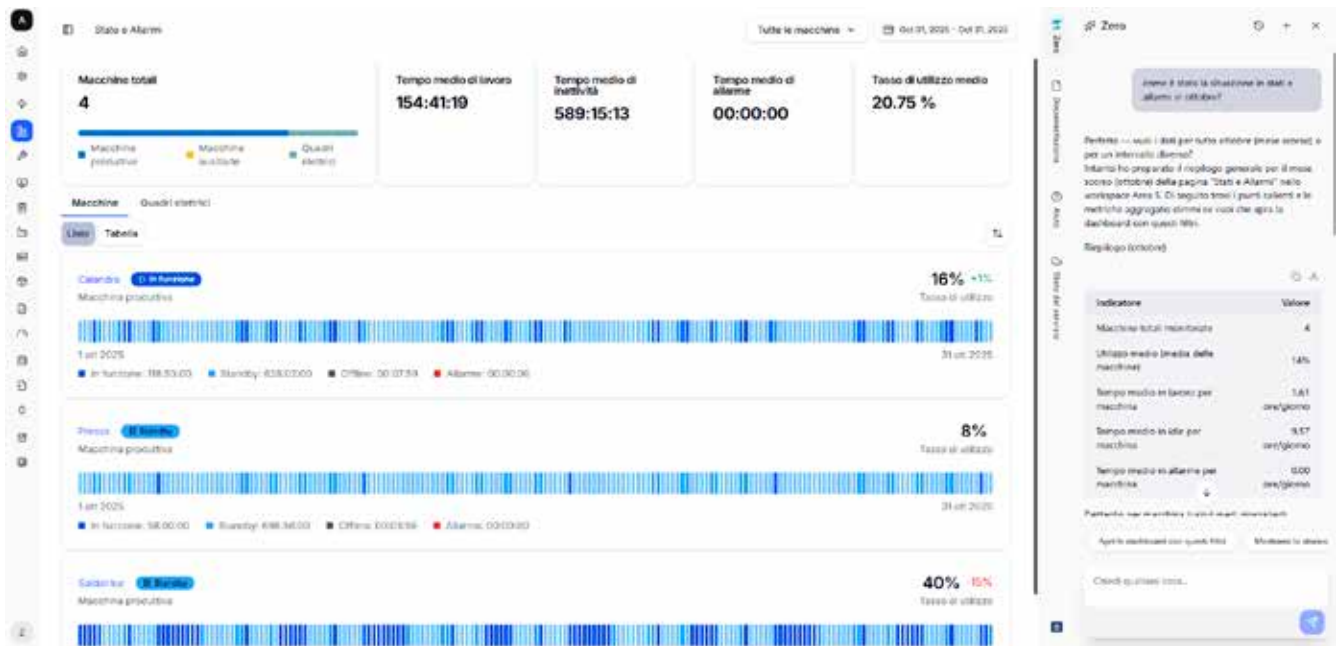
ZERO, L'INTELLIGENZA CHE PARLA IL LINGUAGGIO DELLA FABBRICA

Zero rappresenta il punto di incontro tra l'esperienza operativa delle persone e la potenza dell'AI e consente di interrogare i dati di produzione senza dover navigare tra dashboard e report: basta una domanda in linguaggio naturale per ottenere risposte chiare, tabelle, confronti tra periodi e segnalazioni automatiche di anomalie.

Tra le sue funzionalità principali:

- **Monitoraggio dei macchinari, previsione dei fermi e azioni immediate:** il Copilota Zero permette di abilitare la ma-





nutrizione proattiva grazie all'AI e di ridurre fino al 70% i tempi di fermo macchina non pianificati.

- **Accesso a insight dettagliati su produzione, manutenzione e consumi:** capacità di autogenerare report ESG, piani di manutenzione e bilanci energetici, risparmiando ore di lavoro ed eliminando gli errori manuali.
- **Integrazione nativa e dashboard unificate:** con Zero gli utenti hanno accesso tramite linguaggio naturale a macchine, processi e a dati ERP e MES per ottenere insight dalla produzione e grazie all'integrazione nativa con Odoo, SAP, Microsoft e molti altri i dati sono sotto controllo in un'unica piattaforma.

Zero è progettato per lavorare come un vero assistente di produzione, capace di apprendere dalle procedure aziendali e dal contesto specifico di ciascuna impresa.

Grazie al suo motore di regole, può **segnalare deviazioni dai valori ideali**, evidenziare cause di fermo, o proporre azioni preventive basate su esperienze passate. In questo modo, trasforma la conoscenza frammentata, spesso custodita solo nella memoria degli operatori, in un patrimonio aziendale accessibile e condiviso.

DALLA VISIBILITÀ ALL'INTELLIGENZA PROATTIVA

La piattaforma integra diversi livelli di funzionalità: dal **monitoraggio di macchinari e consumi** fino alla manutenzione predittiva e alla gestione intelligente degli ordini di lavoro.

Le **Manufacturing Intelligence Apps**, come Energy Monitoring, Production Insights e Work Order Management, permettono di passare dai dati grezzi ai KPI strategici, offrendo una visione completa di efficienza, qualità e sostenibilità.

Le imprese possono iniziare in modo semplice, ad esempio, con il monitoraggio energetico o dei macchinari, e poi scalare progressivamente verso livelli più avanzati, integrando analisi predittive, gestione ordini e funzioni AI di decision support. Questo approccio "a fasi" è parte del cosiddetto **Metodo Zerynth**: un percorso guidato che consente alle aziende di ottenere valore concreto a ogni step, riducendo al minimo i rischi e i tempi di adozione.

In pochi mesi, le fabbriche che adottano la piattaforma vedono risultati misurabili: **riduzione dei fermi macchina fino al 70%**, taglio dei consumi energetici fino al 40%, **abbattimento del 30% dei costi di manutenzione**. Non solo numeri, ma nuove abitudini di lavoro, dove l'AI diventa uno strumento quotidiano per capire, decidere e migliorare.

Dietro la piattaforma c'è anche un layer tecnologico avanzato, **l'Edge AI Layer** brevettato da Zerynth, che consente elaborazione locale dei dati e reattività immediata in caso di allarmi o variazioni di processo. Questo garantisce sicurezza, velocità e continuità operativa anche in contesti industriali complessi.

L'INDUSTRIA CHE PENSA CON I DATI

Con oltre 200 aziende che già utilizzano la piattaforma e una rete di partner certificati, Zerynth si conferma tra i principali protagonisti italiani della transizione verso **l'Industria Inteligente**. La sua visione è chiara: rendere l'adozione dell'AI non un salto nel vuoto, ma un **percorso concreto e sostenibile**, dove ogni dato raccolto diventa un passo verso maggiore efficienza e competitività.

Ed è forse questa la sintesi più efficace della Zerynth Industrial AI Copilot Platform: un sistema che non si limita a mostrare cosa accade in fabbrica, ma insegna **come agire** per migliorare, ogni giorno.

AI che trasforma la tua fabbrica



Zerynth porta l'AI nelle PMI manifatturiere: semplice, accessibile e con impatto reale.

Impatto reale nei reparti produttivi

Fino al 70% in meno di fermi macchina, 40% di riduzione dei consumi energetici, 30% di riduzione delle attività a basso valore.



Connetti ogni macchinario, anche i più datati



AI Copilot sempre a tua disposizione



Hardware plug&play e configurazione no-code



Integrazione immediata con ERP, MES ed EMS



Oltre 10 anni di esperienza in Industrial IoT & AI



Scopri come possiamo aiutarti!

Scansiona il QR Code e richiedi il tuo preventivo gratuito!

Il calendario Always-On del marketing B2B



Il mantra per il 2026 è di sicuro: mai più limitarsi a “fare qualche campagna” quando avanza budget. La strategia deve essere quella di creare un percorso di comunicazione e promozione per presidiare il mercato in modo continuo, coinvolgente e misurabile. L'approccio **Always On**, se agganciato alla stagionalità, offre alle direzioni aziendali una dashboard operativa semplice: dodici mesi, dodici obiettivi, dodici azioni concrete da collegare ai risultati commerciali.

PERCHÉ PARLARE DI MARKETING “ALWAYS ON” PER LE IMPRESE PRODUTTIVE

Nel B2B industriale i cicli decisionali sono lunghi, coinvolgono più funzioni aziendali e quindi da più persone. L'informazione a disposizione dei clienti sono disponibili in rete, quindi le visite commerciali, pur sempre importanti, non sono più certamente l'unica interazione tra il cliente e l'azienda. Restare “accesi” sui canali digitali significa farsi trovare nel momento in cui il potenziale cliente cerca un fornitore, ma anche consolidare la relazione nel periodo tra un incontro e l'altro con la forza vendita. La strategia Always-On si basa quindi su metodi costanti e scalabili che permettono di mantenere un dialogo continuo con i clienti e raccogliere insight preziosi in tempo reale, durante le loro attività quotidiane. Grazie a tecnologie e approcci human-centered, le aziende possono passare da un marketing reattivo a un marketing predittivo, anticipando i bisogni dei clienti

e costruendo relazioni solide nel tempo. Applicare l'approccio Always-On al B2B significa trasformare ogni contenuto, ogni campagna, ogni azione in un tassello del percorso del cliente: dall'awareness alla conversione, fino alla fidelizzazione. In questo modo, le attività di marketing non sono più dispersive, ma diventano strumenti concreti per generare lead qualificati, consolidare relazioni già esistenti e guidare la crescita aziendale. Tuttavia, per molte PMI industriali, ma talvolta anche per le aziende più grandi l'ostacolo non è davvero la mancanza di contenuti, bensì l'assenza di un metodo: post sporadici, newsletter senza continuità, campagne concentrate solo in fasi “calde” del business. L'idea giusta per il 2026 è avere un'Agenda che serva ad organizzare l'anno in 12 tappe per agevolare gli imprenditori, i manager e soprattutto i responsabili marketing a trasformare il piano editoriale in un vero sistema di relazione con il mercato, con ritorni positivi ed evidenti anche sulle vendite.

UN CALENDARIO EDITORIALE CHE TI ACCOMPAGNA IN OGNI MESE

Dal gennaio delle strategie al dicembre della chiusura dei progetti, il nostro calendario editoriale accompagna imprenditori e manager in un viaggio fatto di contenuti, numeri e relazioni da costruire. Partiamo quindi con il **primo trimestre**: qui si tratta di mettere a terra la strategia. Gennaio, Febbraio e Marzo rappresentano il momento in cui impostare le fondamenta



di Donatella Ardemagni

Quali nuove competenze sono necessarie e come aggiornarsi in un mondo digitale che può essere il nostro miglior assistente?



dell'anno: visione, KPI, struttura dei contenuti e primo ciclo di ottimizzazione SEO. In questa fase l'obiettivo di imprenditori e manager dovrebbe essere "concordare sulla rotta". Quindi stabilire chi sono i clienti su cui concentrarsi, come misurare le risposte, quali contenuti creare per accompagnare le diverse fasi del percorso di acquisto. A fine trimestre ha senso una verifica congiunta marketing-commerciale: numero e qualità dei lead generati, avanzamento dei progetti rispetto al budget, primi segnali raccolti dal mercato.

Nel **secondo trimestre** si comincia ad attivare e a scalare. Con Aprile, Maggio e Giugno il piano entra nel vivo: i funnel della lead generation iniziano a lavorare, LinkedIn diventa il luogo per eccellenza dove creare relazione, ascoltare e promuovere. Questo è il trimestre in cui automatizzare le attività, rafforzare i contenuti che portano contatti qualificati, potenziare i format più apprezzati, dati alla mano. La chiusura del semestre è l'occasione per un confronto sui numeri (lead, visite, opportunità aperte) e una lettura strategica: quali segmenti stiano rispondendo meglio, se le fiere abbiano confermato le attese, eventuali rettifiche per l'allocazione del budget in vista del secondo semestre.

Il **terzo trimestre** serve a semplificare e preparare il rilancio. Luglio, Agosto e Settembre lavorano su due registri apparentemente opposti, ma complementari: da un lato la semplificazione del customer journey, dall'altro la visione creativa e il rilancio autunnale. Nei mesi estivi si sperimentano linguaggi più leggeri, mentre Settembre rimette in moto il mercato con contenuti

strutturati. L'errore da non commettere? Pensare che in luglio e agosto non vengano prese decisioni da parte dei clienti. Il mito del tutto chiuso per ferie ormai è tramontato. Non fidatevi del "ne riparliamo a settembre": attenzione e vicinanza ai clienti evitano le incursioni dei concorrenti.

Infine, il **quarto trimestre** è il periodo giusto per capitalizzare e preparare l'anno nuovo. Ottobre, Novembre e Dicembre sono l'ultimo miglio che dovrebbe essere reso più semplice dal lavoro pianificato nei mesi precedenti: si chiudono i progetti aperti, si definiscono fornitori e investimenti per l'anno successivo. Per le aziende questo periodo dell'anno rappresenta il momento di massima integrazione tra risultati e visione: da un lato si capitalizzano lead e opportunità aperte, dall'altro si fissano le priorità di comunicazione e innovazione per l'anno seguente. Il ciclo si chiude, ma non si spegne.

GENNAIO - Ripartenza strategica.

Il primo mese dell'anno è il momento in cui si approvano budget, si definiscono obiettivi e si rivedono le priorità di investimento. Nel B2B è in questo momento che si decidono buona parte delle strategie di acquisto. È il periodo ideale per riallineare visione, posizionamento competitivo e profilo dei decisori, integrando *buyer persona* nuovi a quelle tradizionali.

→ **Cose da fare:** il suggerimento è avviare un tavolo di confronto periodico con il team di vendita che metta il marketing in condizioni di poter anche incontrare almeno tre clienti chiave



per capire come cerchino informazioni tecniche, quali fonti ritengano più attendibili e di che tipo di contenuti abbiano bisogno. Questo permetterà di aggiornare i profili delle buyer personas per rendere più efficaci tutte le attività dei mesi successivi.

FEBBRAIO - KPI e fondamenta misurabili.

In molte aziende manifatturiere febbraio è ancora un mese di assestamento, ma proprio per questo può diventare il momento giusto per mettere ordine nelle metriche. Definire 5 indicatori chiave – dall'andamento dei lead qualificati alla percentuale di offerte trasformate in ordini – aiuta a collegare il marketing ai risultati di business, evitando report pieni di numeri, ma poveri di indicazioni per prendere decisioni. Una dashboard unica, condivisa tra direzione generale, commerciale e marketing, permette di leggere con “la stessa lente” campagne marketing digitali, attività fieristiche e iniziative della rete vendita. L'invito è eliminare almeno tre metriche superflue (*vanity metrics* come “mi piace” non contestualizzati) per concentrarsi su ciò che anticipa davvero ricavi e marginalità.

→ **Cose da fare:** l'ideale sarebbe poter avere una prima attività di marketing per fare lead generation approfittando (probabilmente) del fatto che i concorrenti ancora non abbiamo pianificato nulla. Si può organizzare un webinar, promosso dal mese di gennaio, o creare una landing page commerciale per innescare la lead generation su cui la forza vendite potrà lavorare in marzo.

MARZO - La primavera SEO.

Con l'avvicinarsi delle fiere di settore e dei primi eventi tecnici, le ricerche online su soluzioni, macchinari e fornitori tornano a crescere. Marzo diventa così il mese giusto per concentrarsi sulla ottimizzazione dei contenuti del sito web in ottica SEO: schede prodotto, articoli tecnici, casi applicativi che spesso giacciono sul sito senza una reale indicizzazione.

→ **Cose da fare:** il suggerimento è applicare lo spirito delle “pulizie di primavera” in stile digitale. Quindi, selezionare i contenuti principali e aggiornarli con keyword coerenti alle ricerche attuali. Rivedere inoltre le *call to action* chiare (richiesta demo, visita in azienda, download scheda tecnica) e i dati recenti su performance o casi di successo. Un lavoro poco evidente, ma decisivo per farsi trovare dai nuovi progetti in fase di studio.

APRILE - Funnel in fiore.

Le aziende che funzionano meglio sul digitale non rincorrono solo contatti spot, ma costruiscono *conversazioni* che generano valore continuo: guide tecniche scaricabili, webinar on demand, percorsi di email marketing collegati alle diverse fasi del *buyer's journey*.

→ **Cose da fare:** l'obiettivo del mese può essere definire un *lead magnet* realmente utile (per esempio un configuratore, una checklist per la scelta di un impianto) e agganciarvi una sequenza automatizzata di almeno cinque email. Ogni contenuto deve accompagnare il decisore un passo avanti: dalla comprensione



del problema alla valutazione delle alternative, fino alla richiesta di contatto commerciale. Inoltre, questo è un buon periodo per incontrare i clienti e raccogliere le loro esperienze per scrivere storie di successo e case history da usare nei mesi successivi.

MAGGIO - LinkedIn come piazza professionale.

La stagione di open house, roadshow e fiere incrementa notevolmente il volume delle conversazioni e delle ricerche professionali, in particolare su LinkedIn. Per le imprese è il mese giusto per consolidare una presenza organica che dia continuità agli incontri fisici.

→ **Cose da fare:** la raccomandazione è pubblicare almeno 3 contenuti a settimana su LinkedIn e possibilmente 1 news a settimana sul sito web, alternando insight di mercato, mini-case sui progetti in corso e riflessioni dei manager.

GIUGNO - Ascolto del mercato.

Prima della pausa estiva molti decisori accelerano le attività: chiudono il semestre, pianificano investimenti, avviano studi di fattibilità. Giugno è quindi la finestra ideale per osservare con metodo come stia cambiando lo scenario e quali trend potrebbero impattare nel semestre successivo. Inoltre, per alcune realtà, è il momento giusto per la redazione di un comunicato stampa di bilancio o per organizzare una conferenza stampa.

→ **Cose da fare:** un'azione semplice, ma potente è creare un file condiviso. Una bacheca dove il team marketing e commerciale

inseriscano almeno 5 segnali dal campo: nuovi competitor, tecnologie emergenti, quesiti ricorrenti dei clienti. Questi insight alimenteranno sia il piano contenuti per l'estate, sia le scelte di innovazione per l'anno successivo.

LUGLIO - Customer journey essenziale.

Luglio è il mese per guardare il proprio sito, le *landing page* e i *form* di contatto con gli occhi di un *prospect* distratto, abituato a standard di usabilità dettati dalle piattaforme consumer.

→ **Cose da fare:** cose da fare Prendetevi tempo per testare personalmente il *customer journey* – dalla ricerca su Google alla richiesta di preventivo – in modo da poter individuare passaggi ridondanti, informazioni mancanti, tempi di risposta troppo lunghi. L'obiettivo pratico è eliminare gli step superflui, accorciando il percorso per trasformare l'interesse in conversazione.

AGOSTO - Creatività e visione.

Contrariamente al luogo comune secondo cui “in agosto è tutto fermo”, nel digitale la presenza costante paga: chi mantiene una comunicazione, seppur leggera, trova meno rumore e più attenzione qualificata.

→ **Cose da fare:** con team ridotti e meno urgenze, è possibile pianificare e creare contenuti più visivi e meno formali – dietro le quinte degli impianti, volti delle persone, curiosità di produzione – possono umanizzare il brand senza snaturarne la competenza tecnica. La pianificazione non riguarda solo i social, ma



può essere applicata anche all'e-mail marketing con una serie di messaggi dedicati, ad esempio, a raccontare le storie di successo dei clienti.

SETTEMBRE - Rientro e rilancio. Nel B2B settembre assomiglia a un secondo Capodanno: ripartono progetti sospesi, si sbloccano budget, si pianificano gli investimenti dell'ultimo trimestre.

→ **Cose da fare:** per non farsi trovare impreparati, il marketing deve arrivare con contenuti forti, coerenti e già calendarizzati sui diversi canali. Il lavoro del mese consiste nella costruzione di un piano editoriale ottobre-dicembre che incroci priorità commerciali, target di vendita da raggiungere con *call to action* specifiche.

OTTOBRE - Posizionamento.

Molte aziende definiscono in autunno le strategie e i partner per l'anno successivo. Chi ha un posizionamento poco distinto rischia di essere percepito come "uno dei tanti fornitori" e non come interlocutore strategico. Ottobre è il momento per mettere al centro il messaggio di marca, chiarendo perché un cliente dovrebbe scegliere proprio quella realtà.

→ **Cose da fare:** rivedere la *value proposition*, renderla più sintetica e più differenziante aiuta sia la forza vendita sia il marketing a chiudere al meglio le opportunità. L'esercizio consigliato è provare a spiegare in 3 frasi che cosa faccia l'azienda, per chi lo faccia e quale problema specifico risolva meglio dei concorrenti, evitando di essere autoreferenziali.

NOVEMBRE - Il "Black Month" del B2B.

Nel commercio al dettaglio novembre è sinonimo di Black Friday, nel B2B il mese si traduce spesso in picchi di attività: eventi di fine anno, campagne di chiusura, utilizzo degli ultimi budget disponibili. Se tutto è andato bene e la pianificazione ha funzionato si arriva a questo momento con una base solida di contatti già creati e contenuti già pronti, il che significa non dover improvvisare disperate iniziative isolate.

→ **Cose da fare:** l'indicazione è progettare una campagna coordinata su almeno 3 canali – sito, newsletter, LinkedIn, con messaggi chiari e coerenti. È anche il secondo buon momento dell'anno per contattare i clienti e realizzare nuove case history e storie di successo.

DICEMBRE - Analisi e visione.

Il mese più strabico: da una parte corse e ancora corse per chiudere tutto, fare pubbliche relazioni e occuparsi di premiare e incentivare clienti e fornitori, dall'altra parte il periodo più lento e riflessivo, dedicato a rendicontare, creare analisi, e iniziare a pianificazione l'anno successivo.

→ **Cose da fare:** l'obiettivo è analizzare con lucidità cosa abbia prodotto risultati, quali asset di contenuto meritino di essere potenziati. Redigere un report con dieci insegnamenti chiave e dieci priorità operative, condiviso con il team vendite, permette di contare su linee guida solide per il 2027.



SOLIDS | 11 - 12 FEBBRAIO 2026
PARMA

FIERA PER LE TECNOLOGIE DEI GRANULI,
DELLE POLVERI E DEI SOLIDI SFUSI

La fiera dedicata alle tecnologie per polveri, granuli e materiali sfusi

Due giorni per scoprire soluzioni avanzate per la lavorazione, movimentazione, automazione e digitalizzazione dei materiali solidi sfusi nei settori più innovativi dell'industria

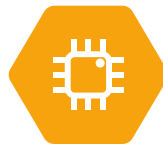


TECNOLOGIE AVANZATE PER L'AUTOMAZIONE DEI PROCESSI

Sistemi robotizzati, cobot, sensoristica intelligente, attuatori e soluzioni di movimentazione integrate per linee produttive più veloci, sicure e connesse

SOLUZIONI 4.0 E 5.0 PER IL BULK HANDLING

Piattaforme digitali, manutenzione predittiva, monitoraggio real-time, tracciabilità dei materiali e sistemi di controllo avanzati per ottimizzare qualità ed efficienza



INNOVAZIONE PER LA GESTIONE DI POLVERI E SOLIDI

Trasporto pneumatico e meccanico, dosaggio di precisione, miscelazione ad alte prestazioni, vagliatura, filtrazione evoluta e tecnologie ATEX per ambienti a rischio

UN EVENTO TRASVERSALE, TECNICO E UTILE

Dedicato a ingegneri, tecnici di processo, automation manager, system integrator e professionisti dell'industria che cercano soluzioni concrete e rapidamente implementabili

NETWORKING & LIVE DEMO

Incontra chi guida l'innovazione nel bulk handling, osserva le tecnologie all'opera e scopri come migliorare efficienza e connettività dei tuoi impianti. Trend e approfondimenti tecnici completano un'esperienza pensata per i professionisti dell'industria di processo.

**REGISTRATI
ORA**
11 - 12 febbraio 2026
Fiere di Parma



Premium partners



www.solids-parma.it



by EASYFAIRS

A.M.C. Meccanica PAG. 125 / 126 — 127

Via Monte Grappa 40/32, 20020 Arese (MI) - Italia

ABB s.p.a. PAG. 2 / 72 — 73

Via Luciano Lama 33, 20099 Sesto San Giovanni (MI) - Italia

ALLdata s.r.l. PAG. 55

Via Volontari del Sangue 11, 20092 Cinisello Balsamo (MI) - Italia

ASI DataMyte Italia s.r.l. PAG. 33

Via San Luigi 13/B, Orbassano 10043 (TO) - Italia

Bringhenti & Partners PAG. 22 — 24

Via del Lavoro 25, 46031 Bagnolo San Vito (MN) - Italia

Carbonveneta PAG. 71 / 68 — 70

Via Cavallara 15, 1536040 Valdastico (VI) - Italia

Carinthia Standortmarketing PAG. 89 / 86 — 88

Via Marco Volpe 43, 33100 Udine (UD) - Italia

Contrinex Italia s.r.l. PAG. 94 — 95

Viale M. Gandhi 7, 10051 Avigliana (TO) - Italia

e-Novia s.p.a. PAG. 56 — 57

Viale Trento 56 F, 36100 Vicenza (VI) - Italia

E+E Elektronik Italia s.r.l. PAG. 99 / 96 — 98

Via Giuseppe De Notaris 52, 20128 Milano (MI) - Italia

Esseti Servizi Telematici s.r.l. PAG. 100 — 102

Viale della Repubblica 148/G, 59100 Prato (PO) - Italia

Formula s.p.a. PAG. 21 / 18 — 20

Via Bisceglie 66, 20152 Milano (MI) - Italia

GTS PAG. II° di copertina / 50 — 51

Contrada Spineto, 70038 Terlizzi (BA) - Italia

German Plast s.r.l. PAG. 1 / 116 — 118

Via Farfisa 35, 60021 Camerano (AN) - Italia

Gesta s.r.l. Società Benefit PAG. 52 — 54

Via Tolone 22, 19124 La Spezia (SP) - Italia

Gould GN Sistemi PAG. 37 / 34 — 36

Via Brescia 28, 20063 Cernusco Sul Naviglio (MI) - Italia

Hoffmann Italia s.p.a. PAG. 67 / 64 — 66

Via Germania 49, 35010 Vigonza (PD) - Italia

Imove PAG. 38 — 40

Via Libertà 20/A, 27010 Bornasco (PV) - Italia

Interel Trading s.r.l. PAG. 83 / 84 — 85

Via Pillhof 51, 39057 Appiano (BZ) - Italia

IPSES s.r.l. PAG. 17 / 14 — 16

Viale Carlo Forlanini 44/A, 20024 Garbagnate (MI) - Italia

L&A Consulting PAG. 128 — 130

Via S.M. Fulcorina 17, 20123 Milano (MI) - Italia

Letomec PAG. 119

Largo Padre Renzo Spadoni 2, 56126 Pisa (PI) - Italia

MG Consulenze di Michele Gallo PAG 112 — 114

Via G. Schiaparelli 18, 20125 Milano (MI) - Italia

Mollificio Codega s.r.l. PAG. 47 / 48 — 49

Via Paradiso 3, 23864 Malgrate (LC) - Italia

R&D Tools s.r.l. PAG. 25

Via Gorizia 8, 36035 Marano Vicentino (VI) - Italia

Secomea PAG.30 — 32

Smedeholm 12-14 DK-2730 Herlev, Copenhagen - Denmark

Stego Italia s.r.l. PAG. 111 / 108 — 110

Via Marie Curie 27, 10073 Ciriè (TO) - Italia

Teleskill PAG. 80 — 82

Via Quattro Novembre 107, 00187 Roma (RM) - Italia

W.Training s.r.l. PAG. 41

Via Gramsci 1/M, 42124 Reggio Emilia (RE) - Italia

Zerynth s.p.a. PAG. 135 / 132 — 134

Galleria Giovan Battista Gerace 14, 56124 Pisa (PI) - Italia

partners:

A&T Vicenza PAG. IV° di copertina

11 - 13 Febbraio 2026 — Fiera di Torino

BIMU PAG. III° di copertina

13 - 15 Ottobre 2026 — Fiera di Milano

Hannover Messe PAG. 115

20 - 24 Aprile 2026 — Hannover Exhibition Centre

ISE 2026 PAG. 131

26 - 28 Maggio 2026 — Fiera di Barcellona

Key - The energy transition expo PAG. 103

4 - 6 Marzo 2026 — Fiera di Rimini

Solids PAG. 141

11 - 12 Febbraio 2026 — Fiera di Parma

Sps Parma PAG. 3

26 - 28 Maggio 2026 — Fiera di Parma

Tribeco PAG. 144



New customers for B2B

Un modello innovativo per far crescere le Vendite.

Tribeco ha sviluppato un sistema che garantisce la generazione di contatti commerciali altamente qualificati interessati ai tuoi prodotti e servizi. Fin dalla prima settimana.

Contattaci

Telefono: 050 7917122

E-Mail: marketing@tribeco.com

Sito Web: www.tribeco.com

bimu.it



35 **bi**
mu UCIMU

fieramilano

13-16/10/2026

DOVE TUTTO HA INIZIO

MACCHINE UTENSILI A ASPORTAZIONE,
DEFORMAZIONE E ADDITIVE, ROBOT,
DIGITAL MANUFACTURING E AUTOMAZIONE,
TECNOLOGIE ABILITANTI, SUBFORNITURA.

METAL CUTTING, METAL FORMING
AND ADDITIVE MACHINES, ROBOTS,
DIGITAL MANUFACTURING AND AUTOMATION,
ENABLING TECHNOLOGIES, SUBCONTRACTING.



A&T

AUTOMATION & TESTING

TORINO
11-13 FEBBRAIO 2026

VICENZA
27-29 OTTOBRE 2026

LA FIERA PER L'INDUSTRIA

TECNOLOGIE | INNOVAZIONE | COMPETENZE

SMART
MANUFACTURING

INTRALOGISTICA

TESTING E
METROLOGIA

INTELLIGENZA
ARTIFICIALE

CONTROLLO
DI PROCESSO
E PRODUZIONE

ADDITIVE
MANUFACTURING



www.aetevent.com



ITALIAN
EXHIBITION
GROUP
Providing the future