

PLATINUM

aziende & protagonisti

www.platinum-online.com

speciali tematici

trasporto&logistica
infrastrutture&progettazione
competenze strategiche
ricerca&innovazione
green economy
sinergie d'impresa

la copertina
Giacomo Maurelli



 **asterisco**
Vittorino Andreoli

cronache di impresa

Lombardia
Irpinia Sannio
Bologna



Il Gruppo Belletti ha 40 anni di esperienza nel settore dell'impiantistica e della carpenteria con grandi realizzazioni chiavi in mano in ambito navale, industriale e civile. La qualità delle forniture e dei servizi offerti dal Gruppo Belletti è confermata da importanti certificazioni internazionali che attestano il nostro impegno verso standard elevati, in termini di tecnologia, professionalità e affidabilità.

Scegli Belletti Group per ottimizzare tutti i processi di costruzione.

The Belletti Group has 40 years of experience in the plant engineering and carpentry sector with major turnkey projects in the naval, industrial and civil sectors. The quality of the supplies and services offered by the Belletti Group is confirmed by important international certifications that attest our commitment to high standards in terms of technology, professionalism and reliability.

Choose Belletti Group to optimise all your construction processes.



Belletti Group: il partner ideale per realizzare ogni progetto.

*Belletti Group: the perfect partner
to realise every project.*



■ ■ ■ *sommario*

- 6 **asterisco**
Vittorino Andreoli
Il potere curativo della parola
- 8 **l'opinione**
Maurizio Carettoni
Fiducia e saper fare
- 10 **climax**
Chiara Marseglia
Esperienza e apprendimento
- 12 **la copertina**
Giacomo Maurelli
Innovazione e continuità familiare:
la formula vincente
- 18 **scelte vincenti**
Pwd Industrial Filtration
Ai applicata alla filtrazione di ingredienti farmaceutici
- 20 **profili**
Eldor Corporation
Intelligenza artificiale e nuovo umanesimo
- 24 **storie di valore**
Viander
Dalla terra al mondo, la determinazione
di un uomo che sfida l'ordinario
- 26 **protagonisti del cambiamento**
Rome Technopole
L'università incontra l'industria
- 30 **protagonisti di successo**
Nival Group
Efficienza e flessibilità per un'industria in evoluzione
- 32 **strategie&successi**
VÉGÉ
Investire in efficienza rende sempre più competitivi
- 36 **incontri in Confindustria**
Barbara Cimmino
Il bello e ben fatto: l'eccellenza supera ogni confine
- 39 **primo piano**
- 56 **trasporto&logistica**
Verso il futuro della logistica

PLATINUM

aziende & protagonisti

B2B24

PLATINUM "Aziende & Protagonisti"

quadrimestrale - Anno 17 - n. 50 - novembre 2024

Distribuzione in Italia in direct mailing e nelle migliori edicole con



in Europa in lingua inglese tramite le Ccie
online al sito www.platinum-online.com in italiano e inglese

Proprietario ed editore Publiscoop Editore Srl

Piazza della Serenissima, 40/A - Castelfranco Veneto (TV)



PUBLISCOOP
EDITORE

Roc n. 22943 del 5 dicembre 2012

Amministratore unico Maurizio Carettoni

Direttore responsabile Chiara Marseglia

Stampatore Grafiche Italprint

Foto di copertina Federico Iadarola

Traduzioni Promoest Srl

Per la tua comunicazione

Publiscoop Più Srl
Piazza della Serenissima, 40/A
Castelfranco Veneto (TV)
tel. +39 0423 425411

rivista@platinum-online.com

Piazza Camillo Finocchiaro Aprile, 3 - scala C interno 9
Roma
tel. +39 06 94358340

Platinum Aziende & Protagonisti

Il progetto, il format e il marchio

PLATINUM "Aziende & Protagonisti" sono di proprietà
della società Publiscoop Più Srl.

Il marchio è in concessione d'uso da parte di Publiscoop Più Srl
a Publiscoop Editore Srl.

I dati riportati non possono essere riprodotti, neppure
parzialmente, sotto alcuna formula, senza la preventiva
autorizzazione di Publiscoop Più.

Questa copia di Platinum è distribuita in Italia in direct mailing
e nelle migliori edicole con "Il Sole 24 Ore" e i dati personali dei
nominativi a cui è rivolta la spedizione sono di proprietà di
Publiscoop Più Srl secondo l'informativa ex art. 13 D. Lgs. 196/03
(Codice in materia di protezione dei dati personali - Tutela della
Privacy).

I dati sono trattati in forma automatizzata al solo fine di
espletare adempimenti di tipo operativo, gestionale e statistico.

Titolare del trattamento è Publiscoop Più Srl - Piazza della
Serenissima, 40/A 31033 Castelfranco Veneto (TV).

Si informano i lettori che tutti i contenuti non firmati dalla
redazione sono di carattere pubblicitario.



- Innovazione
- Responsabilità
- Trasparenza

- 78 **infrastrutture&progettazione**
Cinquant'anni di architettura che respira
- 92 **dossier Lombardia**
L'Aeroporto di Milano Bergamo prende il volo
- 108 **competenze strategiche**
Il futuro tra espressioni umane e intelligenza artificiale
- 120 **ricerca&innovazione**
- 134 **Irpinia Sannio**
Sannio in crescita: come si trasforma il territorio
- 144 **Bologna**
La città delle Due Torri tra punti di forza e responsabilità
- 154 **green economy**
Il cammino verde è tracciato
- 162 **sinergie d'impresa**
Dalla space economy all'agroalimentare
- 176 **news dall'Italia e dal mondo**



hanno collaborato in questo numero

redazione

Michele Agosti, Paola Cacace, Gabriele Ceresa, Samantha De Martin, Sabrina Falanga, Sara Fiumefreddo, Margherita Fontana, Michela Garatti, Davide La Cara, Antonella Lanfrit, Pierantonio Lutrelli, Federica Magro, Elena Marzorati, Paola Mattavelli, Alberto Mazzotti, Virna Pierobon, Stefano Rizzi, Maria Carla Rota, Patrizia Rubino, Barbara Trigari, Sabrina Vidon, Camilla Zanetti

servizio fotografico

Gabriele Ceresa, Marcello Chiodino, Massimiliano Costa, Francesco Cretella, Matteo De Stefano, Rocco Figliuolo, Cristiano Frasca, Lucio Ganci, Paola Garbuio, Federico Iadarola, Andrea Pilia, Laura Scala

Le parole chiave di un approccio ambizioso, realizzato attraverso progetti e misure concrete.

Con il Rispetto come fine ultimo:
per l'Ambiente, per le Persone
e per la Società.

Dal 1979.



Il potere curativo della parola

Per il professor Vittorino Andreoli, psichiatra e scrittore, la comunicazione permette di entrare in relazione con le persone e così creare fiducia, empatia. Attraverso essa si può interrompere la catena dell'odio e attivare il legame del sentimento

IN BREVE

Vittorino Andreoli nasce a Verona, la città di Cesare Lombroso, nel 1940. Si laurea a Padova in Medicina e Chirurgia con una tesi di Patologia Generale.

Fa ricerca a Milano presso l'Istituto di Farmacologia dell'Università, poi lavora al Department of Biochemistry di Cambridge, al Cornell Medical College di New York e alla Harvard University. Specialista in Psichiatria e Neurologia, dal 1972 è primario in Psichiatria. Consegue la libera docenza in Farmacologia e Tossicologia, è perito criminologo in molti processi penali.

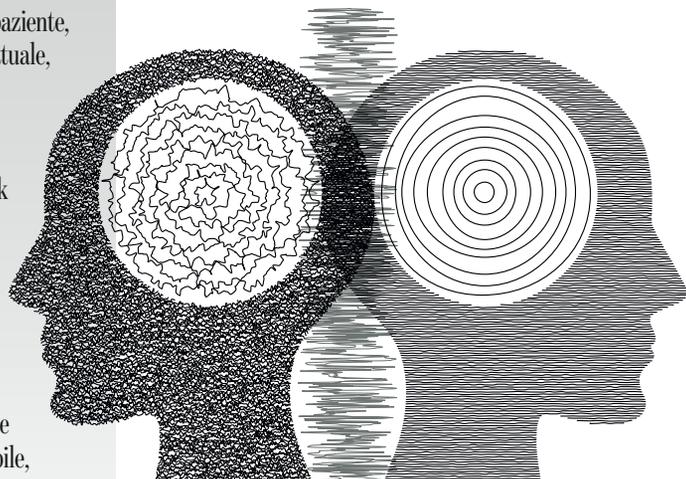
Quando Vittorino Andreoli mise per la prima volta piede in un ospedale psichiatrico (struttura al tempo meglio nota come "manicomio"), il San Giacomo della Tomba di Verona, a 19 anni, la malattia mentale era considerata una "degenerazione" del cervello, senza alcuna speranza di cura.

Al tempo, quelli che lui chiama affettuosamente "i miei matti" vivevano in una città della follia separata dalla società "normale"; chi era considerato pericoloso veniva legato. L'esperienza non lo allontanò dal proposito di diventare psichiatra, anzi: cominciò da lì quel percorso di studio, ricerca, lavoro e divulgazione che prosegue ancora oggi e che guarda alla malattia e alla sofferenza che porta come al prodotto di una serie di fattori. La causa non va ricercata solo nell'organo del cervello, ma nell'uomo in tutta la sua complessità, sotto il profilo biologico, sociale e psicologico. La guarigione è possibile, perché il cervello si è scoperto essere plastico, capace di cambiamento, e la comunicazione ha un ruolo chiave: è uno strumento potente, anche più delle medicine, comunque utili. "Sono portato in modo particolare a considerare la comunicazione come via per promuovere sentimenti, per stabilire relazioni - afferma lo psichiatra veronese - Una comunicazione di tipo affettivo, nella quale i due 'io' diventano un 'noi', la dimensione dell'insieme domina su quella individuale. Non significa che non considero il pensiero, una cosa non esclude l'altra, ma sono più attento alle relazioni".

Sentimenti, dunque, non emozioni. Queste ultime, infatti, sono risposte

■ ■ ■ ESEMPI CONCRETI

“Ho diretto un dipartimento di psichiatria per almeno 50 anni - dice il professor Andreoli - e non ho mai legato un paziente, nemmeno i miei collaboratori lo potevano fare. Quando è successo, l'ho denunciato. Il principio sin dall'inizio era questo: se ritenete che l'unico intervento da fare in quel momento sia contenere fisicamente un paziente, mi chiamate e io vengo”. Oggi invece, nella società attuale, “Il problema non è nello strumento digitale ma nel mondo digitale, nel metaverso. Un mondo virtuale che sempre più sostituisce la realtà concreta, oltre i limiti di una legittima evasione, perché basta un click per cancellare e far sparire ciò che non ci piace. Si finisce con il cancellare anche la parte affettiva dell'uomo”. Pensiamo allora al quotidiano, alla famiglia, riflettendo anche sui fatti di cronaca: per esempio, la relazione padre-figlio. “Un adolescente si comporta in modo inaccettabile e il padre lo rimprovera. La comunicazione non affettiva, razionale prevede questo schema: hai fatto una cosa inaccettabile, contro la legge, sei stato persino multato, generi la possibilità di farti male e fare del male agli altri; se lo fai ancora quella è la porta, te ne vai perché qui non c'è spazio per te. La comunicazione affettiva, invece, presuppone che ciò che mi hai fatto mi addolora, perché non me lo aspettavo da te, con questo fai del male a te stesso e rischi di fare male agli altri. Però ricordati che qualsiasi cosa tu faccia qui c'è sempre tuo padre, che ti vuole bene”.



a stimoli e sono effimere, scompaiono quando lo stimolo cessa. I sentimenti invece sono legami tra due o più persone, capaci di rendere l'assente presente, perché durano indipendentemente dalla presenza dell'altro, come se l'altro fosse parte di noi. “Il sentimento non mente, perché si vive. Si può raccontare un falso pensiero, ma non un falso sentimento: un abbraccio non inganna”.

Per questo la comunicazione come via della relazione oggi è quanto mai necessaria. “La comunicazione verbale, propria delle idee e del pensiero, è diventata così intricata: le fake news, la modalità della politica... Credo che la crisi in cui vive oggi l'umano, la paura, il senso di disorientamento, non sia risolvibile attraverso spiegazioni razionali, ma invece attivando la fiducia: non il potere ma l'autorevolezza, che si lega alla credibilità e alla simpatia, che è già empatia, è un piccolo legame, un mettersi sulla stessa lunghezza d'onda dell'altro”.

Tra le crisi e i venti di guerra, il cui presupposto è proprio una comunicazione di opposizione e di odio che bandisce il sorriso, una “cultura del nemico” che ci fa vedere l'altro come tale, fino a prova contraria.

“La pace non si trova con le parole della razionalità, ma quando si intravede la possibilità di un insieme, e dal rapporto centrato sull'io si arriva a quello centrato sul noi”. E in azienda? La comunicazione affettiva è nel passaggio dalla comunicazione che ordina a quella dell'interattività, che presuppone la partecipazione nella decisione. Se

solo pochi anni fa il leader doveva mostrarsi distaccato, oggi comunica con le persone e quanto più le conosce, tanto più potrà raggiungere risultati. Benvenuti anche in azienda gli affetti e l'attenzione reciproca. Attenzione poi alla “dittatura del denaro”, ridurre la persona al denaro che possiede. Valori come gentilezza, amore e amicizia non sono certo legati all'economia. La grande forza dell'umano, ciò che spinge all'incontro con l'altro, è la fragilità. “Sapere che siamo uomini, dunque siamo fragili, questa è la parola che amo: vuol dire che abbiamo dei limiti e abbiamo bisogno dell'altro. La fragilità, non la debolezza, è la condizione esistenziale che spinge verso l'altro. Cosa sarei senza i miei pazienti?”. L'amore allora è l'insieme di due fragilità che aiutano a vivere, anche se oggi c'è ancora chi cerca l'uomo forte, cioè con i denari. “Tendiamo sempre a mostrare noi stessi, ma bisogna proiettarsi sull'altro: è la nostra forza, è bello stare con gli altri”. ■

- Barbara Trigari -

Fiducia e saper fare



Con questo numero di Platinum chiudiamo un anno incredibile. Incredibile sotto molti punti di vista: per i traguardi straordinari che abbiamo raggiunto, per le grandi soddisfazioni e le nuove ambizioni, per i progetti complessi che abbiamo deciso di realizzare ma anche per tutti gli ostacoli inattesi che abbiamo incontrato lungo il nostro percorso. Ebbene sì, non si può far finta di niente: l'instabilità globale è palpabile e i suoi effetti sono diffusi sotto il profilo politico ed economico, sui mercati, sugli scambi, negli investimenti. Stiamo respirando tutti il clima di incertezza che inevitabilmente, anche nel nostro Paese, influisce sulla fiducia dei consumatori, delle nostre famiglie e anche delle nostre imprese.

E noi? Possiamo rimanere spettatori dell'attualità senza, in qualche modo, reagire e dire la nostra? Impossibile, almeno per quanto mi riguarda. È vero, questo 2024 è stato l'anno più difficile io abbia mai conosciuto, ma le lezioni della vita devono essere apprese - il tempo serve anche a questo - e, prima o poi, vengono metabolizzate: i momenti più duri del passato sono infatti parte di me in modo naturale, compongono l'essenza dei "mattoni" che, ogni giorno, forgiavano il mio carattere e il mio approccio alla vita. Ciò che accade o è accaduto appartiene alla mia esperienza: non va dimenticato, ma "assorbito", compreso, analizzato, letto e riletto nel tempo.

Ed è questa mia esperienza - umana e professionale - a mettermi di fronte a una certezza per me granitica, che sono felice di condividere, ora e sempre, con tutta la mia squadra di Platinum: sono convinto che il nostro compito sia di celebrare (e, quindi, di non permettere a nessuno di dimenticare) la straordinarietà delle storie e delle "imprese" che i nostri protagonisti ci raccontano e vivono ogni giorno. Sono imprenditori che noi ormai conosciamo molto bene: non abbiamo alcun dubbio sulla loro forza, sul loro coraggio e sulla lungimiranza che li contraddistingue. Questa è l'Italia che tutti noi amiamo: un Paese che sente il dovere di consegnare messaggi positivi anche di fronte alle difficoltà più dure. Che sceglie di riscattarsi e di rialzarsi superando qualsiasi inutile polemica per puntare sul futuro.

Che al silenzio e alla paura risponde con la conoscenza e la forza del suo inconfondibile "saper fare". La nostra pura passione, il nostro lavoro, le nostre magnifiche pagine vogliono essere un contributo importante alla costruzione di una rinnovata positività per il domani. Non a caso la nostra scelta di elezione è e sarà sempre la carta: perché c'è, esiste, è concreta, è preziosa. Esattamente come le storie che anche questa volta siamo orgogliosi di raccontarvi.

Buona lettura e arrivederci nel 2025. ■

Ritorno alle origini: MAK 100% MADE IN ITALY da gennaio 2025

MAK, leader italiano nell'aftermarket delle ruote in lega in alluminio per auto, suv, van, ha ampliato recentemente il ventaglio di prodotti distribuendo in esclusiva ruote per autocarro, ruotini di scorta, TPMS e strumenti di diagnosi per le officine. 60 milioni di euro è la proiezione di fatturato 2024 mentre la produzione sarà di circa 400.000 ruote. L'azienda ha affrontato nel corso del 2024 un importante processo di Reshoring, ovvero il completo ritorno del processo di produzione delle ruote in lega in Italia.

A fine anni '90 MAK aveva intrapreso la decisione di delocalizzare in Asia parte della propria produzione per rispondere alle esigenze del mercato che chiedeva allora un notevole volume di ruote in lega in particolare nel segmento medio che aveva spinto il management a trovare soluzioni all'estero per maggior competitività.

Dopo oltre 20 anni di produzione in Asia, le condizioni macroeconomiche che hanno reso meno competitiva la produzione delocalizzata e l'indirizzo della strategia aziendale verso prodotti sempre più premium, hanno consentito a MAK di riportare in Italia tutta la produzione collaborando anche con un produttore locale. Il Back-to-Italy si accoda a una serie di recenti investimenti di circa 8,5 milioni di euro negli stabilimenti produttivi, per ampliare e installare nuove isole robotizzate presso la fonderia e per costruire ex-novo un immobile che ospita un impianto di verniciatura secondo i parametri di industria 4.0 in grado di garantire la medesima qualità della finitura del primo impianto. Gli sforzi intrapresi hanno reso possibile un aumento di capacità produttiva del 20% contribuendo al rientro in patria delle produzioni.



www.makwheels.it



Esperienza e apprendimento

Chat Generative Pretrained Transformer, meglio noto come ChatGpt, è stato lanciato sul mercato esattamente due anni fa, a novembre 2022. È un chatbot o, nella versione italiana, “assistente virtuale” il cui successo ha sancito l’ingresso ufficiale nel nostro quotidiano dell’intelligenza artificiale generativa, ovvero quella che grazie al machine learning e al deep learning è in grado di apprendere autonomamente dall’esperienza e, per esempio, comprendere il significato di un testo ed elaborarlo, formulare risposte coerenti e pertinenti.

Nonostante il ruolo di “assistenza” per il quale sembrava essere nato, però, oggi le applicazioni e gli utilizzi si sprecano (letteralmente...). Basti leggere gli strilli che imperversano sulle pagine di Google: “Con il nostro copywriter Ai gratuito, puoi scegliere tra oltre 50 modelli per scrivere qualsiasi tipo di testo di marketing desideri”. Oppure: “Scrittura Magica: intelligenza artificiale per scrivere testi”.

E ancora: “Scrittore Ai 100% gratuito - Generatore di testo illimitato”. In questi claim c’è tutto: “ciò che vuoi, gratis, subito”.

Davvero non ci viene un sospetto? Eppure, anche la nostra esperienza ci insegna molto. Così, invece che “farci assistere” (in principio) per diventare autonomi (poi), ci troviamo a scegliere di “farci sostituire” (da un automa). Al punto che abbiamo permesso che gli “assistenti virtuali” entrassero (di soppiatto) nelle scuole e soprattutto nelle teste dei nostri ragazzi, per i quali è indubbiamente più facile lasciare che l’Ai scriva temi, risponda a verifiche... Ci vorrebbero più controlli? Non credo: di fatto questi strumenti sono già vietati nelle scuole. Secondo me quello che è venuto a mancare (e sta mancando a diversi livelli della nostra società)

è piuttosto la capacità di trasmettere agli altri, non solo alle nuove generazioni, l’importanza a lungo termine dell’apprendimento corretto in tempi e modi, e il valore del “saper fare”.

È un po’ come se preferissimo dedicare più tempo ad addestrare la nostra intelligenza artificiale di riferimento piuttosto che educare noi stessi. Indubbiamente è più faticoso, ma ne va del nostro “spessore” umano, che nasce proprio da qui: dalla fatica, dall’impegno, dalla passione, dall’ingegno e dalla creatività, dalla capacità e dalla volontà di vedere sempre oltre.

“Tanto gentile e tanto onesta pare la donna mia quand’ella altrui saluta, ch’ogne lingua deven tremando muta, e li occhi no l’ardiscon di guardare...”. Se mai un giorno algoritmi particolarmente evoluti riusciranno a imitare, elaborare o concepire questo livello di sentimento e tradurlo in arte poetica e letteraria, siamo sicuri che ci avremo guadagnato e che non ci mancherà qualcosa? ■



PIQUADRO

Maserati

Limited Edition



Innovazione e continuità familiare: la formula vincente

Maurelli Group si prepara a celebrare 70 anni di successi. L'amministratore unico, Giacomo Maurelli: "Con Eduardo e Giulia siamo pronti alle nuove sfide del mercato"

■ ■ ■ "TU, GIACOMO, SEI IL RIVOLUZIONARIO DEL NOSTRO SETTORE"

"Ricordo le parole del mio caro amico nonché figura di spicco e pioniere del mondo automotive Gianandrea Ferraioli, che paventando un nuovo progetto insieme mi disse: 'Tu, Giacomo, sei il rivoluzionario del nostro settore'. Anche se non è più tra noi e quel progetto non vedrà mai la luce, credo che Gianandrea vedesse in me la capacità di guardare oltre, rischiare e anticipare le evoluzioni del mercato, interpretando ciò che mancava e poteva essere creato, attraverso sinergie, partnership e un impegno costante, con forza e determinazione".

L'approccio è da grande azienda, ma lo spirito rimane familiare". Sono parole che riflettono determinazione ed emozione quelle di Giacomo Maurelli, amministratore unico di Maurelli Group, mentre racconta la straordinaria storia di un gruppo leader del settore automotive che si appresta a celebrare 70 anni di successi. Un percorso di crescita fatto di innovazione e solide radici familiari. Una storia indissolubilmente legata alla famiglia, con la nuova generazione già saldamente al timone e una visione per il futuro ben delineata, con i figli di Giacomo, Eduardo e Giulia già impegnati a portare nuove prospettive all'interno dell'azienda. "L'attività di vendita dei ricambi iniziò con mio nonno e, con orgoglio, oggi io e mia moglie Karina lavoriamo fianco a fianco con Eduardo e Giulia, e con loro stiamo vivendo una nuova era, condividendo sempre i valori fondamentali che sono alla base della nostra azienda - spiega Giacomo Maurelli - Quando penso a Maurelli Group tra dieci anni, immagino un'azienda all'avanguardia guidata da una nuova generazione: i miei figli. Più che un passaggio generazionale, si tratta di continuità familiare. Le nostre divisioni si evolveranno per adattarsi ai cambiamenti tecnologici e di mercato. E la continuità è il nostro punto di forza. La Maurelli è cresciuta come una quercia dalle solide radici, destinata a prosperare".

Per Giacomo la forza di Maurelli Group risiede sia nella continuità sia nella diversificazione. "Se guardo al percorso che abbiamo fatto, sono questi i due principi fondamentali che ci hanno guidato. Abbiamo ampliato il nostro business, investendo in settori strategici sia affini sia nuovi rispetto al nostro core business: la distribuzione di ricambi originali e aftermarket per veicoli industriali. Oggi siamo leader dell'automotive, con oltre 45 punti vendita e una rete logistica che comprende cinque hub,



Da sinistra, Giacomo Maurelli, Eduardo Maurelli e Giulia Maurelli

“ Per Maurelli l’obiettivo è essere presenti dove il cliente ha bisogno. Grazie alla distribuzione dei ricambi, alla rete di officine e ai nuovi servizi, pensati su misura, Maurelli può rispondere tempestivamente a ogni necessità ”

tra cui quello di Piacenza, che sarà pronto a metà del 2025, garantendo un servizio rapido ed efficiente su tutto il territorio nazionale. Apriremo a breve la filiale di Rimini, il quarto presidio in Emilia-Romagna, area strategica per il gruppo”.

La diversificazione si estende anche al mondo del service. “Il nostro obiettivo è fornire un servizio a 360 gradi - spiega Maurelli - Per questo abbiamo creato una rete di officine di proprietà, come Area Truck, con le sue sedi strategicamente posizionate nel Centro-Sud. E c’è Interservice, attiva nel Nord Italia e titolare di importanti mandati, come la manutenzione dei bus elettrici di Atm, la flotta elettrica più consistente d’Italia, e quella dei bus a idrogeno di Tper, il più grande parco bus a idrogeno d’Europa. E non è meno importante lo sviluppo dei nostri private label,

■ ■ ■ la copertina

◀ Gam Technic e Motyx, che ci permettono di rispondere in maniera mirata alle richieste del mercato. Come sono altrettanto fondamentali le partnership, come quella con Repsol e Bezares, marchi di cui siamo distributori unici per l'Italia. Un altro passo decisivo è stato lo sviluppo del nostro Fleet Service la cui forza risiede nella nostra capacità di rispondere tempestivamente a ogni esigenza grazie all'ampia disponibilità h24 di prodotti su tutto il territorio e di un network di officine convenzionate che ci hanno seguito nella crescita e oggi sono partner di progetti innovativi come questo. Un'organizzazione efficiente che garantisce assistenza e continuità operativa delle flotte gestite, riduzione dei tempi di fermo veicolo e un risparmio finale”.

Esempi che mostrano come l'innovazione sia al centro della filosofia aziendale. “Con Formau, diamo supporto alle officine non solo con la formazione, ma anche con la progettazione, l'allestimento degli spazi e la fornitura di attrezzature all'avanguardia, per creare ambienti efficienti e accoglienti, sia per i clienti sia per chi ci lavora”.

“Abbiamo recentemente siglato un importante accordo con Brivio & Viganò, azienda leader nel Nord Italia, per progettare e allestire un'officina all'avanguardia per dimensioni, specificità e tecnologia, destinata a diventare un punto di riferimento significativo per Milano”.

La diversificazione ha inoltre spinto Maurelli ad affrontare sfide ambiziose. “Abbiamo portato nel mercato italiano - continua Giacomo - i veicoli pesanti a marchio Ford Trucks, tramite F-Trucks Italia, di cui sono presidente, e intrapreso la strada dell'elettrico con i veicoli per la logistica dell'ultimo miglio, importati da Vem. E poi ci siamo lanciati nel campo dei bus elettrici e a idrogeno con Karsan, importati da KMobility, progetti pensati per le aree urbane, dove la mobilità sostenibile fa la differenza. Nel frattempo, con EcoZip, Maurelli aprirà diverse officine nel Sud Italia specializzate nel mondo dell'ecologia”.

Una visione futuristica e sempre più green che però conserva i valori della famiglia Maurelli. “Valori che ci hanno trasmesso nostro padre e nostra madre e che, ogni giorno, vediamo sul campo lavorando accanto a loro. Non un dettaglio, visto che il loro esempio è in qualche modo la migliore scuola che si possa avere”, spiega Eduardo Maurelli, membro del board e una delle figure di spicco della nuova generazione, che parla con grande entusiasmo del futuro. “L'obiettivo è essere presenti dove il cliente ha bisogno di noi. Grazie alla distribuzione dei ricambi, alla nostra rete di officine e ai nuovi servizi, pensati su misura, potremo rispondere tempestivamente a ogni necessità”.

“Infatti - dice Eduardo - tra le altre novità c'è il lancio di MauEnergy, una newco che stiamo sviluppando per entrare nel settore della produzione di energia rinnovabile, dal fotovoltaico ai sistemi di efficientamento alle colonnine di ricarica per i veicoli elettrici. Questa iniziativa diversifica il business e rafforza il nostro impegno per l'innovazione sostenibile. Non meno importante è il rafforzamento della divisione



Eduardo Maurelli,
board member Maurelli Group



Giulia Maurelli,
amministratore delegato di Ecology Parts

Reman di Interservice, dedicata alla rigenerazione dei ricambi. Stiamo costantemente aumentando la quota di ricambi revisionati all'interno dell'avveniristico polo di Trento".

Anche Giulia Maurelli, giovane a.d. di Ecology Parts, una delle più recenti creazioni del gruppo, condivide la stessa visione. "Il futuro di Maurelli si basa sull'innovazione - sottolinea - Vogliamo rimanere vicini ai nostri clienti e ai nostri collaboratori, e spingere sempre di più per anticipare le tendenze di settore e mantenere il Gruppo un passo avanti rispetto alla concorrenza".

Giulia Maurelli riflette sulle dinamiche che hanno caratterizzato il percorso del gruppo negli ultimi anni: "Se penso a tutto ciò che il Gruppo ha affrontato, sono certa che i prossimi anni saranno altrettanto ricchi di novità e cambiamenti. Questi progetti ci aiuteranno a plasmare il futuro del settore automotive. Io e mio fratello ci impegneremo a mantenere la professionalità e l'affidabilità di Maurelli. Inoltre, stiamo già lavorando sulla redazione di un bilancio di sostenibilità, focalizzandoci su diversi temi, compreso l'accrescimento della gender equality. Perché essere leader del mercato non vuole dire solo crescere in termini numerici, ma ispirare le persone che lavorano con noi. Vogliamo mantenere vivi quei valori fondamentali che ci hanno portato fin qui".

"Per questo - conclude Giacomo Maurelli - abbiamo già posto le basi per la nostra nuova sede. Un sogno che, confesso, ho da una ventina d'anni, e che vedrà il quartier generale della Maurelli diventare a dir poco avveniristico: un'oasi verde con servizi che vanno dall'asilo nido alla palestra e a spazi dedicati alla formazione e ad altre attività volte a un buon work-life balance, mettendo al centro il benessere dei dipendenti e delle loro famiglie. Perché anche loro fanno parte della grande famiglia che è il gruppo Maurelli". ■

■ ■ ■ PROSPETTIVE "IN ROSA"

Grazie al suo impegno quotidiano, Maurelli Group sta rivoluzionando anche il paradigma dell'automotive per quanto riguarda la gender equality. "Il nostro settore - dice Giacomo Maurelli - è tradizionalmente rigido e in gran parte composto da uomini. Eppure, le donne devono avere un ruolo fondamentale, sia nel nostro futuro che in quello dell'intero comparto, portando nuove prospettive e competenze indispensabili per affrontare le sfide di domani. Lavoriamo ogni giorno per dare sempre più rilievo alla sostenibilità sociale all'interno della nostra governance".





FIRENZE

RAQUEL ZIMMERMANN AND PETER SAVILLE
PHOTOGRAPHED BY JUERGEN TELLER IN FLORENCE

FERRAGAMO



... scelte **vincenti**

Ai applicata alla filtrazione di ingredienti farmaceutici

Pwd Industrial Filtration, con tecnologia brevettata in otto Paesi, alza il livello di evoluzione del mercato



Micaela Toppazzini, fondatrice



Igor Klewicki, socio

Pwd Industrial Filtration Srl, con base a Noventa Padovana (Padova), è una Pmi innovativa caratterizzata da un'intensa attività di ricerca e sviluppo nel settore della filtrazione industriale, purificazione ed essiccazione di principi attivi con applicazioni nel campo farmaceutico e con un piano d'impresa che presenta soluzioni tecniche dirompenti rispetto alle tecnologie tradizionali.

Con oltre il 95% dei macchinari di filtrazione progettati in house, la tecnologia firmata Pwd Industrial Filtration è stata brevettata in otto Paesi e si rivolge agli utilizzatori di filtri/essiccatori industriali. L'azienda collabora con prestigiosi partner istituzionali e organizzazioni imprenditoriali, industriali e accademiche, tra cui Commissione Europea, Invitalia, Università di Bologna, onfindustria Imprese Veneto, Tüv. Pwd Industrial Filtration è presente sul mercato dal 2017 e, per l'elevato tasso d'innovazione della sua ricerca, ha ricevuto un contributo a fondo perduto da parte della Commissione Europea e un incentivo da parte di Invitalia grazie allo strumento "Smart&Start".

"Nell'ambito della filtrazione ed essiccazione industriale, le tecnologie non progrediscono dagli anni Ottanta. Pwd Industrial Filtration compensa questo grave deficit d'innovazione del settore", racconta Micaela Toppazzini, fondatrice dell'impresa con il socio Igor Klewicki. "Partiamo dai benefici produttivi: vengono ridotti del 90% i tempi di pressatura, che passano da una durata di tre giorni a poche ore, con un notevole risparmio energetico pari al 75%.

Anche i tempi di essiccazione vengono ridotti del 90%. Un grande vantaggio in termini di sostenibilità lo si ha anche nella fase di purificazione. Infatti, con la nostra tecnologia il volume dei solventi utilizzato viene ridotto del 70%. Inoltre, viene ridotto del 95% l'utilizzo di gas industriali e di conseguenza anche il livello di emissioni di CO₂/Ghg nell'ambiente".

Un impatto green notevole. Ma i benefici sono anche operativi: con questo

La tecnologia Pwd è ora in grado di prevedere il comportamento di nuovi Api durante i processi di filtrazione, purificazione ed essiccazione sulla base di somiglianze con altri Api



filtra è possibile ridurre il fabbisogno di spazio ed eliminare la dispersione del prodotto finale. “Pensiamo, per esempio, ai principi attivi dei prodotti farmaceutici. Con la tecnologia prevalente, attualmente se ne perdono sino al 2% durante il processo, con costi esorbitanti per le imprese. Con la nostra tecnologia si evitano sprechi e si ottimizzano i costi”.

In questi ultimi anni, la Pwd è rimasta focalizzata nell'integrazione dell'intelligenza artificiale nei processi di filtrazione ed essiccazione industriale grazie alla creazione di modelli predittivi e prescrittivi per isolamento/filtrazione, purificazione ed essiccazione non solo di nuovi Api (ingredienti farmaceutici attivi) ma anche di quelli già esistenti.

La tecnologia Pwd è ora in grado di prevedere il comportamento di nuovi Api durante i processi di filtrazione, purificazione ed essiccazione sulla base di somiglianze con altri Api e di monitorare in tempo reale i processi di filtrazione, purificazione ed essiccazione di Api già esistenti e prescrivere modifiche ai processi in esecuzione in tempo reale (modifiche autonome/automatiche senza l'intervento di un operatore).

Per il prossimo futuro, la Pwd punta a una stretta collaborazione con consolidate case farmaceutiche per dare inizio alla fase di dimostrazione del prototipo in ambiente operativo reale. ■


— PWD —
INDUSTRIAL FILTRATION

■ ■ ■ VANTAGGI RIVOLUZIONARI

Il filtro/essiccatore Pwd opera in ambiente chiuso con tutte le funzioni eseguite sotto pressione o sotto vuoto: i processi di separazione dei solidi dai liquidi e di essiccazione dei solidi sono eseguiti in modo autonomo, senza bisogno di alcun intervento umano. La rivoluzionaria tecnologia Pwd, destinata a sostituire l'attuale stato dell'arte nella filtrazione e nell'essiccazione industriale, offre vantaggi ineguagliabili tra cui significativo aumento della produttività, elevata riduzione dei costi operativi, eliminazione delle perdite di produzione, ampia flessibilità operativa, senza dimenticare un contributo significativo all'ambiente.

Intelligenza artificiale e nuovo umanesimo

Innovazione responsabile e centralità umana alla base dello sviluppo dell'AI in Eldor Corporation, leader mondiale di componentistica e sistemi automotive



Andrea Durante, chief Ai & strategy officer

L'intelligenza artificiale sta rivoluzionando il nostro mondo, soprattutto con l'avvento dell'AI generativa (come ChatGpt) che ha raggiunto capacità logiche avanzatissime. Questi modelli, capaci di generare testi, immagini e musica, stanno trasformando settori come la produzione creativa, la medicina, l'automazione industriale e la gestione aziendale. Le imprese dispongono di uno strumento sempre più potente per innovare, ottimizzare i processi e migliorare l'efficienza operativa.

L'AI presenta sicuramente opportunità incredibili, ma anche una seria minaccia, se non regolamentata. Il mondo sarà davvero migliore grazie all'AI? Cosa deve fare un'azienda, come deve comportarsi in questo scenario?

Eldor Corporation, leader mondiale di componentistica e sistemi Automotive, è un'azienda italiana che persegue l'eccellenza tecnologica mantenendo al centro del proprio sviluppo il valore dell'essere umano. Sta affrontando questa trasformazione con un approccio equilibrato e responsabile, riconoscendo le sfide da affrontare: l'AI sta sì cambiando

il mondo, ma ciò porta con sé grandi responsabilità. Anche un'azienda, nel suo piccolo, può renderlo migliore, affrontando e gestendo le principali questioni etiche in modo rigoroso e strutturato: la trasparenza degli algoritmi, il rischio di bias, la privacy, la sicurezza dei dati, l'impatto sui lavoratori. Andrea Durante, chief Ai & strategy officer di Eldor Corporation, offre una riflessione più ampia sull'AI: "Fin dagli albori del pensiero filosofico, nell'antica Grecia, l'uomo ha ricercato in prima persona la verità, la bellezza e la bontà, considerandole un'unità inscindibile. Oggi, invece, stiamo utilizzando la nostra intelligenza per sviluppare algoritmi di intelligenza artificiale che ci indicano cosa sono il buono, il vero e il bello. È come

Promotori e pionieri della robotica e di tecnologie innovative, oggi Eldor è ai vertici della robotica impiegata nei processi di produzione

se avessimo rinunciato a cercare queste cose da soli, affidandoci all’Ai per definirle al posto nostro. È quello che accade, per esempio, con gli algoritmi di Ai dei social network, che ogni giorno ci propongono/impingono buono, vero e bello. Tutto questo è paradossale e profondamente limitante rispetto alla straordinaria bellezza dell’uomo e del suo pensiero. Le macchine devono essere strumenti al nostro servizio, non viceversa. L’umanità deve mantenere il controllo della tecnologia e guidarla secondo principi e valori universali, non viceversa. Occorre studiare le logiche più profonde dell’intelligenza artificiale, comprenderla, imparare a dialogarci. Solo così - sottolinea ancora Durante - la si può controllare, progettare e utilizzare per il bene dell’uomo. Anche all’interno di un’azienda".

Ciò che caratterizza da sempre Eldor è la visione di lungo termine, la capacità di immaginare il futuro dell’azienda (in un contesto di trasformazione tecnologica, del mercato e della società) e progettare in anticipo la propria evoluzione. Relativamente allo sviluppo e adozione dell’Ai, fin da subito si è scelto di disegnare un modello di governance e compliance rigoroso e strutturato, con un codice etico e policy chiare che guidino un processo decisionale trasparente, in modo da garantire uno sviluppo sostenibile e “umano".

L’implementazione dell’Ai nelle imprese porta in particolare a riflettere sull’impatto nel mondo del lavoro. Questo è uno dei temi più importanti: il ruolo fondamentale delle aziende davanti a questa incredibile innovazione è usare l’IA con saggezza, sfruttandola per cercare di aiutare il lavoratore

nelle attività più alienanti e permettergli di dedicarsi maggiormente al pensiero e alla creatività. Nel contesto di questo cambiamento epocale, le aziende devono progettare un ambiente di apprendimento, formazione e supporto ai collaboratori con nuove opportunità di crescita e riqualificazione.

“Per la prima volta da quando è comparso sulla Terra - conclude Durante - l’essere umano si trova a dialogare con ‘qualcosa’ dotato di capacità di ragionamento logico paragonabile alla sua. Data la portata di questa innovazione, non si può lasciare che l’Ai sia un tema esclusivo dei tecnici: è necessaria la collaborazione e la supervisione di altre discipline come l’economia, il diritto, la filosofia, la sociologia. È fondamentale promuovere una cooperazione tra aziende, università e politica per garantire un uso etico e responsabile dell’Ai, per sfruttarne appieno il potenziale, mantenendo al centro l’essere umano e il suo benessere. L’umanità deve continuare a guidare la tecnologia, non esserne guidata. Questo è un nuovo umanesimo che dobbiamo perseguire tutti assieme: un equilibrio tra progresso e valori, tra innovazione e dignità, per un futuro in cui l’Ai sia un alleato nella ricerca della felicità e non una minaccia all’umanità”. ■



“The noblest pleasure is the joy of understanding”: un principio che guida l’innovazione in Eldor Corporation





HUAWEI WATCH GT 5 Pro

Fashion Edge

Ceramica e titanio | Sport di alto livello | Mappe dei campi da golf¹
Durata della batteria fino a due settimane²

Dalla terra al mondo, la determinazione di un uomo che sfida l'ordinario

Antonio Natalini dal 1999 guida Viander Spa verso l'eccellenza del food service

Antonio Natalini, presidente di Viander Spa, azienda di food service, incarna l'immagine dell'imprenditore appassionato e dedito. Arrivato a un punto cruciale della sua carriera, all'età di 60 anni, ha deciso di lasciare un percorso ben avviato per dare vita alla propria impresa. La sua storia professionale, iniziata a Torgiano in Umbria, si è estesa fino a raggiungere una dimensione internazionale, con clienti dalla Grecia agli Stati Uniti e un'offerta di oltre 50 linee di prodotto.

Il cammino che ha portato Natalini a fondare Viander, nel 1999, è il risultato di anni di esperienza e competenze acquisite in diverse realtà del settore alimentare. Prima di intraprendere questa nuova sfida ha ricoperto ruoli importanti in aziende come Berni, dove ha collaborato con Franco, il titolare, che è stato una figura di riferimento fondamentale. "Ogni difficoltà mi ha insegnato qualcosa di prezioso. Non mi sono mai arreso" racconta Natalini. Il rapporto di fiducia con i suoi collaboratori è uno dei pilastri del suo successo. Molti di loro hanno lasciato posizioni sicure per seguirlo in questa avventura. Dopo anni di lavoro fianco a fianco, continuano a far parte dell'azienda. "Non sarei arrivato qui senza di loro", spiega il presidente.

Oggi Viander è gestita da Natalini insieme ai suoi figli, Giancarlo e Michele, che fin da giovani hanno partecipato alla vita aziendale, crescendo all'interno dell'impresa e acquisendo ruoli strategici.

Nel tempo Natalini ha sviluppato un gruppo leader nel settore Horeca,

dimostrando che l'età può essere un trampolino di lancio per nuove sfide. Superati i 60 anni ha affrontato questa avventura con l'energia di sempre.

Attraverso le sue aziende, Agriconserve e Top Single Service, Viander si distingue per la valorizzazione delle specialità territoriali, utilizzando prevalentemente materie prime



La sede centrale Viander di Torgiano, Perugia

■ ■ ■ SINTESI DI UN SUCCESSO

Dall'Umbria al mondo: la realtà che porta Viander, per dimensioni e fatturato, ai vertici del mercato del food-service e dell'Horeca comprende una sede centrale, tre consociate, due stabilimenti di produzione e oltre 200 addetti alla vendita. L'azienda serve 25.000 clienti e dispone di un ufficio export che opera in 80 Paesi, offrendo più di 1.000 prodotti e servizi innovativi come assistenza pre e post vendita e formazione.

Un aspetto cruciale di Viander è la continua ricerca di innovazione nei prodotti: ogni anno l'offerta si migliora ed evolve proponendo nuove idee e sapori



Antonio Natalini, presidente di Viander

italiane selezionate e garantendo prodotti di alta qualità, lavorati entro poche ore dalla raccolta. La qualità è una priorità assoluta, sostenuta da rapporti decennali con coltivatori, fondati su fiducia e rispetto reciproco. “Non avere la qualità è il vero costo”, sottolinea il presidente, riflettendo la sua determinazione a non scendere a compromessi.

Viander opera attraverso una struttura logistica che garantisce una distribuzione capillare in tutto il territorio nazionale. Natalini sottolinea con orgoglio: “La nostra rete ci consente di essere vicini ai clienti e rispondere prontamente alle loro richieste”. Inoltre, due aziende produttive fungono da punti di riferimento per la qualità e l'innovazione.

Un altro aspetto cruciale è infatti la continua

ricerca di innovazione nei prodotti: “Ogni anno cerchiamo di migliorare ciò che offriamo, di proporre nuove idee e nuovi sapori” racconta il presidente.

La gamma dei prodotti spazia dai carciofi, tra i preferiti di Natalini, a salse innovative, che mantengono un equilibrio tra tradizione e innovazione. Un esempio emblematico è la linea Bell'Atmosfera, che ha rivoluzionato il settore della conservazione dei vegetali, permettendo di mantenerli fino a 24 mesi a temperatura ambiente, senza comprometterne il sapore e utilizzando solo il 5% di olio per garantire leggerezza e genuinità.

Riconoscente alla dea fortuna, Natalini attribuisce parte del suo successo al supporto delle persone a lui vicine: “Ho avuto la fortuna di avere accanto chi ha creduto in me e nelle scelte che ho fatto”.

Ogni prodotto Viander porta con sé la storia di un uomo che ha saputo trasformare le sfide in opportunità, mantenendo la qualità come segno distintivo. Il nome stesso dell'azienda si ispira a “Le Viandier”, celebre testo culinario del XIV secolo, simbolo di una tradizione che Viander ha saputo reinterpretare, fondendo innovazione e radici storiche in un marchio di eccellenza. ■

... protagonisti del cambiamento

L'università incontra l'industria

Verso la creazione di un polo internazionale di innovazione. Intervista a Sabrina Saccomandi, direttrice generale di Rome Technopole



Sabrina Saccomandi, direttrice generale di Rome Technopole

Il mondo accademico incontra il mondo dell'industria attraverso un connubio che punta alla creazione di un ecosistema che vede interconnesse competenze e risorse. Accade grazie a Rome Technopole che punta a eleggere il Lazio come leader nell'innovazione sostenibile. La costruzione del nuovo edificio di Rome Technopole a Pietralata è l'habitus di un progetto ambizioso di rigenerazione urbana integrato con altri interventi, finalizzato a trasformare questa zona della capitale in un polo internazionale di innovazione. Ne abbiamo parlato con Sabrina Saccomandi, direttrice generale di Rome Technopole.

Quale la vision e i tratti distintivi di Rome Technopole?

“La visione di Rome Technopole si basa sulla valorizzazione e sull'integrazione innovativa del rapporto tra mondo accademico e industriale, anche ai fini della semplificazione di un rapporto non sempre facilmente coniugabile. Questo viene realizzato attraverso la creazione di un ecosistema in cui tutte le competenze e risorse sono interconnesse. Questo tessuto connettivo permette di ridurre i tempi imposti dall'innovazione, promuovendo la formazione di personale qualificato che risponda direttamente alle richieste delle imprese. L'obiettivo del Technopole è diventare un modello di riferimento duraturo nella partnership tra mondo accademico e industriale. Questo significa creare un sistema stabile e continuo di collaborazione, che possa adattarsi e crescere nel tempo, rispondendo in maniera efficace e sostenibile alle esigenze dinamiche e complesse dell'innovazione. La sostenibilità a lungo termine del Technopole è un elemento centrale nella sua visione. Questo implica sviluppare un piano finanziario solido che unisca, in modo innovativo e maturo, risorse pubbliche e private”.

Quali sono i settori chiave di innovazione e le strategie di sviluppo?

“Rome Technopole si concentra su tre settori strategici, corrispondenti a specifiche aree della strategia di specializzazione intelligente della Regione Lazio: la transizione energetica, promuovendo soluzioni come l'uso dell'idrogeno e le energie rinnovabili, la transizione digitale, progetti di intelligenza

■ ■ ■ DALL'ACCADEMIA ALL'IMPRESA

artificiale e IoT per ottimizzare i processi industriali, e la salute & bio-pharma, sviluppando tecnologie per la medicina personalizzata e la ricerca biotecnologica. Attualmente, sono stati attivati otto "Flagship Projects" che coprono ambiti tematici corrispondenti alle aree vocazionali di specializzazione strategica. Attraverso queste iniziative, Rome Technopole mira a posizionare il Lazio come leader nell'innovazione sostenibile.”

Il nuovo edificio a Pietralata si prefigura come uno dei centri più all'avanguardia in Europa. Quali gli elementi cardine?

“La costruzione del nuovo edificio di Rome Technopole a Pietralata rappresenta un progetto ambizioso di rigenerazione urbana integrato con altri interventi rilevanti, volto a trasformare questa zona in un polo internazionale di innovazione. La realizzazione del Tecnopolo avverrà attraverso due interventi edilizi integrati, entrambi output del progetto "Rome Technopole", sviluppati a cura di Spoke 1 – Sapienza Università di Roma. Il Lotto 1 sarà finanziato dal Pnrr M4C2 inv. 1.5 progetto "Rome Technopole" CUP B83D21014170006, per un valore di circa 11 milioni di euro, mentre il 2° Lotto del Tecnopolo è finanziato dalla Regione Lazio con oltre 25 milioni di euro di risorse Fesr-PR 2021-2027 della Regione Lazio, con ulteriori possibili risorse aggiuntive, del Fondo Sociale Europeo+, per la formazione delle competenze. Roma Capitale ha ceduto alla Fondazione Rome Technopole i terreni sui

Espressione di un modello di management innovativo, Rome Technopole combina caratteristiche delle istituzioni accademiche e del mondo delle imprese. Grazie a questa natura ibrida facilita la collaborazione tra università, enti di ricerca e imprese creando sinergie uniche, combinando la ricerca accademica con le esigenze pratiche e innovative del settore industriale. A differenza delle tradizionali istituzioni accademiche, Rome Technopole è fortemente orientato verso l'innovazione applicata. Oltre alla ricerca di base si concentra sul trasferimento tecnologico e sullo sviluppo di soluzioni concrete che possono essere utilizzate dalle aziende e dalla società, valorizzando anche la filiera della formazione del capitale umano, in un'ottica verticalizzata, dalla formazione professionale all'alta formazione, valorizzando l'offerta formativa dei corsi di dottorato e promuovendo i dottorati industriali, oltre a percorsi di formazione specializzati per l'inserimento lavorativo.

Adottando pratiche di gestione aziendale, Rome Technopole può essere più flessibile e reattivo rispetto alle tradizionali istituzioni pubbliche, adattandosi rapidamente ai cambiamenti del mercato e intraprendendo progetti con un approccio più imprenditoriale. A metà strada tra istituzione e azienda, il Tecnopole mette in atto un coinvolgimento multi-settoriale nei confronti di una vasta gamma di stakeholder, tra università, imprese, enti pubblici e la comunità, al fine di creare un ecosistema di innovazione dinamico e integrato.

quali sorgerà il Tecnopolo – Lotto 1. L'edificio è progettato per essere un modello di sostenibilità, con l'obiettivo di raggiungere gli standard 'Zero Energy' e 'Zero Emission'. Verranno adottate soluzioni avanzate come l'uso di energie rinnovabili, tra cui l'integrazione di sistemi fotovoltaici e l'implementazione di tecnologie innovative per l'efficienza energetica”. ■



Lo staff di Rome Technopole



Tavolo Yoroi
Sedia Anime

VISITA I NOSTRI STORE

CALLIGARIS FLAGSHIP STORE MILANO Via Filippo Turati 7 Milano • **CALLIGARIS STORE AVERSA** Via Torrebianca 27 Aversa (CE) • **BERGAMO** Via Moroni 291 Bergamo • **BOLOGNA** Via Giovanni Elkan 6/F Bologna • **FIRENZE** Via Di Casellina 56/A Scandicci (FI) • **MANZANO** Via Nazionale 20 Buttrio (UD) • **MESSINA** Via Cesare Battisti 72 Messina • **MILANO BOCCONI** Via Carlo Bazzi 7 Milano • **NAPOLI** Via Fuorigrotta 13-15 Napoli • **REGGIO CALABRIA** Via Giudecca 31 Reggio Calabria • **ROMA**



ANASTASIO II Via Anastasio II 349 Roma • **ROMA EUR** Largo Flavio Domiziano 13 Roma
• **ROMA NEMORENSE PARIOLI** Via Nemorense 29 A B C Roma • **TREVISO** Via Terraglio
51 Frescada (TV) • **TRIESTE** Via Cesare Battisti 14 Trieste • **UDINE** Via Nazionale 143
Tavagnacco (UD)



Scopri
la Collezione

... protagonisti di successo

Efficienza e flessibilità per un'industria in evoluzione

Nival Group: oltre vent'anni di esperienza al servizio delle aziende con soluzioni su misura

Nival Group è una realtà di eccellenza nella fornitura di servizi integrati sia in-house sia in outsourcing per le aziende operanti nei principali settori industriali. Nival conosce bene le esigenze delle imprese in termini di organizzazione, efficientamento e di reperimento delle risorse, e si inserisce all'interno dei processi produttivi dei clienti in qualità di partner strategico offrendo servizi

altamente specializzati nel settore della logistica integrata, lavorazioni di fine linea, confezionamento e attività complementari nonché pulizie civili e industriali alimentari in conformità alle specifiche richieste e ad un costo certo.

Negli anni Ottanta, Stefano Defanti, attuale Ceo di Nival, avvia un'azienda per i servizi di pulizia, eseguendo parallelamente piccoli lavori di confezionamento. Negli anni Novanta arriva il salto di qualità: da un servizio artigianale si passa alla terziarizzazione. La crescita non si arresta, portando l'attività intralogistica di Defanti a diventare parte attiva



Processi rapidi di individuazione dei profili professionali e dei macchinari più adatti o per risolvere problematiche in corso d'opera sono tutti elementi che garantiscono efficienza e velocità

Il Ceo Stefano Defanti

dei processi produttivi nei principali settori industriali.

Oggi, Nival dà il nome a un gruppo di cinque aziende - Team, San Martino Servizi, D&B Logistic, B&R, Sinco - ciascuna specializzata per settore per offrire soluzioni diversificate, capillari e altamente efficienti. Dal 2008, anno della sua fondazione, il fatturato è aumentato fino a superare i 100 milioni di euro nel 2022. Caratteristiche fondamentali del successo di Nival sono la garanzia di un costo certo e la massima flessibilità. A seconda della necessità, infatti, supporta le aziende dall'entrata del prodotto allo stoccaggio, dal confezionamento fino al carico del prodotto sul mezzo. Con un sistema informatico all'avanguardia, Nival è in grado di monitorare costantemente le performance dei propri team, generando report periodici che permettono di misurare la produttività del servizio. Grazie a personale altamente qualificato, disponibile anche per brevi periodi, l'azienda garantisce inoltre un servizio di qualità con un costo proporzionato al lavoro svolto. Il servizio in-house si sviluppa su sei strutture da 8.000 a 50.000 metri quadri, l'ultima inaugurata a Vallese. Questi spazi, con sezioni a temperatura controllata (2-4 gradi), raffrescata (12-16 gradi) e a temperatura ambiente, permettono un servizio impeccabile. All'interno si effettuano tre operazioni principali: gestione di materie prime e packaging, con rifornimenti ai siti di produzione; gestione, stoccaggio, allestimento e carico del prodotto finito, con tracciabilità; riconfezionamento ed etichettatura per rispondere a richieste di personalizzazione. Queste procedure consentono a Nival di offrire ai clienti la certezza di costi competitivi e personalizzati. Negli anni, l'azienda ha investito in software per il monitoraggio delle performance, nonché in sistemi e metodologie avanzate per ottimizzare l'organizzazione e la gestione del lavoro. Processi rapidi di individuazione dei profili professionali e dei macchinari più adatti o per risolvere problematiche in corso



I collaboratori di Nival Group

d'opera sono tutti elementi che garantiscono efficienza e velocità. Nival ha inoltre sviluppato ulteriormente la rete di pulizie civili e industriali, con particolare attenzione all'industria alimentare. "Tutte queste attività comportano attente operazioni di gestione - sottolinea Stefano Defanti - è fondamentale il monitoraggio continuo del rapporto costo-beneficio e un'analisi teorica e pratica costante. La gestione accurata delle variabili operative ci permette di definire costi certi e personalizzati, in base alla durata del servizio e al tipo di lavorazioni richieste. In questo, gli oltre vent'anni di esperienza ci aiutano. Abbiamo statistiche preziose che ci consentono di realizzare previsioni di spesa, tarate sulle esigenze del cliente. Questo lavoro implica anche una costante ricerca di personale, specializzato o da formare, affinché possa essere inserito nei nostri team". "Il futuro, per noi, risiede nella capacità di anticipare e rispondere con flessibilità alle richieste sempre più complesse dei clienti - conclude Defanti - Vogliamo continuare a essere un partner strategico, capace di offrire soluzioni che non solo rispondano ai bisogni attuali, ma contribuiscano a costruire un valore duraturo in uno scenario economico in costante evoluzione". ■

■ ■ ■ UN FARO PER I GIOVANI IN DIFFICOLTÀ

La Fondazione Famiglia Defanti nasce a San Giovanni Lupatoto nel 2015, in segno di gratitudine nei confronti del territorio e della comunità in cui Stefano Defanti è cresciuto. È dedicata all'accoglienza della gioventù proveniente da situazioni di disagio. Si impegna nel sostegno all'istruzione e nell'assistenza per la reintegrazione sociale e lavorativa. In particolare, offre formazione e tutoraggio a giovani ragazze che, al compimento dei 18 anni, escono dalle Case Famiglia e le accompagna verso un futuro autonomo.

... strategie & successi

Investire in efficienza rende sempre più competitivi

Da 65 anni la spesa degli italiani ha un leader strategico per qualità, risparmio e sostenibilità: VEGÉ, uno dei più importanti network della Gdo nazionale

Giovanni Arena,
presidente del Gruppo VEGÉ



Undici consecutivi di crescita nel settore. È questa la fotografia del successo VEGÉ, il primo Gruppo nato in Italia nel settore della Gdo (1959) e quarto Gruppo italiano della distribuzione moderna con una quota di mercato pari all'8,3%. Ed è esattamente con questi numeri e questa forza economica e sociale che VEGÉ ha festeggiato i suoi primi 65 anni di vita nel settore della distribuzione organizzata. La sua rete commerciale, decisamente cospicua, è composta da oltre 3.300 punti di vendita, distribuiti in tutta Italia, mentre le 31 imprese associate, sono tutte eccellenze nelle rispettive aree di riferimento, sia per l'eccellenza dell'offerta, che per la notevole capacità di offrire convenienza. "La ragione per cui possiamo dirci soddisfatti dei dati di Gruppo - commenta il presidente Giovanni Arena - risiede nel fatto che la continua crescita non deriva solo dalla fisiologica apertura di nuovi punti di vendita, anche quest'anno cinque ipermercati, 38 supermercati, tre Cash & Carry, e 33 nuove unità tra specializzati e libero servizio, ma soprattutto dall'aumento della produttività al metro quadro. Un risultato che rappresenta la testimonianza tangibile dell'abilità, competenza e





Quello di VEGÉ in questi 65 anni di attività si può leggere anche come osservatorio privilegiato sull'evoluzione dei processi e delle dinamiche di acquisto

passione di tutti i nostri imprenditori che portano avanti l'ammodernamento e il potenziamento della rete di vendita, al fine di competere adeguatamente in un mercato in continua evoluzione e con l'ambizione di crescere ancora di più, sino a posizionare il Gruppo sul podio della leadership italiana". A dare concretezza ai piani di espansione sottolineati dal presidente Giovanni Arena, fresco di nomina a Cavaliere del Lavoro per un impegno professionale di altissimo livello, sono dunque i positivi risultati ottenuti in questi anni e ribaditi anche nel corso di questo 2024. Risultati legati anche alla capacità del network di cogliere in anticipo le nuove richieste del mercato e dare spazio alla voce dei consumatori. Quello di VEGÉ in questi 65 anni di attività si può quindi leggere anche come osservatorio privilegiato sull'evoluzione dei processi e delle dinamiche di acquisto. "Gli assunti teorici - sottolinea ancora Giovanni dall'esperienza reale e per

fare questo occorre informarsi, capire e interpretare i cambiamenti della società e quindi dei consumatori, sempre più esigenti, esperti e con le idee chiare su quello che vogliono acquistare e a che prezzo. Bisogna insomma prestare particolare attenzione ai cambiamenti del mercato con un focus sulle nuove abitudini di acquisto e scelte dei clienti ed ecco perché i formati e le aree di vendita del nostro network di insegne socie si stanno specializzando sempre di più mentre i bilanci sono il frutto di precisi equilibri gestionali".

"Insomma, oggi più che mai è necessaria una capacità manageriale di alto livello per poter competere adeguatamente sul mercato, servono approfondimenti sui singoli segmenti, sui prodotti di Marca del Distributore, per noi così importanti commercialmente, e sulle relazioni tra retail e industria. Solo questo - conclude Arena - ci permette oggi e ci consentirà anche in futuro, di tutelare il potere d'acquisto degli italiani". Gli obiettivi e i piani commerciali futuri sono dunque e come sempre, ambiziosi ma giustificati da precise sinergie logistiche (es. network tra le imprese del gruppo) e gestionali nella catena di fornitura, sui miglioramenti del servizio ai consumatori, sulle innovazioni tecnologiche e sulla crescita della propria marca del distributore perché è solo così che si crea valore e si cresce nel tempo consolidando una leadership ormai fortissima. ■

■ ■ ■ UN PUNTO DI RIFERIMENTO NAZIONALE

Con oltre 3.300 punti vendita dislocati in modo capillare su tutto il territorio nazionale, il Gruppo VEGÉ si configura come uno dei più importanti network di vendita del nostro Paese. Da anni si impegna inoltre nella realizzazione di attività legate al territorio con la volontà di operare in modo sostenibile sia a livello locale sia a livello nazionale.



Storie di successo
dal 1984





+600

RIVISTE PUBBLICATE

+200.000

ARTICOLI SCRITTI

40

ANNI DI STORIA



publiscoop.it

■■■ *incontri in Confindustria*

Il bello e ben fatto: l'eccellenza supera ogni confine

Confindustria ha presentato a Singapore il rapporto “Esportare la Dolce Vita”. Barbara Cimmino: “Nell’area, ampi margini di crescita per aumentare le quote di mercato del made in Italy”



Barbara Cimmino, vicepresidente per l'Export e l'Attrazione degli Investimenti di Confindustria

Scarpe e pelletteria di lusso, ma anche prodotti caseari eccellenti. Grandi brand della moda del lusso e prodotti di antichi saperi artigianali, in cui la manualità la fa da padrone. Dall'agroalimentare alla moda, dall'arredo al comparto navale e oltre, il bello e ben fatto si conferma icona di ciò che c'è di meglio nel made in Italy, che si distingue per l'alta qualità, la bellezza e per la “varietà”.

“Il manifatturiero italiano è il più diversificato al mondo in termini di matrice dell'offerta produttiva. L'apprezzamento mondiale per la nostra manifattura risiede nelle sue peculiarità: design, cura dei dettagli e qualità dei materiali. Questi elementi costituiscono il 'bello e ben fatto', un aspetto qualitativo distintivo che rappresenta una forte leva di competitività per le produzioni italiane, proteggendole dalla dura concorrenza internazionale sui prezzi. Questo valore si traduce in 162 miliardi di euro”, ha spiegato Barbara Cimmino, vicepresidente per l'Export e l'Attrazione degli Investimenti di Confindustria, a margine di un evento di presentazione che si è tenuto a fine ottobre a Singapore. Durante il tour mondiale della nave Amerigo Vespucci è stata presentata la XII edizione di “Esportare la Dolce Vita”, il rapporto del Centro Studi di Confindustria, realizzato con il sostegno di UniCredit e in collaborazione con Sace, che analizza il potenziale del bello e ben fatto nei mercati mondiali. Una scelta, quella di Singapore, non casuale. Dopo che, negli anni scorsi, il rapporto è stato presentato a

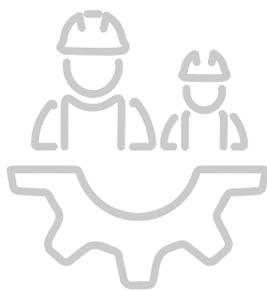
NEL SEGNO DELLA SOSTENIBILITÀ

La missione a Singapore per presentare “Esportare la Dolce Vita” si è svolta a bordo della “più bella nave del mondo”, ossia l'Amerigo Vespucci, e ha coinvolto i rappresentanti delle associazioni che hanno contribuito al rapporto per i loro settori e partecipato alla discussione successiva: Federlegno Arredo, Sistema Moda Italia, Confindustria Accessori Moda, Confindustria Federorafi, Confindustria Nautica e Federalimentare. Tra i temi emersi quello della sostenibilità che sta assumendo un ruolo centrale nelle strategie aziendali, anche per via del crescente interesse dei consumatori in prodotti eco-friendly.

I NUMERI DEL MANUFATTURIERO ITALIANO NEL MONDO

**162 mld
di euro**

il valore economico
del “bello e ben fatto”
della manifattura italiana



**174,5 mld
di euro**

le quote di mercato
che possono essere
sottratte ai concorrenti

711
categorie
di prodotto

Washington e a Dubai, quest'anno Confindustria ha deciso di puntare su questo hub economico del crescente Sud-Est asiatico, uno dei principali “porti di arrivo” del Bbf (“Bello e Ben Fatto”, per l'appunto) e, allo stesso tempo, punto di accesso verso tutta l'area. “Singapore, hub strategico per il Sud-Est asiatico e primo mercato per potenziale nella regione Asean - dice Cimmino - è un partner chiave per l'Italia. L'80% dell'interscambio è rappresentato dal nostro export, che ha raggiunto quasi 3 miliardi di euro (+17% nel 2023), indice del forte apprezzamento riservato alle produzioni italiane. Sussistono ampi margini di crescita per aumentare le quote di mercato del made in Italy nell'area, con un potenziale di incremento per il 'Bbf' stimato a 1 miliardo di euro. Guardiamo con fiducia al rafforzamento delle relazioni bilaterali, sostenute dall'accordo di libero scambio con l'Ue, per promuovere uno sviluppo economico aperto e inclusivo”. Più in generale,

come anticipato dalla Vicepresidente Cimmino, quello che emerge dall'indagine presentata a Singapore è che a oggi il 'Bbf' italiano include ben 711 categorie di prodotto e vale 161,3 miliardi di euro, rappresentando il 26,2% dell'export nostrano. Inoltre, il 'Bbf' ha un potenziale di crescita notevole: le quote di mercato che possono essere sottratte ai concorrenti con una struttura produttiva simile valgono 174,5 miliardi di euro. Se l'Italia migliorasse la propria capacità produttiva, questo si potrebbe tradurre in un incremento delle esportazioni del 'Bbf' pari a 53,9 miliardi di euro nei prossimi cinque anni. Questo potenziale è particolarmente rilevante nei mercati avanzati, dove i 20 principali Paesi offrono opportunità per 26,8 miliardi di euro, con Usa, Francia e Germania in testa. Nei mercati emergenti, i 20 Paesi principali rappresentano un potenziale di 18,1 miliardi di euro, con Cina, Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita ai primi posti. “Nonostante le numerose crisi che hanno colpito il mondo negli ultimi tempi, come le frizioni geopolitiche, la capacità di esportazione dell'Italia ha mostrato una sostanziale tenuta - conclude Cimmino - L'export, infatti, rimane una componente importante dell'economia italiana, rappresentando oltre il 30% del Pil e mostrando che l'Italia non è solo un Paese esportatore per tradizione, ma ha la capacità di crescere”. ■

- Paola Cacace -



La delegazione di Confindustria a Singapore,
sullo sfondo della Amerigo Vespucci



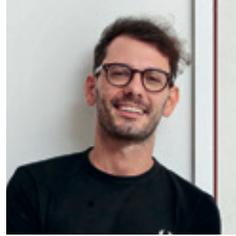
SCOPRI RADIUS PORTA, SELF CONTENITORE SOSPESO, MODULOR BOISERIE, SIXTY COFFEE TABLE. DESIGN GIUSEPPE BAVUSO



Rimadesio



Giovanni Paone



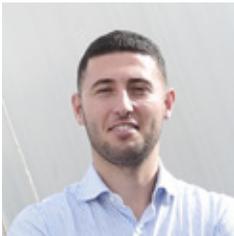
Gianmarco Del Prete



Renato Morrone



Fabio Grande



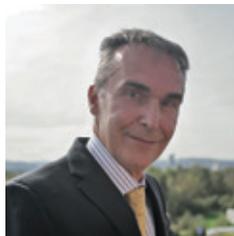
Pasquale De Sarlo



Giulia ed Emanuele Monti



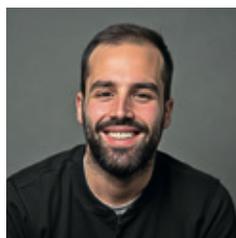
Maria e Andrea De Lillo



Tiziano Sala



Simone Gianassi



Armando Musto

Platinum dedica queste pagine alle donne, agli uomini, alle aziende del nostro tempo che si distinguono nel panorama economico nazionale e internazionale.

Realtà e personalità carismatiche che hanno scelto questa nostra finestra di comunicazione per parlare dei loro obiettivi. Sono persone e aziende leader che fanno la differenza.

Di loro vogliamo fare un esempio da seguire. Platinum apre per i lettori la sua galleria di ritratti.



Un futuro sostenibile in progress

Il Cda del Gruppo Miri racconta l'impegno a promuovere pratiche responsabili grazie a progetti innovativi che integrano efficienza e rispetto per l'ambiente

“ Il futuro è una promessa che realizziamo accelerando sulla strada della sostenibilità. È una scelta responsabile e innovativa, radicata nel Dna del Gruppo Miri”. A parlare è Giovanni Paone, presidente del Gruppo che nel tempo ha saputo espandersi in settori diversi, unendo progetti di alto profilo nella progettazione, costruzione e manutenzione, civile e industriale, fino al ramo ferroviario e aeronautico, energetico e più di recente persino turistico. Ci guida la convinzione che l'impresa sia un'eredità da lasciare alle generazioni future e da cui far prosperare il territorio in cui operiamo. E per farlo seguiamo i valori Esg con quella vocazione che abbiamo di essere sempre sul pezzo, provando a volte persino ad anticipare i tempi”.

“Il filo guida delle nostre scelte etiche - spiega Giuseppe Valentini, il Cfo del Gruppo - sono gli obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite. A partire dall'istruzione di qualità, che non a caso si rispecchia nel lavoro della nostra Academy, Sophia, fino all'energia pulita e accessibile, e al partecipare a quella transizione che renderà le città e le comunità sempre più ecosostenibili, in cui sono attive soprattutto le startup che fanno parte del nostro gruppo. Lavoro dignitoso e crescita economica, l'attenzione all'innovazione, poi, sono da sempre un nostro must. In questo si inserisce la scelta di avviare con Cerved Rating Agency l'attività di Assessment Esg sia per valorizzare quanto fatto in termini di sostenibilità, fornendo ai nostri stakeholder delle linee guida sulle performance in atto, ma soprattutto con l'idea di migliorare sempre più la governance e il nostro impegno in tal senso”.

“L'ecosostenibilità è figlia di un impegno costante che parte dal quotidiano - spiega il direttore generale, Ciro Imperato - E così noi abbiamo fatto in modo di investire su un futuro più sostenibile, coinvolgendo tutti i settori del nostro gruppo e con progetti che potessero avere un impatto reale. Per esempio Miri, tramite la sua azienda



Mcq, si è occupata dell'efficientamento energetico della rete ferroviaria della Regione Campania, realizzando impianti fotovoltaici per 2 Megawatt e mezzo che lasceremo in eredità alla Regione stessa nel 2030. Mentre, per quanto riguarda il settore ferroviario, ci è venuta in aiuto una delle nostre start-up, AirCoDue, che sviluppa sistemi di condizionamento completamente ecologici e adatti al settore trasporti grazie all'uso dell'anidride carbonica. Il passaggio al settore civile è stato rapido grazie a Dethermina, un'altra delle nostre start-up che realizza una pompa di calore a propano che può essere alimentata da impianti fotovoltaici e che sarà in grado di sostituire le attuali caldaie,



L'importante investimento in risorse umane è partito dall'ampliamento della rete di consulenti commerciali su tutto il territorio per intercettare le esigenze di nuovi potenziali clienti

In piedi Giovanni Paone, presidente, con i consiglieri delegati

facendo diventare le nostre città più green". "Il focus è sempre continuare sul percorso della qualità che è propria di Miril - commenta il direttore commerciale, Gianluigi Mazzarella - solo di farlo nella maniera più green possibile. Una grande sfida che ci vede impegnati ogni giorno in una sorta di costante work in progress, ma una sfida che stiamo vincendo. Come? Grazie a un importante investimento in risorse umane che è partito dall'ampliamento della rete di consulenti commerciali su tutto il territorio, in grado di intercettare le esigenze di nuovi potenziali clienti che possono trovare in Miri gli standard più elevati possibili. Anzi, vi dirò che in controtendenza con l'immaginario del business a ogni costo noi stessi siamo discretamente selettivi. Abbiamo l'obiettivo di far business, senza dubbio, ma in maniera etica ed ecosostenibile, per quanto le tecnologie attuali lo permettano già. Convinti che lavorare bene ci aiuterà a crescere sempre di più grazie a una competitività la cui ricetta ha come ingredienti base la responsabilità, la qualità e, oserei dire, la visione di futuro made in Miri". ■

■ ■ ■ UN IMPEGNO CONCRETO

Miri Spa ha deciso da tempo di impegnarsi nella battaglia contro la malattia rara Teleangiectasia Emorragica Ereditaria (Hht, l'acronimo in inglese), meglio nota come morbo di Rendu-Osler-Weber, che colpisce una persona su 5.000 ed è caratterizzata da malformazioni vascolari. Si stima che il 90% delle persone affette da questa malattia non sappia di esserlo ed ecco che il Gruppo si impegna per farla conoscere grazie a diverse attività. Tra cui il Premio Tesi Hht, dato nell'ambito del Festival sui Sentieri degli Dei, che vuole aiutare la formazione di una nuova generazione di professionisti grazie a borse di studio.



La sanità del futuro: esperienza, innovazione e cura integrata

Gianmarco Del Prete, primario di anestesia e rianimazione, guida la trasformazione della Clinica San Paolo di Aversa e crea la holding finanziaria Magia Invest

“La specializzazione? È la strada del futuro per la sanità, pubblica o privata che sia”. La visione di Gianmarco Del Prete, manager della Clinica San Paolo di Aversa e Primario di Anestesia e Rianimazione, è ben chiara. “In un mondo in continua evoluzione, la capacità di anticipare le esigenze del paziente diventa cruciale per ogni struttura sanitaria che ambisce a essere all'avanguardia”, commenta il giovane medico, che ha trasformato la clinica in un centro di eccellenza nazionale, in particolare nel campo delle chirurgie di eccellenza.

“Un problema più diffuso di quanto si immagini - spiega il dottore - e che ha bisogno di professionisti della salute all'avanguardia. Il futuro della medicina è racchiuso nella capacità di combinare esperienza e innovazione, un binomio che rende possibile l'offerta di trattamenti sempre più efficaci e personalizzati. Di contro, un po' come ci hanno insegnato le primissime Breast Unit, ormai decenni fa, le patologie vanno guardate in un'ottica olistica. C'è bisogno, per chi ha un disturbo o una malattia, di trovare nello stesso posto il medico in grado di fare la diagnosi, i macchinari per fare i controlli del caso e anche gli operatori che possono assisterli per un'eventuale terapia”. In definitiva, in un'epoca in cui la velocità del progresso tecnologico ridefinisce gli standard della medicina, è fondamentale adottare un approccio multidisciplinare per affrontare le nuove sfide cliniche, secondo Del Prete, che tra l'altro è noto per essere stato, a soli 28 anni,

il più giovane anestesista in Italia negli anni del Covid. Egli porta così questa visione in una struttura storica.

“La Clinica è stata fondata nel 1952 dal dottor Antonio Zitiello, la famiglia di mia moglie, e da allora è stata un punto di riferimento per la salute in Campania - spiega Del Prete - ma i tempi, negli ultimi anni, erano diventati maturi per incrementare i posti letto e le prestazioni somministrate ai nostri pazienti. Siamo consapevoli che ogni paziente merita una cura che sia tanto accurata quanto empatica, un principio che guida ogni scelta strategica e operativa della Clinica San Paolo”.

“La scelta di concentrarci su determinati servizi credo sia strategica. Non solo per una nostra ulteriore crescita e per supportare il territorio, rispondendo ad alcune esigenze sanitarie, come il trattamento medico-chirurgico dell'endometriosi, della chirurgia per l'insufficienza renale, per l'endoscopia chirurgica, ginecologica e urologica grazie a tecniche mini-invasive innovative”. Innovazione e precisione che il Centro applica anche nell'unità degli accessi vascolari e in altri ambiti di attività che vanno dall'ostetricia all'oculistica. Quest'ultimo campo risponde anche alle necessità di piccoli interventi di cataratta, molto comuni visto il rapido invecchiamento della popolazione. E poi c'è il campo dell'endoscopia digestiva, che per il team di Del Prete è di particolare importanza per il panorama futuro.

In questo contesto nasce Magia Invest, una holding della salute creata da Del Prete. Un progetto ambizioso che punta a migliorare l'assistenza

■ ■ ■ L'IMPORTANZA DELLE PARTNERSHIP

“Creare una rete significa anche collaborare con strutture d'eccellenza del proprio territorio - spiega Gianmarco Del Prete, manager della Clinica San Paolo di Aversa - così da sviluppare un sistema incentrato sull'alta specializzazione e sull'ottimizzazione dell'offerta sanitaria. Un'offerta che, non va dimenticato, è spesso fondamentale per alleggerire le strutture pubbliche già oberate dal fabbisogno quotidiano”.

sanitaria, coprendo tutti gli aspetti del percorso del paziente, dalla diagnosi alla terapia.

“Senza dubbio, creare una rete di cliniche e centri - dice Del Prete - ci permetterà di essere più incisivi, a partire dalla prevenzione e dagli screening fino alla cura, se necessario. Creare

una rete di cliniche specializzate non è solo una questione di espansione geografica. Significa migliorare la qualità dell'assistenza, condividendo competenze e ottimizzando le risorse in un momento storico dal punto di vista della salute sempre più complesso. In un mix che va ben oltre la mera gestione, ma abbraccia una filosofia di salute integrata, dove il paziente è al centro di un ecosistema innovativo e tecnologicamente avanzato”. ■

Creare una rete di cliniche specializzate non è solo una questione di espansione geografica. Significa migliorare la qualità dell'assistenza, condividendo competenze e ottimizzando le risorse



Gianmarco Del Prete



■ ■ ■ L'IMPORTANZA DEGLI SCREENING

“Per quanto riguarda gli screening - spiega il dottor Renato Morrone - c'è anche una sorta di ostacolo culturale. Tendiamo a pensare di doverci curare quando stiamo male e non in pieno benessere. Per questo l'idea all'origine del futuro studio cardiologico è di coinvolgere negli esami la popolazione a rischio come i fumatori, i forti bevitori, i diabetici, chi ha una familiarità di patologie cardiache, vascolari e in generale chi ha superato i 45 anni con vari fattori di rischio”.



Il dottor Morrone con la famiglia

La prevenzione parte dalla diagnostica

Il dottor Renato Morrone: “In quest'ottica nei nostri Centri stiamo realizzando uno studio cardiologico all'avanguardia che sarà attivo dall'inizio del 2025”

“ I vero obiettivo della diagnostica? Dovrebbe essere la prevenzione. Idealmente da fare su vasta scala, grazie a programmi di screening programmatici che vadano a coprire i rischi più comuni”. A parlare è il dottor Renato Morrone, che guida il gruppo di Istituti di diagnostica, noti come Centro Morrone, che includono le attività di radioterapia, radiologia, medicina nucleare, laboratorio di analisi, di terapia fisica e attività ambulatoriale, quale cardiologia, gastro-enterologia, endocrinologia

e altro. “Forse la mia è una visione utopistica - continua Morrone - che si scontra con la questione dei fondi e un calcolo del fabbisogno medico non sempre allineato con la necessità di monitorare lo stato di salute di una popolazione che invecchia, e che dovrebbe farlo in salute. In realtà, però, questo garantirebbe, sul lungo periodo, una migliore gestione delle risorse. Analizzare lo stato di salute prima che un problema si presenti, o agli esordi di una possibile patologia, infatti, permette di salvare vite e allo stesso tempo di agire in maniera precoce e più decisa riducendo cure tardive che sono più dispendiose, e anche meno efficaci”. Un paradigma che si può applicare in maniera trasversale a varie aree della diagnostica, ma che per il team dei centri guidati da Morrone ha un obiettivo molto chiaro nel prossimo futuro.



“A partire da questo autunno - spiega il dottore - l'obiettivo è quello di uno studio cardiologico che sarà proprio destinato, a partire a regime dall'inizio del 2025, alla prevenzione di quelle fasce di popolazione a rischio”.

Fasce che in definitiva possono essere a rischio e che grazie a un attento screening possono captare le prime avvisaglie di un problema. “Proprio i problemi cardiaci sembrano essere improvvisi. A un occhio esterno il racconto più comune è il prima e il dopo. Star bene prima, star male dopo. Ma in realtà spesso ci sono condizioni pregresse, come ad esempio una scarsa elasticità delle coronarie. Inoltre, analisi del genere possono permettere di avere un buon quadro di partenza, un piano diciamo di confronto così da potervi rapportare in successivi esami e controlli”.

All'origine di ciò c'è ovviamente un'esigenza comune, quella dell'aggiornamento dei macchinari e dell'uso che se ne fa.

“Il cosiddetto gold standard della diagnostica è la risonanza. E questo è inconfutabile, ma è vero che non è sostenibile per una questione di costi, tempi e disponibilità di apparecchiature. I tempi d'esame, in particolare, sono estremamente lunghi e non permettono di fare controlli a tappeto. Quindi con il nostro studio l'obiettivo è quello di utilizzare una nuova apparecchiatura per la Tac che ha una piastra da 16 centimetri che ci permette di acquisire immagine cardiaca in un battito, ossia in un range estremamente preciso che ci permette quindi un'analisi migliore del cuore, anche ad elevata frequenza e in alcuni casi aritmico. Il futuro prossimo? Lo studio di perfusione, fatto solitamente con la miocardio-scintigrafia, che potrà essere fatto in questo modo con un esame molto più breve e più morfologico per ottenere lo stesso tipo di

Analizzare lo stato di salute prima che un problema si presenti permette di salvare vite e di agire in maniera precoce e più decisa

dati. Ciò ci può permettere quindi nello stesso tempo di esaminare più pazienti, in una maniera altrettanto precisa e con una minore esposizione alle radiazioni”.

Lo studio perfusivo di cui parla Morrone è però tuttora in fase di validazione ed ecco che il dottore e il team contano di fare in modo di raffrontare i risultati, grazie a un aggiornamento anche dei macchinari per la scintigrafia, così da determinare uno standard specifico grazie a dei software innovativi che registrano lo stato della coronaria.

“I mezzi innovativi ci sono. Ma per mettere tutto a sistema è necessario ripensare anche alla definizione di fabbisogno del sistema sanitario, oggi troppo spesso governato da tetti di spesa e pratiche burocratiche dispendiose e non dalle reali esigenze della popolazione”. ■



Architettura e ingegneria al servizio dello sviluppo degli aeroporti

AE Engineering è la società di riferimento per la progettazione aeroportuale con background mondiale

AE Engineering, fondata a Bolzano nel 2008 dagli ingegneri Fabio Grande e Flavio Antonini, il cui sviluppo è stato favorito anche dalla Provincia Autonoma, ha permesso a un giovane ingegnere civile romano di realizzare il suo sogno di studente che, tra una lezione e l'altra, andava a Fiumicino a guardare gli aerei. La sede altoatesina è affiancata da quella di Roma e rappresenta la base operativa di un'azienda leader sinonimo di eccellenza nella progettazione e pianificazione aeroportuale internazionale, con oltre 16 anni di esperienza nel settore.

Una struttura flessibile, forte di ingegneri e architetti specialisti nella progettazione. Un portafoglio di commesse per oltre 80 milioni di lavori eseguiti solo negli ultimi due anni. Clienti: le società di gestione, Enac, concessionarie di beni pubblici che affidandosi ad AE Engineering ottengono soluzioni complete dal masterplan alla realizzazione delle opere. Obiettivo: infrastrutture che soddisfino anche le esigenze più moderne dei passeggeri.

"In Italia ci sono 40 aeroporti commerciali - spiega Grande - su una buona porzione di questi abbiamo già lavorato. Aiutiamo gli aeroporti ad avere una portabilità futura sostenibile, non solo economicamente, stabilendo fabbisogni reali e ottimizzando gli investimenti. Gli ultimi quattro allungamenti di pista pianificati in Italia sono stati progettati da AE: Pescara, per aprire l'Abruzzo al traffico passeggeri Usa e Canada; Salerno, diventato così il secondo aeroporto della Campania; poi Bolzano



Fabio Grande, fondatore di AE Engineering

e Parma. Scopo primario degli allungamenti di pista è sempre quello di portare più passeggeri per ogni singolo volo ottimizzando il sistema aeroportuale".

"Un aeroporto è come una città, pertanto va amministrato nell'ottica del benessere comune. Il progetto che ci ha permesso il salto di qualità - prosegue Grande - lo abbiamo sviluppato nel 2015 per il Sultanato dell'Oman, progettando il rifacimento delle infrastrutture di volo dell'aeroporto di Mascate e il nuovo aeroporto militare di Adam. Da quel momento abbiamo potuto partecipare a gare molto importanti anche in Italia, crescendo costantemente e lavorando su aeroporti del calibro di Venezia e Bologna. Dall'offerta al collaudo lavori, come a Parma - continua - dove, dal 2018, operiamo su un piano investimenti di circa 25 milioni di cui 6,5 già realizzati. Abbiamo completamente rifatto la pista di volo nel 2019, dando concretezza al masterplan: 3 milioni di lavori realizzati in soli dieci giorni".



Un aeroporto è come una città, pertanto va amministrato nell'ottica del benessere comune

"In termini di progettualità Parma - specifica - è un modello per noi, in quanto capace anche di attrarre capitali esteri. Molti aeroporti soprattutto quelli piccoli - cioè al di sotto del milione e mezzo di passeggeri - negli anni si sono imbarcati in progetti di sviluppo spesso fantasiosi. L'apporto di AE Engineering permette alle società di gestione di realizzare piani in linea con i bisogni reali dei territori, ottimizzando l'impiego di fondi". In Alto Adige, invece, un affidamento recente è la riorganizzazione delle infrastrutture stradali e il coordinamento della sicurezza della nuova funivia di San Genesio.

"Il sogno nel cassetto di AE Engineering - chiosa Fabio Grande - è realizzare il nostro aeroporto circolare: un aeroporto ad alta capacità, perfetto per i Paesi in via di sviluppo come l'Africa, dove c'è fame di infrastrutture e milioni di potenziali passeggeri. Si profila, dunque, la possibilità di collaborare con altre società d'ingegneria nazionali o estere su un progetto ambizioso, per realizzare un concetto innovativo del trasporto aereo pensato per far viaggiare di più e inquinare meno. L'aeroporto circolare prevede di massimizzare il trasporto passeggeri grazie a terminal dove il viaggiatore arrivi direttamente al centro della struttura, quindi molto vicino al gate d'imbarco. Questo modello sarebbe perfetto anche per la Cina, che necessita di nuove infrastrutture a uso civile, anche se non è certamente da considerarsi un Paese in via di sviluppo. O chissà - ipotizza in chiusura - per il nuovo aeroporto di Dubai". ■

■ ■ ■ AL FIANCO DELLE SOCIETÀ DI GESTIONE

AE Engineering, società dell'Alto Adige conosciuta nel mondo, è specialista nell'esecuzione di progetti aeroportuali, dalla pianificazione alla realizzazione di aeroporti declinati al futuro. Particolare attenzione per i piccoli aeroporti per i quali la scelta di una corretta pianificazione di sviluppo, consente di ottimizzare il rapporto ricavi/costi di investimento delle società di gestione, con il fine ultimo di costruire un'esperienza di viaggio rispettosa delle esigenze dei passeggeri e dell'ambiente.



Innovazione e inclusione, la nuova strada della logistica

Ad Logistica punta su sostenibilità, diversità e intelligenza artificiale per rivoluzionare il settore dei trasporti



Pasquale De Sarlo

“L’innovazione spesso parte dalle persone e così abbiamo deciso di premere l’acceleratore su inclusione e gender equality”. A parlare è Pasquale De Sarlo, di Ad Logistica. Una realtà attiva nel settore dei trasporti dal 1989, che si è affermata negli anni come leader nel trasporto di rifiuti pericolosi e no, materiali inerti, siderurgici, pietrisco e carburante. La società si è evoluta in linea con le esigenze di sostenibilità e modernizzazione, nonché per tutti i valori Esg, compresa l’inclusione.

“Da noi lavorano tanti ragazzi che vengono dal Ghana, dal Mali o da altri Paesi che erano nel centro d’accoglienza vicino alla nostra sede e che sono venuti nel tempo a informarsi per un eventuale lavoro. Ovviamente in alcuni casi abbiamo dovuto formarli, ma d’altronde l’aggiornamento e la formazione continua sono un must per tutti noi. D’altra parte, la competenza nasce da un team il più eterogeneo possibile e così negli anni abbiamo lavorato per implementare la gender equality non solo

all’interno della struttura amministrativa e logistica ma anche alla guida degli automezzi”. Inoltre, Ad Logistica ha investito significativamente nell’ecosostenibilità, ampliando nell’ultimo periodo il suo parco veicoli con automezzi alimentati a gas naturale liquefatto (Gnl) e BioDiesel Hvo, e installando un impianto Gnl con un silos da 43.000 kg e colonnine di rifornimento per gasolio Hvo e AdBlue per mezzi pesanti. Oltre alla sostenibilità e all’attenzione all’ambiente e alla mobilità green, Ad Logistica sta esplorando nuove frontiere tecnologiche. “Stiamo testando delle modalità per ottimizzare i percorsi, le tempistiche e anche i consumi dei nostri mezzi tramite un tracking smart analizzato dall’intelligenza artificiale - aggiunge De Sarlo - Questa integrazione dell’Ai dimostra come l’azienda miri a un futuro di logistica sempre più efficiente e responsabile. Un futuro che unisce la forza dell’inclusione e dell’innovazione per una mobilità nuova che guarda lontano e che non si limita a trasportare merci, ma sogna di essere parte di qualcosa di più grande”. ■

Ad Logistica sta testando delle modalità per ottimizzare i percorsi, le tempistiche e anche i consumi dei suoi mezzi tramite un tracking smart analizzato dall’intelligenza artificiale. Obiettivo: un futuro più efficiente e responsabile



Giulia ed Emanuele Monti, co-Ceo di Ims

Caffè e innovazione: un viaggio tra creatività e scoperta

Ims, azienda leader nella produzione di filtri per macchine da caffè, è punto di riferimento per gli appassionati della bevanda

Si parla di storia, di cultura, di scoperta, di tradizione quanto di innovazione. Il racconto è quello strumento che permette di aprire mondi inesplorati, che danno modo di capire quanto di inaspettato ci sia dietro ciò che, quotidianamente, diamo per scontato. Ciò che può esserci dietro un oggetto apparentemente semplice come un filtro per una macchina per il caffè ce lo insegna Ims, l'azienda che produce filtri, docce e accessori per l'estrazione del caffè. "Arrivati alla quarta generazione, siamo consapevoli di poter lasciare la nostra impronta nel mondo del caffè: il nostro è un impegno che prevede uno studio continuo non solo delle macchine

Quello di Ims è un lavoro scientifico fatto di ricerca e innovazione, che grazie ai suoi brevetti l'ha resa leader di mercato

del caffè e dei suoi accessori, ma anche e soprattutto di quella che è la cultura del caffè in Italia e nel resto del mondo". Giulia ed Emanuele Monti, alla guida di Ims, sanno oggi essere punto di riferimento per chi del caffè ne ha fatto una filosofia di vita, dai baristi agli appassionati che lo consumano a casa. Quello di Ims è un lavoro scientifico fatto di ricerca e innovazione, che grazie ai suoi brevetti l'ha resa leader di mercato. Successivamente, l'azienda ha lanciato nuove linee di prodotto quali i filtri Big Bang e il rivoluzionario filtro All in One. Ims, fin da quando è nata nei primi del Novecento, si è dedicata alla produzione di prodotti di alta gamma, fuoriuscendo dalle logiche meramente terziste. Specializzata in filtri e filtrazione per il caffè specificatamente per l'espresso, negli anni l'azienda ha rimesso mano anche al filtro della moka: un'ispirazione arrivata da uno dei numerosi viaggi fatti, proprio per scoprire e diffondere la cultura di una delle bevande più amate. "Tra i nostri impegni - concludono i cugini Monti - c'è anche quello di tutelare il patrimonio intellettuale del caffè, dandogli la possibilità di evolversi attraverso una ricerca e un'innovazione sempre più raffinate. Siamo un team di persone appassionati (di cui fanno parte un reparto interno r&d e i consulenti Davide Spinelli, Simona Rey e Moritz Hofer); dai nostri costanti confronti nascono molte idee e tra gli obiettivi futuri c'è proprio quello di ampliare la community di persone che nel caffè non vedono una semplice bevanda ma un vero e proprio stile di vita". ■



Un futuro green e innovativo

Maria e Andrea De Lillo, Dielle Industrial Automation, puntano su formazione e tecnologie per favorire l'automazione: "Lo scopo è orientare i clienti nel percorso verso l'industria 5.0"

Una Academy dedicata alla formazione di tecnici industriali e navali, avviata in via sperimentale e in fase di accreditamento per offrire opportunità di lavoro ai giovani. Dall'altro lato, un progetto per lo sviluppo di software destinati alle navi da crociera, con l'obiettivo di gestirne la manutenzione in modo smart. Questo e altro è la Dielle Industrial Automation, realtà campana guidata dai fratelli Maria e Andrea De Lillo, che si distingue per il suo approccio innovativo e sostenibile nel settore dell'automazione industriale.

"La nostra azienda si propone di fornire le migliori soluzioni tecnologiche, ma anche supporto burocratico e amministrativo - spiega Andrea - per orientare gli imprenditori tra incentivi e decreti, come quelli per l'industria 5.0. È una svolta tech che mira a ottimizzare i consumi energetici e a rendere le imprese più sostenibili". L'obiettivo è chiaro:

Con l'AI, le tecnologie Dielle sono all'avanguardia ma l'azienda si impegna anche a conservare una cultura antica, quella degli elettrotecnici capaci di riparare singole componenti, rendendo i servizi più sostenibili



Maria e Andrea De Lillo, titolari del Gruppo Dielle

offrire un servizio "chiavi in mano". "Occupandoci di automazione - aggiunge Maria - abbiamo un approccio naturalmente green. Da tempo forniamo soluzioni ad hoc per la manutenzione predittiva, utilizzando sistemi che rilevano ogni anomalia ed evitano guasti o sprechi causati dall'usura dei macchinari. Il punto di forza è la capacità di ridurre i tempi di fermo impianto grazie a un sistema di switch off che trasferisce il software, riducendo i blocchi della produzione".

"Con l'AI, le nostre tecnologie sono all'avanguardia - sottolinea Andrea - ma ci impegniamo a conservare una cultura antica, quella degli elettrotecnici capaci di riparare singole componenti, rendendo i nostri servizi più sostenibili. Ma la sostenibilità va oltre la tecnologia: abbiamo abolito l'uso della plastica in ufficio e scelto corrieri green che compensano i chilometri percorsi con progetti di riforestazione e cura delle barriere coralline".

"Sostenibilità però è anche welfare aziendale - dice Maria - I nostri collaboratori, con una media di 33 anni, vivono nelle vicinanze delle sedi, e scherzosamente li chiamiamo 'dipendenti a chilometro zero'. Questo impatta positivamente sul territorio, creando un legame forte tra azienda e comunità. Un po' come vuole fare la Plc Academy, che finora ci ha permesso di formare tecnici che abbiamo poi assunto. Speriamo che nel 2025 diventi un modello vincente per creare nuove opportunità di lavoro per i giovani". ■



Si vince solo facendo squadra

Gruppo Sgi: sette soci del settore idrotermosanitario, dieci anni di storia comune, le prospettive di crescita. Per tutti, regole chiare e condivise



Tiziano Sala

Difficilmente i partecipanti alla giornata che ha celebrato i dieci anni del Gruppo Sgi - poche settimane fa, nel modenese - se la dimenticheranno. Oltre a visitare un'acetaia storica e la straordinaria fabbrica delle auto Pagani, oltre a ricevere in dono bottiglie preziose (tutte datate 2014, l'anno in cui è nato il gruppo) e altri omaggi significativi, i presenti hanno avuto la sorpresa di incontrare Andrea Zorzi, indimenticato campione del mondo di pallavolo: che ha spiegato, semplicemente, cosa significa "fare squadra" per vincere. Di fatto, il medesimo obiettivo per cui dieci anni fa è nato Sgi (acronimo che sta per Solo Grossisti Idrotermosanitari): un pool di aziende che - lavorando in sinergia, e con un selezionato e ristretto gruppo di fornitori - ha modificato il proprio approccio al mercato, diventando la realtà più grande del settore a livello nazionale. A monte del progetto, oltre alla volontà dei soci, c'è l'idea vincente di colui che oggi dirige Sgi. Ovvero Tiziano Sala: che dopo oltre trent'anni di esperienza in multinazionali

del settore, ha capito che far unire le forze per creare un soggetto nuovo poteva essere, appunto, l'idea vincente, con la collaborazione di soci giusti e la creazione di regole innovative, chiare e condivise. "Dette in sintesi - spiega Sala -:

tutti i soci hanno pari quote e concorrono ugualmente alle spese comuni. Chi lavora meglio ha l'opportunità di guadagnare di più attraverso la convergenza sui fornitori partner, a discapito di chi partecipa meno attivamente. Il mio compito è coordinare e stimolare i soci, per avere rapporti più collaborativi con i fornitori, e tracciare le linee guida per gli sviluppi futuri. Perché oggi la concorrenza è sempre più agguerrita, soprattutto quella straniera, e serve sviluppare un deciso passo in avanti: sia in termini di visibilità sia, forse, come ampliamento della compagine societaria. Un tema su cui stiamo lavorando". Oggi i soci sono sette: ai quattro fondatori (Idroexpert, Idrotirrena, Idrocentro e Abbattista) si sono aggiunti in seguito Dianflex, Nest Group e Gruppo Puglia: un consorzio che oggi copre l'intero territorio italiano e fattura complessivamente 1 miliardo e 400 milioni. "Siamo forti, ma non è ancora sufficiente - chiude Sala -: per reggere l'urto della concorrenza dobbiamo migliorare ancora. Di squadra". Come direbbe Andrea Zorzi... ■

A monte del progetto, oltre alla volontà dei soci di Sgi, c'è l'idea vincente di unire le forze per creare un soggetto nuovo, con la collaborazione di soci giusti e la creazione di regole innovative, chiare e condivise



Il team



La mobilità tramviaria è green

Tram di Firenze Spa è concessionario del Comune di Firenze per la progettazione, costruzione e gestione del sistema tramviario fiorentino

Una delle maggiori sfide di una città storica e importante come Firenze riguarda il nodo infrastrutturale, anche alla luce di una crescente domanda turistica che vede il “capoluogo degli artisti” in cima alla classifica delle mete italiane più amate dai visitatori stranieri. “Il sistema tramviario interconnette i principali punti di interesse della città: stazione ferroviaria, aeroporto, poli universitari, sede Regione Toscana, Palazzo di Giustizia, Ospedale di Careggi, il limitrofo Comune di Scandicci ove si è realizzata anche l’interconnessione con l’unico parcheggio scambiatore autostradale su cui si attestano la quasi totalità dei bus turistici - spiega il Ceo Simone Gianassi - Esso ha mutato le abitudini di mobilità di circa 40 milioni di persone, con forti benefici in termini di riduzione del traffico di autoveicoli e ripercussioni positive sull’ambiente e sulla qualità della vita (riduzione di circa 15 mila auto giornaliere nella fascia oraria 7-12 nelle strade monitorate, 200 bus turistici in meno al giorno nel centro della città, significativa riduzione delle emissioni di CO₂ e pm10). Tali temi sono cari oltre che alla società a tutti i nostri principali azionisti tra cui Meridiam, primario fondo francese di investimento in infrastrutture, il Gruppo Ratp (gestore del sistema) nonché Hitachi, Alstom, Mermec, Comnet e Cmb (per la fornitura, rispettivamente, del materiale rotabile, segnalamento e opere civili)”. La città di Firenze si appresta a vivere un rinnovamento e un rafforzamento della propria rete tramviaria. “La convenzione di concessione originaria stipulata con il Comune di Firenze, sottoscritta nel 2005, è stata oggetto di integrazioni sulla base delle opzioni contrattuali fin dall’origine previste a favore di Tram di Firenze Spa in qualità di concessionario. La prima estensione di circa 2 chilometri riguarda il collegamento tra la Fortezza da Basso (polo fieristico) Piazza della Libertà e Piazza San Marco, distante quest’ultima poche centinaia di metri dal Duomo di Firenze e che entrerà in esercizio entro la metà del prossimo mese di dicembre con una previsione di passeggeri addizionali



Simone Gianassi, Ceo

di 4 milioni/anno - commenta Gianassi - La seconda e più significativa estensione con un investimento di oltre 400 milioni di euro cofinanziato anche con fondi Pnrr riguarda il collegamento con il Comune limitrofo di Bagno a Ripoli (7,2 chilometri di lunghezza, 17 fermate, 16 tram, circa 11 milioni di passeggeri aggiuntivi previsti). È attualmente oggetto di analisi anche la contrattualizzazione per la progettazione esecutiva, costruzione e gestione della diramazione tramviaria verso il quartiere di Rovezzano, ad est rispetto al centro storico, che servirà anche il rinnovato

Stadio A. Franchi”. La principale innovazione riguarda, per le nuove linee, l’utilizzo di tram a batteria con parti significative del tracciato “catenary free” (senza linea di contatto aerea). Sui nuovi depositi è prevista la realizzazione di pannelli fotovoltaici per la produzione e recupero dell’energia. Al fine di attenuare i fenomeni di “squeel noise” sono stati introdotti nuovi sistemi di lubrificazione ruota /rotaia. Nel riassetto del sistema di mobilità sarà realizzato un nuovo ponte veicolare sull’Arno in quanto quello attuale sarà in parte destinato al passaggio della linea tramviaria diramazione Bagno a Ripoli. ■



Tramvia in prossimità della stazione ferroviaria di Santa Maria Novella



Vincere la sfida dell'innovazione

Italia Manutenzioni è specializzata in soluzioni per il mantenimento dei mezzi d'opera ferroviari

Capofila delle tre aziende della famiglia Musto operanti nell'industria ferroviaria, Italia Manutenzioni è un'officina qualificata nella manutenzione di rotabili ferroviari fondata nel 2013. "Oggi la nostra realtà può contare su un organico a supporto di circa 85 collaboratori altamente qualificati e certificati dalle agenzie predisposte a seconda delle mansioni destinate". Un ambito specialistico, questo della manutenzione, che richiede alle aziende coinvolte di rispettare dei rigidi controlli per qualificarsi e mantenere negli anni i requisiti necessari per operare.

La forte crescita di Italia Manutenzioni riflette la crescente espansione della rete ferroviaria e dei servizi di manutenzione ordinaria e straordinaria di mezzi d'opera impiegati per il mantenimento in efficienza dell'infrastruttura ferroviaria. "È quindi tanto più importante avere un partner come noi in grado di garantire una moltitudine di soluzioni integrate, innovative ed efficienti per il mantenimento dei mezzi ferroviari". Tecnologie all'avanguardia e sicurezza sono i due pilastri che hanno permesso a Italia Manutenzioni di diventare una azienda leader che sa abbracciare il cambiamento. "Vogliamo qualificarci come costruttore di mezzi ferroviari, quindi abbiamo realizzato un carro modulare polifunzionale dalle elevate potenzialità che ha la peculiarità di essere configurato in base alle singole esigenze di lavoro del cliente con diverse

Italia Manutenzioni ha realizzato un carro modulare polifunzionale dalle elevate potenzialità che ha la peculiarità di essere configurato in base alle singole esigenze di lavoro del cliente



L'innovativo carro modulare



Officina per i mezzi ferroviari

funzionalità integrate: trasporto merci, attrezzature per manutenzioni e potenzialmente anche per l'emergenza al trasporto di materiali speciali (foto 1). È composto da un telaio a due carrelli monoasse a esso collegati in modo che sia possibile effettuare, in maniera semplice e rapida, la relativa manutenzione. Il carro è stato costruito nel rispetto delle norme EN 14033 per la sicurezza e l'affidabilità ed è dotato di un sistema di fissaggio twist-lock, che consente di installare diverse soluzioni di lavoro (pianale con sponde abbattibili, tramoggia pietrisco, impianto gru, fresa, impianto betonaggio blend e container da 20').

"La nostra società si inserisce in uno scenario in cui la manutenzione ferroviaria non solo risponde a esigenze operative, ma si trasforma anche in un campo di progettazione e sviluppo di idee e attrezzature all'avanguardia". ■

THE HOME OF SHOPPING IN VENICE

NEXT TO THE RIALTO BRIDGE

FONDACO
DEI TEDESCHI

VENEZIA



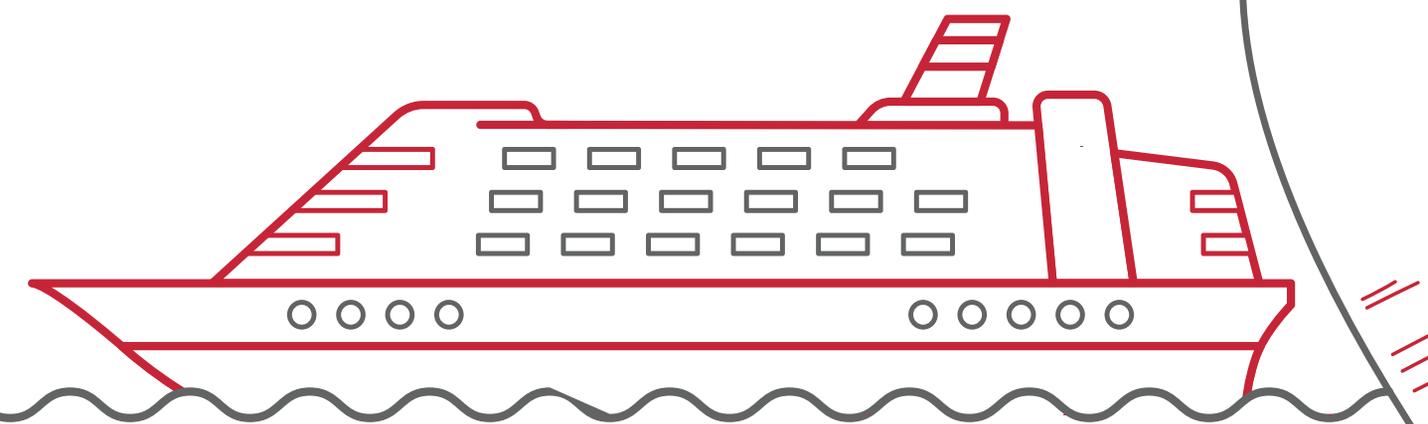
tfondaco.com

Social media icons for YouTube, Instagram, and Facebook, followed by the handle @tfondaco.



trasporto &logistica

PROGETTO DI COMUNICAZIONE IDEATO DA **ANTONELLA MINICHINI**



Verso il futuro della logistica



“Dopo aver preso atto di un consenso unanime e di sincera stima da parte di tutti i soci, sono davvero orgoglioso di essere stato rieletto presidente di Alis. Quest'elezione coincide con una giornata molto importante perché celebriamo i primi otto anni della nostra Associazione, che è riuscita a dare finalmente voce al nostro settore e a dar vita a una vera e propria cultura del trasporto e della logistica”. Con queste parole, Guido Grimaldi ha commentato la sua rielezione all'unanimità di Alis per un nuovo mandato durante l'Assemblea dei soci, tenutasi lo scorso 17 ottobre, che ha celebrato il “compleanno” dell'Associazione Logistica dell'Intermodalità Sostenibile, a cui hanno partecipato, tra gli altri, il viceministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Edoardo Rixi, i giornalisti Bruno Vespa e Monica Maggioni, e il presidente di Banca Monte Paschi di Siena, Nicola Maione. “Alis, in questi suoi primi otto anni, ha fatto comprendere la strategicità

del settore non solo nel sistema economico, ma anche e soprattutto nella vita quotidiana di ciascuno di noi”. La rielezione di Grimaldi segna una continuità fondamentale per l'associazione. “Il dato che vorrei sottolineare - continua Grimaldi - è l'incredibile e rapida crescita associativa che abbiamo vissuto in questi anni di profonde evoluzioni e che stiamo vivendo; oggi Alis rappresenta a livello italiano ed europeo 2.300 imprese, 320.000 lavoratori e 90 miliardi di fatturato aggregato. A questi numeri ci si arriva con il duro lavoro quotidiano, trasmettendo e ricevendo la fiducia verso i soci e puntando su una



Guido Grimaldi, riconfermato alla presidenza di Alis: “Il successo dei prossimi anni sarà il frutto del lavoro di tutti noi e sono convinto che, con Alis, continueremo a costruire il domani delle nuove generazioni”

squadra solida e motivata; ed è per questo che ringrazio tutti i dirigenti e i colleghi di Alis”. Guardando al futuro, Grimaldi sottolinea l'importanza di riconoscere i traguardi raggiunti. “Oggi è il giorno giusto per riconoscere gli straordinari risultati ottenuti, ma anche per ricordare che il nostro percorso è già proiettato con determinazione verso le sfide future e verso i nuovi importanti appuntamenti pubblici dei prossimi mesi, per consolidare le relazioni con il mondo istituzionale e imprenditoriale, guardando sempre all'innovazione e alla sostenibilità: l'Assemblea Generale che si svolgerà martedì

3 dicembre all'Auditorium Conciliazione a Roma e la quarta edizione del nostro evento fieristico Let Expo, che si terrà dall'11 al 15 marzo 2025 sempre a Veronafiere”.

Questi eventi saranno un'ulteriore occasione di incontro con i soci che in Alis sono parte fondamentale.

“Ci tengo in particolare a dire - conclude il presidente Grimaldi - che tutto ciò non sarebbe mai stato possibile senza i soci e la squadra di Alis, oggi una grande famiglia. È a loro, infatti, che devo dire il grazie più grande per quanto realizzato e per quanto realizzeremo; ci impegneremo affinché la partecipazione attiva di tutti i Soci alla vita associativa sia ancora più intensa. Il successo dei prossimi anni sarà il frutto del lavoro di tutti noi e sono convinto che con Alis continueremo a costruire il domani delle nuove generazioni”. ■

- Paola Cacace -

Innovazione e sostenibilità al servizio della logistica

Nuova Logistica Lucianu: la ricetta dell'espansione nella differenziazione dei servizi e nell'adozione di tecnologie all'avanguardia

“L'obiettivo è crescere grazie alla differenziazione per coprire il più vasto range di servizi legati a logistica e distribuzione”. A parlare è Marilisa Luciano, responsabile delle relazioni esterne di Nuova Logistica Lucianu, realtà fondata nel 1986 a Olbia, e che segue le orme della famiglia che lavora da decenni con passione nel settore. “Per offrire - spiega la manager - un servizio completo ed efficiente. Servizio che oggi, con l'implementazione della flotta, copre ambiti sempre più ampi. Come il settore food, dove, grazie ai semirimorchi refrigerati all'avanguardia capaci di mantenere temperature dai -30°C ai +30°C, è possibile gestire carichi a temperature diverse grazie alle paratie interne. L'ideale per essere al top anche per i nostri clienti della Gdo”. Il tutto per una flotta moderna e diversificata, capace di trasportare la più vasta gamma di merci possibile, uno dei punti di forza della Lucianu assieme alla sua presenza capillare in tutta la Sardegna.

“Con la più recente sede, quella di Porto Torres, ormai copriamo tutti i principali porti sardi. Certo, abbiamo avuto una crescita esponenziale - spiega Luciano - a partire dagli anni Novanta, e oggi fatturiamo oltre 30 milioni di euro solo per il settore trasporti. Dico 'solo' perché, nel frattempo, abbiamo creato

La flotta moderna e diversificata è capace di trasportare la più vasta gamma di merci possibile: è uno dei punti di forza dell'azienda, assieme alla sua presenza capillare in tutta la Sardegna

una holding che agisce sia nel campo immobiliare sia in quello della manutenzione veicoli”. Numeri importanti che però non hanno spinto l'azienda a “omologarsi”. “Ogni cliente ha bisogno di un tipo di servizio. Sol oche oggi ci vengono in aiuto software all'avanguardia, come nel caso della geolocalizzazione, che abbiamo incentivato proprio di recente e che è un servizio particolarmente prezioso per determinati tipi di carichi che necessitano di un adeguato tracciamento”.

Tracciamento e tecnologie che fanno rima con sostenibilità. “Stiamo accelerando molto nel campo della sostenibilità, con tutte le certificazioni del caso e preparandoci al nostro primo report sui valori Esg. Un'attenzione che risponde alle esigenze di un altro tipo di business in cui ci siamo impegnati: il trasporto dei rifiuti destinati al recupero per riciclo e altro. Un settore particolarmente delicato, ma di cui c'è grande bisogno”. ■



Marilisa Luciano, responsabile relazioni esterne di Nuova Logistica Lucianu



**IL TUO PARTNER
NEL TRASPORTO
E NELLA LOGISTICA**

DISSEGNA
LOGISTICS. TOMORROW.

TRASPORTO

Ci prendiamo cura delle tue merci: la nostra esperienza, la conoscenza del mercato europeo e il lavoro di squadra garantiscono ogni giorno puntualità, affidabilità e sostenibilità nei trasporti internazionali.

TRACK AND TRACE

Monitora in tempo reale il transito delle tue merci. Informazioni precise e disponibili in ogni momento ti permettono di pianificare la gestione del tuo magazzino nel dettaglio.

LOGISTICA

Gestiamo la logistica da ogni punto di vista: attività organizzative, gestionali e strategiche che governano i flussi di materiali sono sotto il nostro costante controllo.

dissegna.com

In viaggio verso la sostenibilità

Chemical Express: “Il futuro della logistica è l’intermodalità green. Per questo siamo entrati nel Global Compact delle Nazioni Unite”

Sostenibilità operativa: è questa la quadra per una logistica efficiente e all’avanguardia. Lo sa bene il team della Chemical Express, realtà fondata nel 1979 in Campania che si distingue nel panorama della logistica con soluzioni per il trasporto di prodotti chimici e rifiuti industriali, operando con efficienza e sicurezza su strada, ferrovia e mare. “Negli anni abbiamo puntato sull’intermodalità - spiega il Ceo Giuseppe Avallone - e anche sull’ampliamento del parco macchine che oggi conta 3.600 tank container, oltre 130 trattori e 800 rimorchi, e del portfolio clienti dai più grandi produttori chimici mondiali. Recentemente l’azienda ha aderito al Global Compact delle Nazioni Unite, redigendo il suo primo bilancio di sostenibilità, mentre si impegna a promuovere iniziative che, seguendo gli obiettivi di sviluppo sostenibile, abbracciano i diritti umani, l’etica e la governance. “Il nostro è un impegno tangibile verso la logistica del futuro. Una logistica più green, da cui l’impegno nell’intermodalità con il continuo aggiornamento del parco veicolare per ridurre esponenzialmente le emissioni, si sposa con la formazione continua del personale, possibilità di stage per diplomati e laureati, partnership con le università Federico II e Parthenope di Napoli. Questo mentre l’azienda si apre a nuovi orizzonti con il lancio della nuova divisione destinata alla logistica dell’Agrifood. “Le esigenze di questo ambito sono sfidanti come poche oggi - dice Avallone - Con la

globalizzazione e l’export serve un know-how adeguato, affiancato dall’innovazione tecnologica che la Chemical Express è in grado di fornire. Dal controllo delle temperature dei prodotti, al monitoraggio satellitare dei truck e tank container, grazie a una partnership con la realtà olandese Imt. La verità è che l’innovazione non è solo un’opzione ma è il motore che alimenta l’efficienza e la competitività di una logistica che punta sempre a essere più sostenibile”.

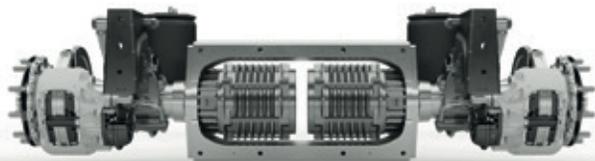
Temi che la Chemical Express si prepara a trattare nei prossimi eventi fieristici, come il Let Expo di Verona e il Transport Logistic di Monaco durante i quali saranno proposte ai clienti soluzioni innovative in grado di preservare le future generazioni. ■

Chemical Express ha redatto il suo primo bilancio di sostenibilità e si impegna a promuovere iniziative che abbracciano i diritti umani, l’etica e la governance



Giuseppe Avallone, Ceo di Chemical Express

L'unione fa il semirimorchio frigorifero



Bpw, Thermo King, Costa Eugenio e AR98 Rattini Autotrasporti: una virtuosa joint-venture fra multinazionali e “piccole” realtà italiane per il nuovo avanguardistico semirimorchio green



Il team

A volte, per dare vita a qualcosa di veramente nuovo, occorre la collaborazione virtuosa di tanti soggetti. Il semirimorchio frigorifero che sta per essere utilizzato dalla ditta di autotrasporti riminese AR98 di Rattini Angelo è uno di questi casi. Il rimorchio verrà trainato da un camion alimentato a bio-Lng e rappresenterà il top che si possa trovare oggi nel campo dei mezzi pesanti “green”: sarà un esempio reale di come ridurre le emissioni nocive nell’ambiente per i veicoli industriali, viste anche le oggettive difficoltà di utilizzo dei camion full elettrici, o ad idrogeno. A dare corpo a questa novità è la joint venture fra tre aziende di dimensioni mondiali: la tedesca Kögel, che da novant’anni produce rimorchi; la sempre tedesca Bpw, che da oltre 125 anni realizza assali, sistemi frenati e sospensioni; Thermo King, leader mondiale nel settore del trasporto a temperatura controllata. E due piccole ma virtuose realtà italiane: Costa Eugenio, azienda parmense da anni concessionaria Thermo King per buona parte dell’Italia centro-settentrionale, e appunto AR98 Rattini Autotrasporti, azienda di Santarcangelo da sempre all’avanguardia per quanto riguarda l’attenzione ai mezzi utilizzati (“in Italia, la vita media

di un semirimorchio è di 18 anni - sottolinea il titolare - io rinnovo il parco mezzi circa ogni triennio”). Dalla reciproca conoscenza e stima di questi soggetti si è sviluppato, nel giro di pochi mesi, un progetto davvero innovativo: per il quale ognuno dei partner coinvolti sta introducendo il top della propria ricerca, e che avrà in Rattini il primo utilizzatore, già con l’intento di acquistare diversi automezzi fin dalla prossima primavera. Sperando poi che interventi governativi, da un lato, e ulteriori facilitazioni da parte di Thermo King rendano l’investimento favorevole e quindi agevolmente replicabile. In sintesi, il nuovo rimorchio Kögel sarà equipaggiato con un gruppo frigo elettrico A500e alimentato a batteria, della famiglia Advancer, progettato da Thermo King, spiega Marco Tosi di Thermo King. Le batterie saranno ricaricate dall’energia elettrica prodotta dall’assale “ePower” di Bpw che, con un sistema all’avanguardia è in grado di produrla in tutte le diverse fasi della guida, frenata compresa”, spiega Andrea Borsari, area manager Bpw Italia. I rimorchi di Kögel, costruiti ad hoc, renderanno l’operazione più facile anche a livello omologativo (“Noi di solito siamo capocommessa in questo genere di progetti: qui siamo ben contenti di aver trovato un interlocutore come Angelo Rattini, disposto a crederci”, conferma Michele Mastagni, a.d. della divisione italiana). Costa Eugenio, infine, è il soggetto che ha permesso l’incontro virtuoso fra tutti: “È una grande soddisfazione trovare aziende che lavorano con questa passione”, chiosa Cristina Costa, figlia del fondatore. ■

Un faro nel trasporto internazionale tra Italia e Turchia

Con oltre 50 anni di esperienza la barese Bruno Milella & C. offre servizi doganali e logistici per il mercato del Far East e dell'Est Europa

Fondata nei primi anni Settanta, Bruno Milella & C. è diventata un punto di riferimento nel settore dei trasporti internazionali, grazie alla sua specializzazione in pratiche doganali, spedizioni e logistica. Situata strategicamente all'interno del porto di Bari, l'azienda è guidata da Guido Milella, figlio del fondatore Bruno, che continua a contribuire attivamente alla crescita della società. Con un team di 30 collaboratori, Bruno Milella & C. offre una vasta gamma di servizi per chi desidera spedire merci verso l'Italia o dall'Italia verso paesi dell'Est europeo e del Far East, che rappresentano il core business.

"Mi sono specializzato con il Medio Oriente - spiega Guido Milella - in particolare con la Turchia, l'Azerbaijan, il Turkmenistan e la Georgia. Il nostro obiettivo è supportare chi compra e chi vende da e per l'Italia verso questi Paesi". L'azienda gestisce il trasporto internazionale via aerea, gomma e nave, occupandosi anche di tutte le

operazioni doganali e della documentazione necessaria. Guido tiene a sottolineare l'importanza della Turchia, affermando che "gran parte del nostro business è legato a questo mercato, che possiamo servire solo attraverso i porti di Bari e Trieste".

Grazie alla sua esperienza, Bruno Milella & C. è in grado di offrire soluzioni su misura per collegare l'Italia a città chiave della Turchia, come Istanbul, Ankara, Bursa, Izmir e Mersin. "Il nostro servizio 'Door to door' - aggiunge Guido - assicura che le merci vengano consegnate direttamente alla destinazione desiderata, semplificando il processo logistico e garantendo la massima efficienza e sicurezza".

L'azienda, che ha maturato un know-how importante nel settore, grazie alla combinazione di esperienza, specializzazione

e servizi personalizzati non si limita solo alla Turchia, ma si occupa anche di operazioni con l'area balcanica dove "curiamo ogni aspetto delle spedizioni", conclude Guido, evidenziando l'ampia gamma di servizi offerti. Iscritta all'albo nazionale dei doganalisti, Bruno Milella & C. rappresenta un partner affidabile e competente per chi desidera esplorare e sfruttare le potenzialità del mercato turco e non solo. ■

Grazie alla sua esperienza, Bruno Milella & C. è in grado di offrire soluzioni su misura per collegare l'Italia a città chiave della Turchia, come Istanbul, Ankara, Bursa, Izmir e Mersin



Guido Milella



Vito Leonardo Totorizzo, Ceo di Istop Spamat

Efficienza e innovazione per navigare verso il futuro

Istop Spamat: un'azienda che si avvicina ai suoi primi 50 anni puntando su tecnologie avanzate, sostenibilità ambientale e intermodalità

“Oggi, più che mai, dobbiamo essere in grado di rispondere alle esigenze di un mercato che cambia rapidamente. Investiamo su strumenti tecnologici avanzati per ridurre i tempi di attesa dei mezzi nei nostri porti, perché sappiamo quanto sia cruciale l'efficienza per i nostri clienti”, afferma Giuseppe Totorizzo, Cfo di Istop Spamat e presidente della Sezione Trasporti e Logistica di Confindustria Bari e Bat, dando voce al presente e al futuro dell'impresa portuale, leader nei porti di Bari, Molfetta e Barletta. Specializzata in

Istop Spamat non si limita a gestire le operazioni quotidiane ma si impegna a rendere i processi più ecologici, con soluzioni concrete come veicoli a basso impatto e software che ottimizzano la logistica

operazioni di imbarco, sbarco e logistica di merci, con un focus su rinfuse, project cargo e container, Istop Spamat si avvicina al 50° anniversario da quando Vito Leonardo Totorizzo l'ha fondata a Molfetta nel 1977, continuando a puntare sull'innovazione, anche in un'ottica green. “Abbiamo un parco veicoli che evolve costantemente verso la sostenibilità. Ogni decisione che prendiamo è guidata dalla necessità di ridurre l'impatto ambientale delle nostre operazioni”, spiega Totorizzo, sottolineando che l'azienda non si limita a gestire le operazioni quotidiane ma si impegna a rendere i processi più ecologici, con soluzioni concrete come veicoli a basso impatto e software che ottimizzano la logistica. Una logistica la cui evoluzione è orientata all'intermodalità. “L'intermodalità sarà il prossimo passo cruciale per il porto di Molfetta - afferma Totorizzo - Stiamo sviluppando un sistema di trasporti integrato con treni ad alta velocità e capacità. Questo migliorerà il trasporto sia in termini di efficienza che di sostenibilità, rendendo la Puglia un hub strategico verso i Balcani e oltre”.

Tuttavia, per il presidente Giuseppe Totorizzo, è essenziale anche una visione d'insieme per il bene dell'intero settore e del Mezzogiorno: “La decontribuzione Sud dovrebbe essere una misura strategica e programmata, sia per le piccole e medie aziende, che per le realtà industriali, e istituzionali, che si occupano di infrastrutture vitali. È essenziale per attrarre investimenti continui nel nostro territorio e in tutto il meridione”. ■

Un nuovo magazzino nel cuore logistico del Sud Italia

“We are moving”: i nuovi servizi di Dla, dal reparto mare alla logistica, sino al collegamento intermodale tra la Campania e la Lombardia

Collegare il Sud Italia con le principali destinazioni Cee ed ex Cee attraverso servizi diretti o via distribuzione: questa la mission di Dla, autotrasportatori e spedizionieri nazionali e internazionali, specializzati in spedizioni stradali e intermodali b2b a carico parziale e completo. Se il trasporto è il loro lavoro, il viaggio, inteso come evoluzione e cambiamento, rappresenta il modus operandi dell'azienda, fortemente orientata alla crescita. Il trasferimento dell'headquarter in un nuovo sito logistico, nell'area industriale Nola-Marigliano, rappresenta un punto di svolta per Dla. Il magazzino, infatti, gode di una posizione

Pronti al lancio del servizio intermodale a carico completo e parziale, che collegherà settimanalmente, via treno, la Campania con la Lombardia

strategica: si trova all'interno del centro della logistica della Campania e del Sud Italia, anche grazie alla presenza del terminal intermodale di Nola, dove transita la maggior parte dei treni merci da e verso Sud. L'investimento coincide con il posizionamento di nuovi servizi sul mercato, come l'apertura di un reparto mare Fcl (servizio carico completo) e Lcl (servizio carico parziale). “Grazie a questa nuova infrastruttura gestiremo anche le spedizioni marittime, che saranno combinate con le soluzioni di primo e ultimo miglio già esistenti e che coprono tutto il territorio nazionale”, spiega Vincenzo Panariello, co-founder e general manager di Dla. Come già avviene per i trasporti camionistici, anche per il via mare l'azienda punta molto sul carico parziale, pur garantendo anche quello a container completo. Tra le novità anche la possibilità di trasportare merci pericolose, definite sotto regime ADR. “Abbiamo avviato, contestualmente, anche l'iter per l'ottenimento della certificazione di magazzino doganale, al fine di avere una zona franca interna al magazzino stesso - aggiunge Panariello - Ci prepariamo, altresì, al lancio del servizio intermodale a carico completo e parziale, che collegherà settimanalmente, via treno, la Campania con la Lombardia”. Quest'ultimo, che sarà attivo entro gennaio 2025, sarà un contributo importante al tema della sostenibilità da parte dell'azienda. ■



Da sx Vincenzo e Carlo Panariello

Logistica integrata per una crescita sostenibile

Dal 1994 Debbyline investe su persone e territorio. Oggi l'azienda si prepara a nuove sfide europee nel mondo fashion



Luca Pavin, titolare di Debbyline

Debbyline, fondata nel 1994 e specializzata nella logistica integrata, ha una storica business unit core nel settore Fashion dell'abbigliamento, calzature, accessori e, recentemente, ha aperto un'unità dedicata alla profumeria e alla nutraceutica. Oggi l'azienda gestisce le sue operazioni su una superficie di 190.000 metri quadrati e impiega oltre 250 persone, di cui circa 190 dipendenti diretti. Il delta è costituito da collaboratori assunti tramite agenzie interinali, nei picchi stagionali. Debbyline, infatti, non fa uso di società cooperative.

Il fatturato è passato dai 4,5 milioni di euro, del 2017, ai 19,6 milioni del 2023, segno di un'espansione significativa e di un percorso solido. "L'interesse dei committenti - spiega Luca Pavin, titolare di Debbyline - deriva dalla capacità della nostra azienda di fornire un servizio dedicato e su misura, con un'attenzione particolare al dettaglio, mantenendo però la flessibilità, condizione obbligatoria nel mondo della logistica. Inoltre, puntiamo molto sul servizio di reverse logistics, contribuendo a

ridurre gli sprechi, con un approccio rispettoso all'ambiente".

Pavin pone un'attenzione particolare anche al benessere dei dipendenti: "Un ambiente lavorativo sereno rende il lavoro più sostenibile. Con il progetto Dw-health, abbiamo creato spazi dedicati al benessere fisico, con una palestra interna e due studi di fisioterapia a disposizione dei nostri collaboratori, gratuitamente e durante l'orario di lavoro. Offriamo anche giornate di prevenzione per i dipendenti e le loro famiglie, come l'ultimo screening mammografico".

Debbyline ha ottenuto diverse certificazioni, tra cui Iso 14001, Iso 45001 e Asseco. Sta ottenendo la certificazione Uni Pdr 125, sulla parità di genere, e si prepara alle normative europee sull'ecodesign (Espr), previste per aprile 2025. Ha inoltre iniziato il percorso per diventare azienda Benefit (2025) e presto pubblicherà il bilancio di sostenibilità per il biennio 2022-2023, confermando il suo impegno nella gestione responsabile.

Nel sociale, Debbyline sostiene le iniziative dell'associazione 'I sogni' e il Rugby integrato e sponsorizza circa 20 squadre sportive, giovanili e professionistiche.

"Crediamo che lo sport giovanile sia formativo, perché promuove una crescita armoniosa, sia fisica sia intellettuale, e insegna valori come disciplina, rispetto, trasparenza e coerenza, che condividiamo anche in azienda" conclude Pavin. ■

Debbyline ha ottenuto diverse certificazioni e ha iniziato il percorso per diventare azienda Benefit (2025) e presto pubblicherà il bilancio di sostenibilità per il biennio 2022-2023

Contabilità automatica: così comincia la rivoluzione

La firma è di Flaxia che sfrutta una sofisticata intelligenza artificiale in grado di automatizzare e rendere più veloce la gestione amministrativa e contabile



Da sx Carmine Cavezza, Riccardo Morelli e Antonio Cavezza

Nel panorama dell'innovazione italiana, Flaxia Spa si distingue come pioniere con soluzioni rivoluzionarie nel settore contabile, sfruttando una sofisticata intelligenza artificiale.

La tecnologia firmata da Flaxia consente infatti l'automatizzazione delle scritture di fatture di acquisto e vendita, nonché la gestione delle note di credito per fornitori e clienti. Riducendo drasticamente gli errori umani e migliorando l'efficienza operativa, Flaxia offre alle imprese italiane una risorsa insostituibile e, grazie all'automazione completa delle operazioni contabili, da oggi le aziende possono evitare il complesso e costoso processo di selezione e formazione del personale contabile, concentrandosi invece sull'espansione e sugli obiettivi di business. Il know-how di Flaxia si distingue inoltre per la sua capacità di eseguire riconciliazioni bancarie automatiche. Utilizzando algoritmi avanzati di intelligenza artificiale, il sistema analizza in tempo reale i movimenti bancari, sincronizzandoli con le scritture contabili, un compito che in passato avrebbe richiesto ore di lavoro manuale.

Di particolare rilievo è la gestione automatica e in tempo reale dei

registri Iva e del libro giornale, fornendo un aggiornamento costante della situazione Iva ed eliminando errori e ritardi nella reportistica fiscale. Ma Flaxia non si limita a innovare solo internamente. Il suo sistema è progettato per l'integrazione totale: offre infatti un set completo di Api che consente a tutte le operazioni di connettersi e interfacciarsi con altre applicazioni aziendali. Questo approccio flessibile garantisce una perfetta sinergia con gli ecosistemi It esistenti, facilitando una transizione fluida verso una gestione contabile automatizzata. Inoltre, Flaxia ha sviluppato un'app mobile dedicata ad amministratori e dirigenti che permette il monitoraggio della situazione finanziaria ovunque si trovino, con accesso a dati contabili in tempo reale per decisioni rapide e informate. In un'era in cui la digitalizzazione è essenziale per la competitività e la crescita, Flaxia Spa dunque rappresenta un esempio brillante di come innovazione e intelligenza artificiale possano influenzare positivamente il panorama economico italiano. Con l'automazione al centro del futuro contabile, l'azienda con base a Nola, in provincia di Napoli, guida e ridefinisce questo fondamentale cambiamento. ■

La tecnologia Flaxia consente l'automatizzazione delle scritture di fatture di acquisto e vendita, la gestione delle note di credito per fornitori e clienti, riconciliazione bancaria, registrazione prospetto salari, registrazione F24, F23, tasse, multe, rate, mutui

ASF

LOGISTICS & TRANSPORT



**SPEDIZIONI
MARITTIME - AEREE
INTERMODALI E
TERRESTRI
CON INNOVAZIONE
TECNOLOGICA
E RISPETTO
DELL'AMBIENTE**

OR TRANS
ASF GROUP



TEDI
europa



www.asfgroup.it

Tre generazioni al servizio della logistica sostenibile

Trasporti Primiceri, dall'attenzione agli autisti al rispetto per l'ambiente

Uno degli aspetti cruciali della logistica è la carenza di autisti e la loro qualità di vita, un problema su cui Trasporti Primiceri ha posto grande attenzione negli ultimi anni. Per affrontare la questione, l'azienda ha scelto l'intermodalità per garantire agli autisti di rientrare a casa ogni giorno, senza spezzare i trasporti tra più conducenti e migliorando così le condizioni di lavoro. Fondata nel 1957 a Casarano da Rocco Primiceri, Trasporti Primiceri oggi è una solida realtà del settore, gestita dai sei fratelli Primiceri con il coinvolgimento dei nipoti. Da piccola realtà familiare, l'azienda è cresciuta fino a contare circa 120 automezzi. Primiceri è in grado di effettuare trasporti sia nazionali che internazionali e da vent'anni è concessionaria di Palletways Italia, leader nella



distribuzione di merci su pedana, e di Cds, il circuito per la distribuzione di collette espresso su pedana. La recente acquisizione di una sede a Faenza (in provincia di Ravenna) ha ampliato l'offerta con attività logistiche, rafforzando la presenza sul territorio. Ma Trasporti Primiceri presta una grande attenzione anche alle questioni ambientali: è infatti tra i fondatori di Green Planet Logistics, una rete di imprese impegnata nella transizione verso trasporti più sostenibili. ■

■ ■ ■ **trasporto&logistica** ■ ■ ■

Nuove opportunità nel trasporto marittimo

Seaway Agency è un'agenzia marittima e si occupa di trasporti internazionali coniugando esperienza e innovazione



Luigi Foglio, Ceo di Seaway Agency

Seaway Agency Srl, agenzia marittima specializzata in spedizioni internazionali, nasce a Bari dall'incontro tra Luigi Foglio e Alessio Muciaccia, entrambi con oltre vent'anni di esperienza: il primo come agente marittimo e portuale per le principali compagnie di navigazione mondiali; il secondo nel trasporto intermodale nazionale e internazionale. "Il nostro obiettivo - afferma Luigi Foglio, Ceo dell'azienda - è sviluppare traffici marittimi su container non solo a Bari, ma anche in partenariato con Gts Logistic. Insieme, stiamo integrando servizi internazionali di alta qualità attraverso l'intermodalità ferroviaria, offrendo il servizio Ro-Ro, che collega la Turchia con l'intera Europa". Seaway Agency ha già stabilito una solida presenza a Bari, Taranto, Ravenna e Venezia, conquistando una significativa quota di mercato lungo la costa adriatica. "Siamo stati scelti dal partner turco Medkon Lines come agente generale per il territorio italiano", sottolinea Foglio, evidenziando l'affidabilità dell'agenzia. Con l'ambizione di espandere la propria operatività anche lungo la costa tirrenica, Seaway Agency si propone come un attore innovativo nel panorama del trasporto marittimo, pronto a cogliere nuove opportunità e a rispondere alle esigenze di un mercato in continua evoluzione. ■

Sicom, dal 1975 la nostra containerEVOLUTION



 Innovazione, esperienza e leadership made in italy, al fianco delle idee dei clienti

 1000+ tipi di casse e container intermodali speciali già sviluppati per le esigenze di ogni specifico settore merceologico

 Ricerchiamo un minore impatto ambientale usando acciaio verde, 50% di energia rinnovabile certificata e 50% di autoproduzione da pannelli solari

 Spedizioni delle nostre casse in tutta europa direttamente via ferrovia grazie al nostro stabilimento con Terminal Ferroviario raccordato



Con i nostri container speciali, da **50 anni** nel mercato europeo, per affiancarti nel tuo prossimo progetto di business intermodale.

Sicom S.p.A.

Via La Morra 8, Cherasco (Cn) - ITALY

tel. +39 0172 427711 - info@sicom-containers.com

www.sicom-containers.com



Soluzioni a perfetta misura delle esigenze del cliente

Zara Line investe sulla sostenibilità potenziando la sua flotta con mezzi a basso impatto ambientale

Flessibilità, dinamismo e affidabilità sono le parole chiave per Zara Line Srl, azienda di spedizioni, trasporti e logistica di San Polo d'Enza, in provincia di Reggio Emilia, che opera su scala nazionale e internazionale con servizi davvero su misura e personalizzati per soddisfare le esigenze di ciascun cliente. Fondata nel 1959 da Livio Ferrari, l'azienda è oggi gestita da Marco e Massimiliano Ferrari, la cui lunga esperienza è il suo punto di forza. Zara Line ha consolidato la sua posizione nel tempo, interpretando i cambiamenti e comprendendo le nuove esigenze e opportunità per crescere e migliorare le proprie prestazioni.

Grazie alla collaborazione con Pallex Italia, un network specializzato nella consegna rapida di merci su pallet, di cui è concessionaria dal 2009, Zara Line offre ai suoi clienti un servizio di trasporto anche per piccole quantità di merce, con tempi di consegna ridotti e copertura in tutta Europa. "Siamo stati tra i primi in Italia a entrare in questo importante circuito", spiega Andrea Giansoldati, vicepresidente dell'azienda. "Questa collaborazione ci ha permesso di ottenere ottimi risultati in termini di qualità, tempestività e personalizzazione dei servizi, e di ampliare la nostra base clienti attraverso collaborazioni fruttuose con altre aziende", aggiunge Cecilia Bonaretti, coordinatrice delle attività commerciali. Che si tratti di carichi completi, groupage o anche singoli pallet, il trasporto, comprese le merci pericolose

Tra i punti di forza dell'azienda, il suo servizio di logistica, avvalorato da circa 15.000 metri quadrati di magazzino coperto



Andrea Giansoldati, vicepresidente, con Cecilia Bonaretti, coordinatrice commerciale

in Adr, viene sempre adattato alle esigenze specifiche del cliente grazie a una flotta ampia e variegata, composta da circa un centinaio di mezzi tra cassonati, centinati, bilici e motrici, di cui circa il 90% è classificato Euro 6. "La sostenibilità ambientale è un tema centrale per noi", sottolinea Giansoldati, "e lo affrontiamo con azioni concrete, come l'implementazione di veicoli a metano e a basso impatto emissivo nella nostra flotta". Un altro punto di forza dell'azienda è il suo servizio di logistica: circa 15.000 metri quadrati di magazzino coperto, per attività che spaziano dallo stoccaggio a terra e su scaffale, al confezionamento, all'etichettatura personalizzata, fino alla compilazione dei documenti di trasporto. Particolarmente apprezzato è anche il servizio di sdoganamento delle merci. Con oltre 40 dipendenti, un significativo margine di crescita e radici profonde nel territorio, Zara Line esprime il suo impegno anche attraverso il sostegno a iniziative sociali, sportive e culturali, come dimostra la scelta originale di personalizzare i propri veicoli con splendide immagini dell'Appennino Reggiano. ■

One Trailer

+ 39 392 909 84 17

commerciale@one-trailer.com

www.one-trailer.com

www.one-trailer.it

TRAILIX

VEICOLI INDUSTRIALI

+39 02 87 18 99 85

info@trailix.it

www.trailix.it

Pregnana Milanese (MI)

Vieni a scoprire la nuova gamma di semirimorchi ONE TRAILER e TRAILIX

DISPONIBILITÀ DI DIVERSE UNITÀ IN PRONTA CONSEGNA



Portacontainer
fissi e allungabili



Porta tank
container



Semirimorchi frigoriferi



Carrelloni trasporto
macchine operatrici



Carrelloni monoasse
soccorso stradale



Carrelloni 2 assi
trasporto trattori

Contattaci per maggiori informazioni

Alla scoperta della mobilità verde di domani

Casil Car si propone di cambiare il paradigma della logistica italiana attraverso soluzioni sostenibili e una rete di partnership strategiche

Innovazione e responsabilità per cambiare il paradigma della logistica italiana. Non è solo un'ambizione, quella di Marco Casillo, Ceo di Casil Car, ma è la determinazione di chi guarda lontano. "Il mercato sta cambiando, cresce la domanda di soluzioni sostenibili nel settore dei trasporti. È cambiato, d'altronde, lo stesso profilo del consumatore che sceglie prodotti più green, facendo attenzione anche al modo in cui sono trasportati e consegnati". Una visione chiara votata all'ambiente, quella del giovane imprenditore che ha raccontato a partner, manager, concessionari e stakeholder il futuro secondo Casil Car durante l'evento Brand Vision tenutosi questo autunno all'oasi naturale Laghi Nabi, per promuovere un dialogo che andasse ben oltre lo scambio commerciale. "La connessione tra i diversi attori del settore - dice Casillo - è cruciale per il nostro futuro ed è per questo che da tempo siamo protagonisti di sinergie vincenti come quella, ad esempio, con Scattolini, che ci permette di offrire ai nostri clienti prodotti certificati e all'avanguardia, contribuendo a un cambiamento reale verso una mobilità più sostenibile e responsabile. Insieme, possiamo affrontare le sfide che il mercato ci pone, creando allestimenti per veicoli non solo funzionali, ma anche rispettosi dell'ambiente".

E forse non è un caso se Casil Car è impegnata a rendere sempre più green l'ultimo miglio implementando l'uso di veicoli elettrici e soluzioni a basse emissioni, per ridurre

l'impatto ambientale e garantire una consegna rapida e sostenibile delle merci nel cuore delle città. E, in effetti, il team di Casil Car non si ferma alle parole, ma presenta allestimenti all'avanguardia con un comparto di R&S che tutti i giorni studia soluzioni sempre più aerodinamiche e leggere pur non tralasciando la resistenza, per tutti gli ambiti del trasporto. Come quelli destinati al trasporto refrigerato, che, grazie alla partnership con Carrier Transicold, garantiscono temperature controllate per le merci deperibili. "La mobilità sostenibile è più di un obbligo normativo; è un'opportunità, visto che ci permette di ottimizzare il lavoro e ridurre gli sprechi, ed è uno stile di vita". Il tutto in un contesto in continua evoluzione che fa in modo che la formazione diventi fondamentale. "A partire da quella dei conducenti su pratiche di guida responsabile, affinché ogni viaggio non solo sia sicuro, ma anche rispettoso dell'ambiente. Siamo qui per tracciare un percorso che unisce sicurezza e sostenibilità". ■



Marco Casillo, Ceo di Casil Car

Casil Car è impegnata a rendere sempre più green l'ultimo miglio implementando l'uso di veicoli elettrici e soluzioni a basse emissioni

Tradizione e innovazione nella logistica

Da Padova, l'azienda familiare Plotegher Trasporti si espande con ambizione verso nuovi mercati

Fondata nel giugno 1994 a Padova, Plotegher Trasporti Srl è un esempio di come la passione e la dedizione possano dare vita a un'azienda di successo. Sotto la guida di Nadia Plotegher, imprenditrice di terza generazione, questa realtà conta circa 60 dipendenti e negli anni ha costruito una solida reputazione nel trasporto collettame e industriale, servendo importanti corrieri e clienti nel settore. Nadia, che ha ereditato la passione per il settore dal padre Gianfranco, originario del Trentino-Alto Adige, ha portato avanti il sogno familiare puntando su un servizio di qualità e sicurezza. "Lavoriamo con la Lombardia da e per il Veneto, estendendoci fino al centro Italia, alle porte di Roma", afferma la Ceo, evidenziando l'ambizione di espandersi in Campania, una regione strategica per il business. Tutti i mezzi di Plotegher Trasporti sono dotati di rilevatori satellitari per garantire il monitoraggio della merce e il rispetto dei tempi di consegna.



La famiglia Plotegher con lo staff

A sostegno di questa tradizione familiare, la quarta generazione si fa avanti con Fabiana Mattuzzi, figlia di Nadia, che ha avviato una propria attività di logistica, integrando il servizio di trasporto e aprendo nuove opportunità per il futuro dell'azienda. ■

■ ■ ■ **trasporto&logistica** ■ ■ ■

Eccellenza calabrese nel settore ecologico

Ecoemme offre soluzioni personalizzate per la raccolta dei rifiuti urbani



Maurizio Marcello



Bruno Marcello

Ecoemme Srl si è affermata come leader in Calabria nella commercializzazione e noleggio di attrezzature per l'ecologia, specializzandosi nella raccolta dei rifiuti urbani. Fondata nel 2011 da Maurizio Marcello, architetto con un ricco background nel settore ambientale, l'azienda unipersonale ha saputo unire competenze tecniche e commerciali per

rispondere alle esigenze del mercato. Amministratore della Ecoemme è Bruno Marcello, fratello di Maurizio, dottore commercialista. L'azienda offre una vasta gamma di prodotti, tra cui impianti scarrabili, rimorchi, gru, compattatori e spazzatrici elettriche specifici per la raccolta e la gestione dei rifiuti, collaborando con marchi prestigiosi come Bob Spa, Vrent Spa, Farid Industrie Spa e Tenax Spa. Questa sinergia le ha permesso di fornire soluzioni personalizzate, rispondendo in modo efficace alle diverse problematiche dei clienti. Maurizio Marcello collabora anche con la Bob Spa di Monchiero (Cuneo), per la quale segue il mercato del Sud Italia in qualità di responsabile commerciale. Il noleggio di attrezzature, oltre alla vendita, rappresenta un'area strategica per Ecoemme. "Desidero esprimere - afferma il titolare - un sincero ringraziamento a mio fratello Bruno per il supporto continuo, nonché alle aziende partner la cui fiducia e collaborazione hanno reso possibile la crescita e l'innovazione di Ecoemme". ■



Soluzioni ad alte prestazioni in Italia e nel mondo

Tra i principali produttori mondiali del settore, Linde Material Handling è presente in oltre 100 Paesi e con sei filiali sul territorio nazionale

Linde Material Handling è uno dei principali produttori mondiali di carrelli elevatori e attrezzature per il magazzino. Con sede ad Aschaffenburg, in Germania, il Gruppo impiega globalmente più di 13.000 dipendenti ed è presente in oltre 100 Paesi con più di 700 sedi di vendita e assistenza. Presente in Italia dal 1962, Linde MH ha recentemente annunciato l'apertura di due nuove filiali in Trentino-Alto Adige e nell'area adriatica al fine di rafforzare ulteriormente la propria presenza sul territorio nazionale. Le nuove aperture permettono a Linde MH - che in Italia conta su una rete composta da sei filiali, due concessionari consolidati, 21 tra concessionari e partner e oltre 800 tecnici specializzati nell'assistenza - di rispondere in modo ancora più tempestivo ed efficace alle esigenze dei clienti. Linde MH sviluppa soluzioni ad alte prestazioni per la logistica, basate su carrelli elevatori elettrici e termici, macchine da magazzino, software per la gestione della flotta, soluzioni di automazione, scaffalature industriali, sistemi di guida assistita, offerte di finanziamento, oltre a servizi a 360 gradi sui carrelli elevatori e formazione per gli operatori.

“Da Nord a Sud le nostre filiali, insieme a concessionari e partner di fiducia, a una rete commerciale e ad un servizio di assistenza d'eccellenza, garantiscono gli stessi elevati standard di qualità. Questo ci consente di offrire ai clienti soluzioni studiate e realizzate secondo i nostri principi guida: produttività e tecnologia”, spiega Luca Esposto, vice president Sales & Service di Linde MH Italia. “Un altro elemento centrale che i nostri clienti troveranno nelle nuove filiali di Bolzano e Adriatica - come nel resto d'Italia - è l'attenzione al tema della sicurezza,” aggiunge Esposto. “La sicurezza delle persone, dei mezzi, delle merci e delle infrastrutture è infatti alla base della nostra 'Vision 0', con un obiettivo ben preciso: ridurre a zero il numero di incidenti sul lavoro legati al material handling”. ■

Da Nord a Sud le filiali Linde MH Italia, insieme a concessionari e partner di fiducia, a una rete commerciale e ad un servizio di assistenza d'eccellenza, garantiscono gli stessi elevati standard di qualità



Luca Esposto,
vice president
Sales & Service
di Linde MH Italia

La logistica del greggio

Nell'area ligure Transmare opera con i più alti standard di sicurezza in un comparto delicatissimo

In ambito marittimo i servizi di antinquinamento e di movimentazione del petrolio assumono un valore sociale altissimo. Il disciplinare delle operazioni, in particolare nel trasporto del greggio, non può lasciar spazio ad alcun errore. Come spiega Fabrizio Conni, presidente del consiglio di amministrazione di Transmare Srl, "non deve sussistere nemmeno il rischio della fuoriuscita di una goccia di petrolio in mare. Il nostro sistema di gestione è tra i più rigorosi e ci permette di mettere in pratica ogni giorno il valore principale per la nostra azienda, la sicurezza". Movimentare il petrolio per mare significa assumere la responsabilità di un'attività le cui leggerezze possono essere fatali per il territorio. Non a caso tra i clienti figurano



Operazione antinquinamento nel Porto di Savona

alcune multinazionali del petrolio molto esigenti nel richiedere l'adeguamento alle politiche internazionali di sicurezza. In questo campo l'esperienza decennale della società ligure, che vanta anche numerose certificazioni, è consolidata da 6,5 milioni di tonnellate di petrolio movimentato ogni anno nella sola area di Vado Ligure. Transmare opera da oltre 40 anni anche nel servizio di battellaggio nel comprensorio portuale di Savona-Vado Ligure e si occupa del servizio antinquinamento nel compartimento marittimo di Savona e Imperia con una flotta complessiva di 20 mezzi navali. ■

■ ■ ■ **trasporto&logistica** ■ ■ ■

L'alleato professionale per la sicurezza sul lavoro e la sostenibilità ambientale

Ricomi: dal 1979 soluzioni su misura per l'industria e la logistica di qualità



Il team di Ricomi

La storia della torinese Ricomi Srl, nata alla fine degli anni Settanta come fornitrice di attrezzature per l'industria e la logistica per il settore dell'automotive, è l'esempio di una realtà imprenditoriale che è cresciuta modellando la sua produzione sulle richieste dei suoi clienti storici ma che, nel

tempo, ha saputo riorganizzarsi per accogliere le esigenze di una committenza più ampia. Oggi annovera, infatti, tra i suoi clienti anche aziende operanti nel settore alimentare, agricolo, nautico, chimico e farmaceutico, soddisfacendo, la domanda di trasporto, stoccaggio e gestione di materiali pericolosi e inquinanti con la fornitura di contenitori speciali per la sicurezza e un'ampia gamma di prodotti specifici. "La sicurezza sul lavoro e la sostenibilità ambientale - sostiene Gabriele Peiretti direttore commerciale dell'azienda - sono temi centrali: ci siamo specializzati su questa importante nicchia di mercato, con prodotti all'avanguardia, di altissima qualità e certificati". Ricomi vanta, inoltre, un ricchissimo catalogo di articoli per l'arredo ufficio e tecnico come banchi di lavoro e pareti attrezzate. Da qualche anno, infine, con l'e-commerce ha potenziato il raggio d'azione in tutto il Paese e all'estero. ■

Soluzioni Ai per la mobilità sostenibile

Clickutilities crea strategie aziendali con un approccio innovativo e personalizzato



Marco Roccabianca, Ceo



Federico Covili, general manager

Con 20 anni di storia, un'evoluzione dinamica e un rebranding strategico, Clickutilities è oggi Marketplace & System Integrator dell'innovazione. La sua missione è semplice, ma potente: aiutare i clienti a emergere, creando un sistema interconnesso che promuove l'adozione di soluzioni all'avanguardia.

Clickutilities, infatti, collabora con aziende pubbliche e

private per creare strategie su misura, vere e proprie mappe personalizzate per la crescita. Un esempio? Il programma dedicato all'Intelligenza Artificiale. "In Clickutilities crediamo che l'intelligenza artificiale non sia solo un cambiamento di paradigma ma una vera e propria rivoluzione da cogliere. Il nostro approccio è pratico e orientato ai risultati: non ci limitiamo a parlare di Ai, ma analizzando opportunità e valutando le esigenze, progettiamo strategie che aiutano le aziende a integrare l'AI nei loro processi", ci spiega il partner e Ceo Marco Roccabianca. Nonostante l'espansione in nuovi settori, il Dna di Clickutilities resta radicato nella mobilità. La Business Unit dedicata, guidata dal partner e general manager Federico Covili, permette di affrontare con sicurezza le sfide di questo settore in continua evoluzione potendo contare su competenze diversificate e una rete interconnessa che pochi possono eguagliare. Perché non si tratta solo di essere pronti per il futuro, ma di crearlo. ■

■ ■ ■ **trasporto&logistica** ■ ■ ■

Soluzioni IoT per la logistica

La gestione avanzata di persone, merci e mezzi secondo Way

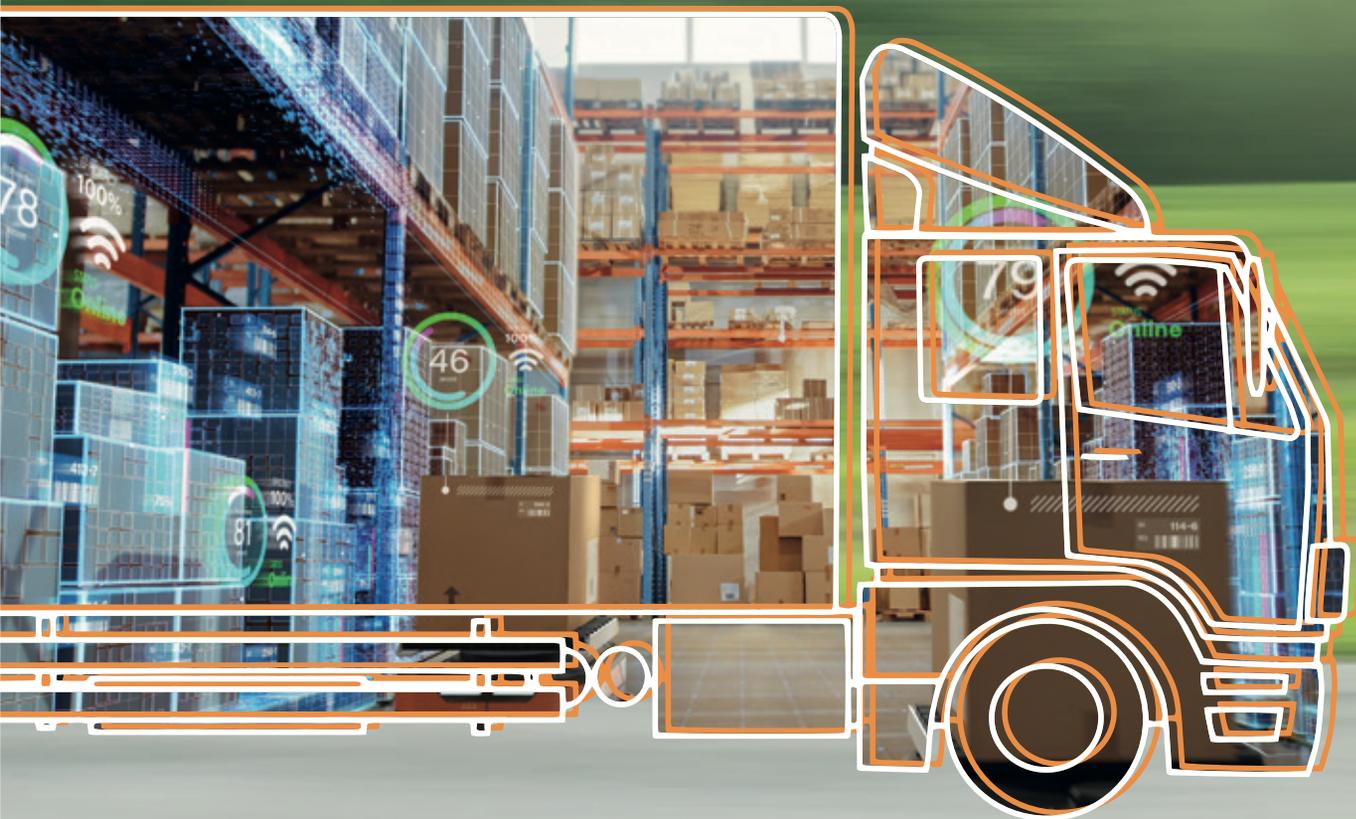
La logistica dei trasporti oggi si gioca gran parte dell'efficienza con la componente tecnologica. Le soluzioni IoT ne sono il fulcro. Way Srl è tra i principali player italiani che si sono fatti strada nell'ambito delle soluzioni Internet of Things per la logistica e la sicurezza di persone, merci e veicoli in movimento. La società piemontese è membro del prestigioso Consiglio direttivo dell'Associazione Logistica dell'Intermodalità Sostenibile, che associa oltre 2.300 imprese con un fatturato annuo aggregato di 82 miliardi di euro, punto di riferimento per 261.000 lavoratori. Way, nello specifico, offre sistemi per la sicurezza dei carichi, il monitoraggio della catena del freddo, la gestione delle missioni e del cronotachigrafo per il rispetto delle ore di guida e di riposo. E ancora l'integrazione di sistemi di videotelematica come la Dash Cam o la soluzione SideWay per il controllo dell'angolo cieco dei mezzi pesanti. Altro pilastro dell'offerta è l'Asset Tracking con tecnologie per il tracciamento intermodale e della supply chain.



Dal 1996 Way è tra i pionieri delle soluzioni di telematica satellitare e IoT per la gestione e la sicurezza dei trasporti

L'ecosistema di soluzioni si spinge fino a comprendere i sistemi telematici delle macchine agricole, movimento terra e veicoli speciali progettati per accedere ai benefici della Transizione 4.0 & 5.0. ■

LA LOGISTICA CHE FA STRADA CON TE.



TRASPORTI



DEPOSITI



LOGISTICA



DISTRIBUZIONE

LCT
S.p.A.

luigicozzatrasporti.it

infrastrutture & progettazione

PROGETTO DI COMUNICAZIONE IDEATO DA **MARGHERITA PELUSO**

Cinquant'anni di architettura che respira

Renzo Piano, i suoi progetti iconici, la Fondazione e il suo legame profondo con le radici, il futuro e i giovani

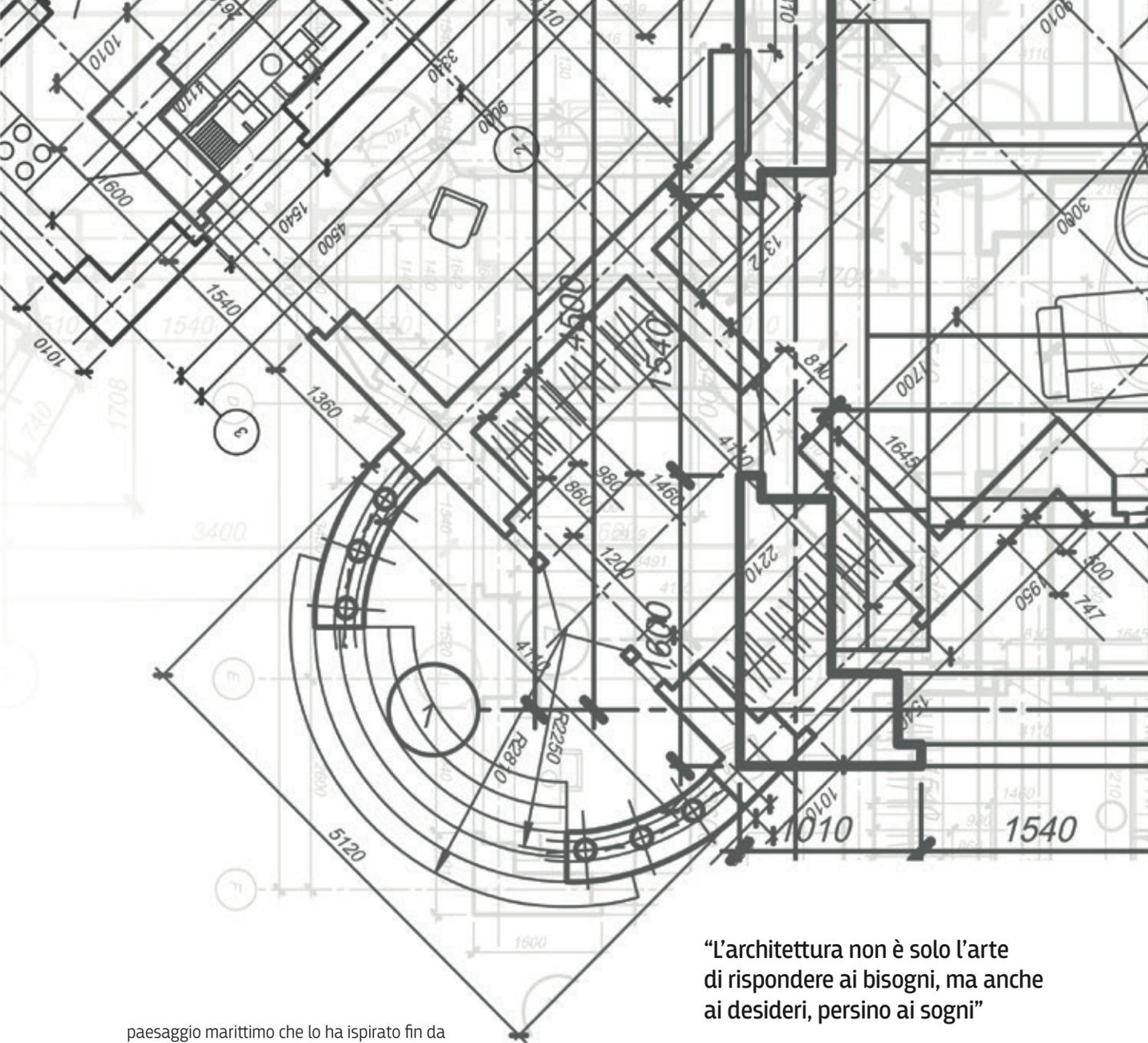
Uno sguardo limpido e instancabile, capace di dar vita a luoghi che respirano, spazi che dialogano con le città e che sono un inno alla bellezza e alla vita. È lo sguardo di Renzo Piano, Premio Pritzker nel 1998 e fondatore del Renzo Piano Building Workshop (Rpbw), che a 87 anni - compiuti lo scorso settembre - continua a incantare il mondo con i suoi lavori.

Renzo Piano, nella sua architettura, porta avanti una visione che intreccia innovazione e rispetto per le città e per chi le abita. Non a caso, l'Istituto Italiano di Cultura di Los Angeles ha recentemente reso omaggio ai suoi 50 anni di lavori con una mostra dedicata alle opere realizzate negli Stati Uniti, come l'Academy Museum of Motion Pictures di Los Angeles, inaugurato nel 2021. Nel percorso non mancano icone come il rivoluzionario Centre Pompidou di Parigi e l'Auditorium Parco della Musica di Roma. L'attitudine a cogliere le sfide ha caratterizzato tutta la carriera del grande architetto, fino alla fondazione del Rpbw a Genova, nel 1981. Lo studio, con sedi a Parigi e New York, ha firmato più di 130 progetti in tutto il mondo, dall'Europa al Nord America, fino all'Asia e all'Australia, lasciando un'impronta indelebile. I premi, come il Building of the Year Award (2016) e l'Aia Twenty-five Year Award (2013), sono solo alcune testimonianze del suo approccio, reso unico dall'uso sapiente di materiali innovativi e dalla ricerca continua di un'architettura



Renzo Piano

“umanamente compatibile”. Tra le sue realizzazioni più recenti, spicca il “cappello” della Torre Piloti, progetto donato alla città di Genova, che non è solo il luogo delle radici di Renzo Piano, ma è parte integrante del suo percorso creativo. Un omaggio a quel



“L’architettura non è solo l’arte di rispondere ai bisogni, ma anche ai desideri, persino ai sogni”

paesaggio marittimo che lo ha ispirato fin da giovane. Piano rivolge uno sguardo profondo al futuro, con un’attenzione speciale ai giovani. Nel 1996, in Giappone, assiste alla cerimonia di ricostruzione del tempio di Ise, riedificato ogni vent’anni per tramandare tecniche artigianali tra le varie generazioni. Questa esperienza lo spinge a riflettere sul valore della trasmissione del sapere e lo porta, nel 2004, a creare la Fondazione Renzo Piano, organizzazione no-profit volta a preservare la cultura architettonica e a formare i professionisti del domani. Fra le numerose iniziative della Fondazione c’è il Renzo Piano World Tour, giunto quest’anno alla sesta edizione, che offre ai giovani talenti l’opportunità di esplorare le architetture più importanti del mondo, ispirando così una nuova generazione di architetti a immaginare città umane e sostenibili.

Ma non solo. La straordinaria sensibilità del

genio architettonico italiano si riverbera anche in un’altra recente opera: “L’arca sull’albero”, l’Hospice pediatrico progettato da Renzo Piano e dal suo studio e finanziato dalla Fondazione Hospice MariaTeresa Chiantore Seràgnoli Onlus, inaugurato lo scorso giugno a Bologna.

Una struttura innovativa, immersa in un’area verde di 16 mila metri quadrati, pensata per accogliere e dare sollievo a bambini e ragazzi under 18 con patologie inguaribili e alle loro famiglie. Un concept che supera quello della tipologia ospedaliera convenzionale: non un luogo chiuso, ma aperto; non un luogo di degenza per la cura, ma una “casa” dove trascorrere un tempo dotato di senso, senza rinunciare a relazioni sociali e affetti. Il complesso, unico in Italia, sarà Centro di riferimento specialistico per l’erogazione di cure palliative pediatriche della Regione Emilia-Romagna.

“L’architettura - ha dichiarato per l’occasione l’architetto e senatore a vita Renzo Piano - non è solo l’arte di rispondere ai bisogni, ma anche ai desideri, persino ai sogni. Il Children’s Hospice offrirà ai suoi piccoli ospiti proprio questo: un sogno, quello di abitare in una ‘casa sull’albero’”. ■

- Sabrina Vidon -

Settore edile: dalla tecnologia avanzata al capitale umano

IA2, la formula vincente di un'impresa di costruzioni proiettata verso il futuro dell'ingegneria italiana

10
years

IA2 è un'azienda, general contractor, specializzata nel coordinamento e sviluppo di progetti di ristrutturazione e riqualificazione di edilizia, con servizi che spaziano dalla progettazione alla realizzazione delle opere in numerosi settori: dal building all'ambito civilistico, residenziale, hotel, edilizia scolastica, uffici e centri commerciali. Una realtà giovane e dinamica

creata nel 2014 da Alessio Mozzato, attuale Ceo, che con lungimiranza ha saputo costruire una squadra vincente sotto tutti i punti di vista, investendo in capitale umano e in tecnologia.

La visione di Mozzato ha permesso di creare delle basi solide e ha favorito una crescita rapida e costante del gruppo che nel 2023 si è posizionato al 4° posto nella classifica dei campioni di crescita dell'ingegneria italiana, secondo le ricerche Guamarì per l'imprenditoria del progetto, e al 70° posto della classifica Top 200 Engineering Firms. "Da sempre, il nostro approccio è collaborativo e, allo stesso tempo, innovativo", racconta Alessio Mozzato. "Grazie alla costante azione di value engineering, possiamo avanzare proposte tecnologiche

innovative e vantaggiose, individuando soluzioni che rispettano i budget e accorciano i tempi. Tutto questo è reso possibile anche dagli importanti investimenti in software e da un team di giovani professionisti altamente qualificati e dedicati, che lavorano in

Da sx Marco Milan, architetto e direttore tecnico di IA2, con Alessio Mozzato, Ceo



sinergia per fornire soluzioni ingegneristiche e costruttive di alta qualità". IA2 segue appalti integrati, utilizzando le tecnologie più moderne per il design & build, con modellazione Bim, e svolge attività di project construction management, gestendo anche gli aspetti fiscali ed economici dell'intera opera. "Abbiamo investito oltre 1 milione di euro in attrezzature innovative, in linea con i principi dell'industria 4.0 - specifica Marco Milan, architetto e direttore tecnico di IA2 - utilizzando tecnologie avanzate per la costruzione anche da remoto, gru 'intelligenti' per aumentare la sicurezza in cantiere, autocarri ed escavatori dotati di motori a basse emissioni, conformi alle normative ambientali più restrittive. Quelle che, in sintesi, permettono di entrare senza problemi nei centri storici, di cui l'Italia è ricca. Con gli appalti pubblici aperti dal Pnrr - sottolinea Milan - sono state date molte opportunità, ma imposti anche molti vincoli. Oggi, l'edificio deve essere sostenibile fin dal cantiere, con una percentuale di riciclo che deve arrivare al

È nata da poco IA2 Decorations, impresa gemella dedicata al settore del furniture, fixtures & equipment nel mondo dell'hôtellerie, degli showroom e degli interni di ville di pregio

■ ■ ■ UN LAVORO DI SQUADRA

"Ci dedichiamo a opere complesse e abbinare la sezione ingegneristica a quella costruttiva è stata una scelta vincente", afferma il titolare, Alessio Mozzato. "Le imprese, però, sono fatte di persone e noi poniamo grande attenzione alla serietà, alla positività e al rispetto dei ruoli di chi lavora con noi. La crescita e il successo sono il risultato della dedizione, del duro lavoro e dell'impegno nel fornire ai nostri clienti i migliori servizi. Questo è, senza dubbio, merito del lavoro di squadra, di cui siamo molto orgogliosi".

90%". Il team di IA2 condivide da sempre la necessità di un'architettura aziendale stabile, anche dal punto di vista delle certificazioni. Non a caso, l'azienda possiede l'attestato Soa e per il 2025 ha pianificato di raddoppiare la propria classificazione Ogt. Non mancano le certificazioni Iso 9001 (qualità), Iso 14001 (ambiente), Iso 45001 (sicurezza) e la Uni Pdr 125:2022 (parità di genere). Quest'anno, inoltre, verrà completato l'iter del Modello 231, che consente di migliorare il rating di legalità, importante per reperire investitori e finanziamenti. Infine, per implementare i servizi e renderli più personalizzati, è nata da poco IA2 Decorations, impresa gemella dedicata al settore del furniture, fixtures & equipment nel mondo dell'hôtellerie, degli showroom e degli interni di ville di pregio, occupandosi di opere di restauro e decorazione tailor made, coordinando l'aspetto ingegneristico con quello artistico e artigianale. "Fra i prossimi obiettivi? Certamente la crescita", conclude Mozzato. "Stiamo raddoppiando il numero di clienti, sia privati sia pubblici, e continueremo a investire in sicurezza e tecnologia per garantire servizi precisi, senza dispersioni di tempo ed energie. La nostra volontà è portare IA2 nella classifica delle Top 100 imprese di costruzioni in Italia". ■



Cantiere di Zugliano, Vicenza - progettista "Reisarchitettura"

Edilizia sostenibile con le persone al centro

Il Gruppo Astrologo vanta aziende attive in diversi settori: dalle costruzioni civili alle rinnovabili, dall'ingegneria e architettura al management immobiliare

guantoni da pugile (perché i sogni si realizzano lottando), una Vespa, una gru costruita con i Lego e alcune poesie che Marco Astrologo considera "doni dei suoi ragazzi", molto più che semplici dipendenti. Al numero 3 di Piazzale delle Belle Arti, a Roma, la sede delle aziende fondate da Marco Astrologo è lo specchio delle passioni, ma anche della filosofia e dei successi di un imprenditore visionario che, da outsider di una realtà familiare dedita al commercio dell'arte e dei gioielli, ha fatto dell'edilizia un universo in costante evoluzione grazie a intuizioni lungimiranti. La realtà Astrologo nasce nel 2008 con l'idea di introdurre nel mercato edile e finanziario un modello che garantisca una visione in continua ricerca di innovazione e sviluppo. Oggi il Gruppo vanta molte aziende attive nel settore dell'architettura e dell'ingegneria, delle nuove costruzioni e delle grandi manutenzioni e ristrutturazioni green "chiavi in mano", passando per la società di mediazione creditizia e consulenza aziendale per la cessione dei crediti fiscali.

A costituire il sistema centrale firmato Astrologo è un fulcro di quattro aziende - Ecogruppo SpAmbiente, Astor Engineering, Media Credit Solution, Bim Vem Pro - capitanate da Astrologo Building Solution Spa, attorno alle quali orbitano altre otto distinte realtà controllate dal medesimo proprietario. Iniziando la sua attività nel 2008, in piena crisi dei mercati edile e immobiliare, Marco Astrologo, nomen omen, classe 1977 - fondatore e proprietario unico delle aziende che rappresentano l'incarnazione della sua visione imprenditoriale e dell'impegno per l'innovazione e la sostenibilità - ha sviluppato una sorta di terzo occhio che gli ha permesso di captare i problemi un po' prima degli altri. "Sono riuscito a far bolina, a prendere il vento e trasformarlo a favore - spiega Astrologo - Ho iniziato questo percorso per passione e, grazie a una serie di strategie d'impresa, sono riuscito a trasformare le sfide in opportunità. Ho cercato di riversare nuove idee nel settore edile, ancora governato da vecchie metodologie. Questo ha portato a una crescita importante e in 16 anni ho creato diverse aziende". Una sfida condotta attraverso passione per il lavoro, dignità, forza di volontà. La squadra, una vision condivisa che permette ad ogni azienda di vivere autonomamente il proprio core business, ma al contempo di contribuire alla crescita organica delle altre aziende "sorelle" attraverso una fitta rete di interconnessioni tecnologiche e umane, che rendono un unico interlocutore affidabile e strutturato, sono i punti di forza della realtà Astrologo. "Le nostre aziende, che collaborano l'una con l'altra, si distinguono per l'impegno nella ricerca di soluzioni all'avanguardia volte a migliorare i servizi offerti e la qualità delle costruzioni. La consapevolezza della nostra



Marco Astrologo, fondatore del Gruppo Astrologo

impronta ecologica e l'approccio sostenibile nella ristrutturazione degli edifici e degli immobili, non solo ci permette di contribuire positivamente all'ambiente, ma può anche risultare vantaggioso in termini di risparmio energetico e benessere abitativo". Da qui la convinzione che il futuro dell'abitare debba essere progettato con una visione che vada oltre i materiali tradizionali per abbracciare tecnologie e metodi che rispettino l'ambiente e migliorino la qualità della vita.

"Crediamo nella centralità della persona e nell'alta qualità della vita - continua Astrologo - e puntiamo a realizzare un ambiente abitativo in cui tutti possano identificarsi. Attraverso un work in progress possiamo progettare, gestire, costruire, mantenere gestendo ognuno di questi passaggi con lo stesso identico approccio, essendo responsabili del lavoro che facciamo". ■



■ ■ ■ NUOVO MONDO

Il 31 ottobre, in occasione della Edilsocial Expo B-Cad Roma, la prima fiera di Edilizia, Architettura e Design, svoltasi a Roma, Astor Engineering ha lanciato il progetto "Nuovo mondo", un modello eco-sostenibile di quartiere-città che si potrà esportare in qualunque parte del mondo per creare opportunità lavorative.

Il tutto in un'ottica sostenibile anche a livello sociale con una mobilità a misura d'uomo. L'idea è quella di dare agli imprenditori italiani che oggi non hanno l'opportunità di esprimere il loro potenziale, oltre che di creare una città al cui interno possano riattivarsi dal punto di vista sociale ed economico. Ecogruppo SpAmbiente ha lanciato invece sul mercato il progetto "Casa green Evolution", una new-co che rivoluzionerà il modo di pensare la ristrutturazione green "chiavi in mano".

Lazienda ha dato vita a uno strumento operativo, l'app mobile, che permette al cliente, attraverso un assistente virtuale, guidato dall'intelligenza artificiale, di essere aggiornato in tempo reale sullo stato di avanzamento dei lavori di un immobile e di essere supportato nella programmazione periodica della manutenzione e sanificazione. Un altro "prodotto" firmato Astrologo è l'Accademia della Formazione Professionale con corsi sull'edilizia finalizzati a formare operai specializzati. Sempre Ecogruppo SpAmbiente ha creato il procedimento "Salva Imprese". La chiave del successo è nella sottoscrizione di accordi irrevocabili, concessionari affidabili e garantiti, in grado da tutelare i cedenti in totale sicurezza e comprovata certezza del risultato, in tempi molto rapidi.

Architettura sostenibile e condivisa

Progettare con e per le persone: Tecnostudio e il suo approccio multidisciplinare, dal recupero urbano alla sostenibilità

Esplorare nuove forme e innovare i volumi architettonici, creando spazi belli da vedere e da vivere, attraverso un approccio partecipativo. Questi sono i concetti che da sempre caratterizzano Tecnostudio, società di progettazione con sede principale a Mestrino, in provincia di Padova.

“Nel 1977 ero giovane studente allo Iuav di Venezia - racconta il fondatore, l'architetto Danilo Turato - e ricordo ancora il desiderio di dar vita a una realtà che mirasse a creare non semplici costruzioni da consumare o da riempire, ma edifici compatibili sia con il territorio che con il futuro. Tecnostudio è nato così”. Turato si laurea e subito inizia a reclutare professionisti che condividono la sua visione; la sua attività decolla e, negli anni 2000, entrano a far parte del gruppo gli architetti Arianna Gobbo e Diego Zanaica.

“Il nostro lavoro non deve mettere al centro l'architetto, ma le persone: sia chi vivrà negli spazi che stiamo creando, sia chi contribuirà a realizzarli. È essenziale coinvolgere chi collabora al progetto, evitando un'eccessiva personalizzazione - prosegue Turato - è un modo per rendere importanti coloro che operano insieme a te, perché tutte le procedure che portano alla realizzazione di un'opera sono sempre il lavoro complessivo di un team”.

“Un altro aspetto che ci piace curare è il coinvolgimento di nuove risorse. Da sempre - sottolinea l'architetto Arianna Gobbo, socia Tecnostudio - siamo aperti alla collaborazione con i giovani architetti, ingegneri e

■ ■ ■ LA CULTURA AL CENTRO: PERCHÉ NASCE LA FONDAZIONE

Recentemente è nata la Fondazione Tecnostudio, con l'obiettivo di promuovere attività artistiche e preservare la collezione dello studio: mappe, pubblicazioni, foto del territorio e altro.

“È un patrimonio che desidero rendere disponibile alla comunità - spiega l'architetto Turato - e lo faremo conoscere con mostre di arte, interventi musicali e valorizzazione del lavoro artigianale locale”.



Da sx Diego Zanaica, Arianna Gobbo e Danilo Turato

tecnici con i quali cerchiamo di avere un atteggiamento rispettoso, condividendo l'impegno professionale ma anche il giusto riconoscimento economico. Per questo e perché riteniamo che le nuove leve possano ampliare la nostra visione con interessanti contaminazioni, abbiamo inoltre stipulato convenzioni con l'Università Iuav di Venezia, la facoltà di architettura di Ferrara e quella di ingegneria di Padova”.

Tecnostudio, con 35 professionisti dislocati fra le tre sedi di Mestrino, Milano e Bolzano, è in grado di gestire il progetto in ogni suo aspetto: da quello burocratico a quello tecnico, da quello economico a quello emozionale. Vanta numerose collaborazioni con studi internazionali per i quali segue la parte progettuale. Da circa tre anni, inoltre, è stata aperta parallelamente a Tecnostudio una società di progettazione di impianti, idraulici ed elettrici, al fine di fornire un servizio ancor



Esempio lampante è l'opera di rigenerazione urbana "Ca' Del Lario", in zona centrale a Lecco, dove nell'area di un'ex fabbrica sono stati realizzati cinque edifici dallo stile contemporaneo, dal punto di vista delle scelte architettoniche e materiche, rispettosi della tradizione e totalmente sostenibili

più completo. Il tutto con certificazioni Iso 9001 (qualità), Iso 14001 (ambiente) e Uni Pdr 125:2022 (parità di genere).

"Il nostro obiettivo è quello di valorizzare le idee che nascono dal dialogo con le persone. Per questo - specifica l'architetto Diego Zanaica, socio Tecnostudio - cerchiamo sempre di instaurare un rapporto di condivisione di pensieri e di obiettivi con il cliente. L'altro aspetto importante è quello di far interagire la nostra attività con il contesto nel quale si va a inserire, rendendo armonioso l'intervento in quanto a sostenibilità, vivibilità e abbinamento cromatico. Siamo convinti che l'attività dell'architetto abbia anche una valenza sociale - aggiunge - a volte lavoriamo per rendere luoghi vivibili quelli che ormai erano diventati un 'non luogo'".

Esempio lampante è l'opera di rigenerazione urbana "Ca' Del Lario", in zona centrale a Lecco, dove nell'area di un'ex fabbrica sono stati

realizzati cinque edifici dallo stile contemporaneo, dal punto di vista delle scelte architettoniche e materiche, rispettosi della tradizione e totalmente sostenibili.

Un altro progetto significativo di Tecnostudio è la realizzazione di Nave de Vero, a Venezia, il primo centro commerciale in Italia a ottenere la certificazione anglosassone Breeam. ■



Progetto Ca' del Lario - Lecco

Ingegneria per il futuro delle infrastrutture

Siding: sicurezza e sostenibilità nelle grandi opere



Franco Pugliese, amministratore unico

Siding, azienda che offre servizi integrati di ingegneria altamente specializzati per infrastrutture civili e industriali, è nata nel 2013 grazie alla visione dell'ingegner Franco Pugliese, professionista con oltre vent'anni di esperienza, sia operativa sia accademica, e un impegno significativo presso diversi ordini degli ingegneri in Italia. "Siding ha mosso i primi passi nell'ambito della sicurezza (safety) nei cantieri e nelle grandi costruzioni, con l'obiettivo di trasformare questi luoghi in ambienti sicuri per i lavoratori", spiega l'ingegner Pugliese, tuttora amministratore unico dell'azienda. "In pochi anni, abbiamo acquisito visibilità su scala nazionale, arrivando a ricoprire ruoli centrali nell'ambito della realizzazione di Grandi Opere infrastrutturali su tutto il territorio nazionale. Siamo passati da un piccolo gruppo iniziale a una realtà di circa 180 professionisti tra ingegneri, architetti e geometri, impegnati in diversi settori e progetti".

Oggi, Siding è attiva nel campo delle infrastrutture, delle grandi costruzioni e del settore oil & gas. L'azienda offre servizi che spaziano dalla sicurezza sui luoghi di lavoro al project management, dalla progettazione alla direzione lavori, fino al collaudo di grandi infrastrutture, in Italia e all'estero. Tra i progetti di rilievo, Siding ha partecipato alla realizzazione dell'alta velocità ferroviaria italiana, di opere autostradali, di linee

■ ■ ■ LA FORMAZIONE CHE FA LA DIFFERENZA

Siding Academy è l'iniziativa che ha l'obiettivo di formare e aggiornare i professionisti dell'ingegneria nel settore delle grandi opere e della sicurezza nei cantieri. Offre corsi su temi rilevanti come la digitalizzazione e l'integrazione di sistemi di gestione qualità, ambiente e sicurezza; promuove il confronto tra colleghi e l'acquisizione di nuove competenze, con l'obiettivo di preparare i partecipanti a cogliere le opportunità del mercato e favorire l'innovazione nel settore.



Il team di Siding

tranviarie, di aeroporti e di diverse linee metropolitane, tra le quali la linea M4 di Milano, da poco inaugurata. Inoltre, l'azienda è coinvolta nella costruzione della stazione dell'Av Firenze Belfiore, progettata dall'architetto Norman Foster, contribuendo a opere infrastrutturali con grande attenzione alla sostenibilità.

Un passo fondamentale per Siding è stato il processo di digitalizzazione, anche nei cantieri, attraverso piattaforme informatiche avanzate.

L'introduzione dell'intelligenza artificiale ha trasformato ciò che è spesso visto come tecnologia del futuro in una risorsa concreta per il presente, migliorando la sicurezza sul lavoro. Siding utilizza sistemi sofisticati per prevenire collisioni tra macchine e tra uomini e macchine, riducendo il rischio di infortuni e raccogliendo dati utili per valutare la sicurezza nei cantieri in modo oggettivo e continuativo.

La parola d'ordine in Siding è sinergia, sia all'interno del team sia nella collaborazione con altre realtà per lo sviluppo di progetti e la partecipazione a gare d'appalto. L'età media in azienda è inferiore ai 40 anni e vi è una forte attenzione alla parità di genere. "Il nostro approccio, basato sugli obiettivi, permette a tutti di gestire al meglio il tempo, grazie a una struttura lavorativa flessibile" sottolinea Pugliese. "Anche durante il periodo del Covid, non abbiamo riscontrato difficoltà organizzative. Siamo una squadra che si fonda sulla condivisione e sul senso di appartenenza, con un continuo scambio di esperienze e competenze". Oltre alla progettazione classica, Siding è all'avanguardia nel campo della progettazione Bim (Building Information Modeling) e ha avviato numerose collaborazioni con diverse facoltà di ingegneria in Italia. "Valorizziamo molto lo scambio di idee con i giovani, che

La parola d'ordine in Siding è sinergia, all'interno del team e nella collaborazione con altre realtà per lo sviluppo di progetti e la partecipazione a gare d'appalto

portano nuova linfa e prospettive innovative. Da questa convinzione è nata la Siding Academy, un progetto che permette ai giovani di formarsi sul campo, attraverso workshop, incontri virtuali, brainstorming e tutorial, per garantire un trasferimento di competenze continuo e costruttivo".

Guardando al futuro, Siding sta ampliando le sue attività all'estero, con nuovi progetti avviati nel nord Europa, un'apertura verso il Medio Oriente e i Balcani e una sfida importante in Germania, paese di nascita di Pugliese, dove l'azienda ha recentemente inaugurato una nuova sede. ■

Domotica e gestione integrata per un futuro più sostenibile

Orizon, leader nell'integrazione di impianti per edifici, abitazioni e yacht

Dall'esperienza approfondita nel settore della domotica e dei system integrator nasce Orizon, azienda specializzata nell'integrazione di impianti tecnologici e nella progettazione di sistemi di automazione per edifici e imbarcazioni, con un particolare focus sulla sostenibilità energetica. Fondata nel 2016 e originariamente dedicata al mercato residenziale, già nel 2017 estende le proprie competenze ai settori navale e dell'home building, diventando un punto di riferimento nel panorama delle soluzioni integrate. Orizon, oggi guidata da Roberto Buso e Alberto Vivan, vanta partnership con alcuni dei più prestigiosi marchi nel settore della tecnologia Smart Connected come Crestron, Distech Controls e Knx.

È inoltre distributore ufficiale di prodotti tecnologici di alto design per l'integrazione nei sistemi di Home e Building Automation, offrendo soluzioni innovative per il

monitoraggio e l'ottimizzazione energetica, in ambito sia residenziale sia commerciale. "Collaboriamo con architetti e progettisti - spiega Roberto Buso, Ceo di Orizon - per registrare, monitorare e migliorare l'uso dell'energia all'interno di edifici e aziende, garantendo una maggiore efficienza e sostenibilità, con l'obiettivo di gestire e ottimizzare tutte le risorse energetiche di un edificio: dai sistemi di termoregolazione a quelli di illuminazione e gestione delle barriere solari, con un risparmio energetico che può raggiungere il 70%". Nel settore residenziale, Orizon offre soluzioni di domotica avanzata che permettono la gestione intelligente di luce, audio-video, elettrodomestici e sicurezza, tramite controllo vocale o remoto, garantendo un equilibrio ottimale tra comfort e riduzione dei consumi energetici.

Nel settore navale, l'azienda si concentra su comfort ed entertainment, integrando sistemi per sale cinema, Tv e impianti audio, rendendoli facilmente gestibili attraverso smartphone e tablet. La divisione Nettun di Orizon si occupa inoltre del refitting di yacht, aggiornando impianti obsoleti con soluzioni smart e all'avanguardia. Infine, un aspetto chiave della filosofia Orizon è il servizio offerto al cliente che si caratterizza per l'attenzione personalizzata e la cura dei dettagli: dalla fase di assistenza prevendita, fino alla consulenza post-vendita, l'obiettivo è sempre quello di offrire il massimo livello di servizio e soddisfazione. ■

Orizon ha esteso le proprie competenze ai settori navale e dell'home building, diventando un punto di riferimento nel panorama delle soluzioni integrate



I titolari Roberto Buso e Alberto Vivan



Da sx Alessandro Fontana, Ceo, con Giorgio e Andrea Brigo, founder

Un gruppo tech per la riqualificazione energetica

Italsoft: ingegneria e Ai per disegnare un nuovo modo di vivere il condominio

La missione di Italsoft Group è quella di disegnare un nuovo modo di vivere la propria casa e migliorare l'impatto che gli edifici hanno sull'ambiente. La tecnologia e la forza delle connessioni sono stati gli strumenti che il team di Italsoft, guidato dalla visione dei due fratelli Andrea e Giorgio Brigo, hanno messo in campo. "Il nostro punto di svolta è stata la creazione di Edilmode, vero e proprio Ecosistema di servizi erogati da diverse società del Gruppo, dalla finanza alla progettazione, dall'asseverazione tecnica fino alle verifiche

La missione è trasformare il ruolo dell'amministratore di condominio, rendendolo un 'living manager', che possa concentrarsi sulla gestione di servizi dedicati ai condòmini, sgravato da tutte le attività time consuming e di back office

tecniche in cantiere - raccontano Giorgio e Andrea Brigo - Il tutto coordinato dalla nostra piattaforma web sviluppata in house, che ha permesso di scalare il numero degli interventi garantendo efficienza, sicurezza e affidabilità ai condòmini, alle imprese edili e ai soggetti finanziatori delle opere".

In un Paese come l'Italia, dove più del 60% degli edifici ha una classe energetica bassa e questi stessi edifici sono responsabili del 40% di consumo dell'energia del Paese, Italsoft Group vuole essere trainante nel raggiungimento degli obiettivi imposti dalla direttiva Europea Case Green, affermandosi come partner strategico per gli stakeholder coinvolti nel processo. La rapida e significativa crescita, cavalcando l'onda dei bonus edilizi, ha permesso al gruppo di investire su risorse e tecnologie e di aprire nuovi scenari. "Vogliamo entrare nelle case delle persone per disegnare un nuovo modo di vivere la vita condominiale e vogliamo farlo mettendo al loro servizio l'intelligenza artificiale" sottolinea Alessandro Fontana, a.d. del Gruppo. "LivingMode è la nuova app che permetterà ai condòmini di avere accesso a servizi smart e servizi alla persona, utilizzando un'assistente virtuale, accessibile e di facile utilizzo. Inoltre, vogliamo trasformare il ruolo dell'amministratore di condominio, rendendolo un 'living manager', permettendogli così di concentrarsi sulla gestione di servizi dedicati ai condòmini e sgravandolo da tutte le attività time consuming e di back office - conclude Alessandro Fontana - che verranno realizzate direttamente dalla nostra assistente virtuale". ■

Custodi del passato, ingegneri del futuro

Con le controllate Seclar e Gecores, la Holding Gruppo Russo è specializzata in costruzioni edili, restauro e recupero edilizio. Il Ceo Stefano Russo: “La differenziazione ci ha fatto superare la crisi economica”

“Ogni pietra, mattone, muro racconta una storia. La nostra missione? Preservare questa storia, riconnettendo passato e presente grazie al restauro di edifici di gran pregio. Ristabilendone la grandezza, custodendone il patrimonio e riportando alla luce la bellezza.

Cogliendo, quando possibile, questa opportunità per ottimizzarne la resa energetica”. A parlare è l'ingegner Stefano Russo, Ceo della Holding Gruppo Russo che guida con il fratello Eduardo. La realtà si è specializzata nel tempo in costruzioni edili e nel restauro e recupero edilizio che realizza grazie alle sue controllate: la napoletana Seclar e la bolognese Gecores.

“Un modo - spiega Russo - per essere presenti sia nel Sud sia nel Centro-Nord e per portare il giusto know-how laddove necessario”. Così i fratelli seguono le orme paterne ma, un po' come fanno per gli edifici storici, hanno raccolto questa eredità decidendo di fissarne le fondamenta nel presente. “Senza dubbio il settore edilizio viene da anni di crisi che hanno fatto sì che vecchi modelli di business non fossero realmente sostenibili. E così abbiamo deciso di differenziare, allargandoci oltre i confini campani e diventando trasversali sia per quanto riguarda la tipologia di interventi che il destinatario. Infatti, la nostra clientela è sia il privato sia il pubblico, per il quale abbiamo diverse gare e appalti in corso”. Forti delle competenze necessarie per chi come il team del Gruppo Russo si trova a restaurare edifici come il famoso Palazzo Donn'Anna, o Palazzo Nobile, in via Crispi a Napoli. “L'edilizia contemporanea è fatta di grandissime professionalità in generale ma senza dubbio quando si parla di facciate come quelle di questo tipo di costruzioni serve un'attenzione certosina a ogni dettaglio”. Attenzione che però i fratelli Russo applicano anche alle ristrutturazioni delle costruzioni più recenti, “per le quali è possibile agire in maniera più decisa sull'efficiamento energetico che è un tema di grande attualità e a cui poniamo grande attenzione. Non a caso ci stiamo già organizzando per il nostro primo Report di sostenibilità. Mentre tra i futuri orizzonti c'è lo sviluppo immobiliare su cui vogliamo essere sempre più competitivi”. ■

L'edilizia contemporanea è fatta di grandissime professionalità in generale ma, quando si parla di facciate di prestigio storico-artistico, serve un'attenzione certosina a ogni dettaglio

Stefano Russo,
Ceo della holding
Gruppo Russo





Giulia Capone con il marito nonché socio Vincenzo Teofili

Tean Società Cooperativa è la naturale evoluzione della conoscenza, dell'esperienza e della professionalità acquisite nel campo dell'edilizia dai soci fondatori, i coniugi Vincenzo Teofili e Giulia Capone, con il figlio Antonio. In particolare, Antonio Teofili è riuscito a far crescere in modo costante ed esponenziale la società, dotandosi di un team di collaborati esperti

Massima affidabilità ed esperienza per l'edilizia

Dalla fondazione nel 2009, Tean Società Cooperativa continua la sua crescita

e qualificati e grazie alla sua naturale propensione allo sviluppo e all'innovazione aziendale. Tean Società Cooperativa opera principalmente nel Centro Italia, è impegnata negli interventi di messa in sicurezza e ricostruzione post sisma e su un'ampia serie di servizi nell'edilizia e per la cura del territorio, dall'edilizia civile e industriale all'edilizia stradale, oltre a occuparsi dei servizi invernali e di pronto intervento per le emergenze stradali. L'ottimizzazione dei costi, dei tempi e degli interventi da realizzare sono obiettivi irrinunciabili, per questo l'azienda è sempre all'avanguardia negli investimenti in tecnologia, sicurezza, attrezzature e macchinari da cantiere e trasporto, e vanta maestranze dall'elevata professionalità che le hanno consentito di diventare una realtà apprezzata e consolidata. Una storia di trasparenza e affidabilità che guarda con fiducia al futuro. ■

■ ■ ■ **infrastrutture&progettazione** ■ ■ ■

Un impegno comune per le nuove sfide della città

Presentato all'Auditorium Bosch di Milano il progetto Polo di sviluppo della ciclogistica

Unire l'esperienza nell'innovazione tecnologica alla competenza nel campo della formazione, insieme al know-how maturato grazie alle attività imprenditoriali sul territorio: è questo il punto di partenza da cui nasce il Polo di sviluppo della ciclogistica, frutto della sinergia tra Bosch eBike Systems, Trt e SoDe Social Delivery, presentato a fine ottobre presso l'Auditorium Bosch di Milano. L'obiettivo dell'iniziativa è sensibilizzare i consumatori sul fenomeno "bike delivery" e affiancare le pubbliche amministrazioni e gli enti privati attraverso le sfide e opportunità legate alla consegna dell'"ultimo miglio" in bicicletta, soluzione chiave per la riduzione dell'impatto ambientale nelle aree urbane. Forti delle loro competenze, i membri del Polo mirano ad aumentare la consapevolezza in merito ai benefici derivanti dall'impiego della ciclogistica, e a sottolineare come questa sfera di attività rappresenti un alleato per massimizzare l'efficienza del sistema di distribuzione, ma anche un modo ideale per



Un momento della presentazione del Polo di sviluppo della ciclogistica

dare impulso alla transizione verso pratiche più responsabili, in accordo con le direttive e le normative europee. Le attività del Polo si concentreranno innanzi tutto sulla formazione tecnica e gestionale, rivolgendosi a mobility manager delle aziende, alla pubblica amministrazione e a tutte le figure professionali coinvolte nella mobilità di merci e persone. Attività fondamentali saranno anche la raccolta e l'analisi dei dati, la consulenza strategica, assistenza tecnica per la scelta e la gestione delle flotte dei mezzi e organizzazione di incontri didattici sul tema. ■

- Margherita Fontana -



Un percorso scandito da traguardi e ripartenze, enormi investimenti e nuovi orizzonti. Continua incessantemente l'espansione dell'aeroporto "Il Caravaggio" di Milano Bergamo, sempre più punto di riferimento nel contesto europeo, oltre che per i passeggeri ordinari, per il comparto business, per gli imprenditori, le Pmi, per la mobilità degli studenti. "Dal 2023 al 2025 sono stati investiti 180 milioni di euro totalmente autofinanziati da Sacbo per migliorare i servizi del nostro aeroporto e renderlo altamente competitivo, ponendolo allo stesso livello dei maggiori hub europei. Sono a buon punto i lavori di ampliamento del terminal passeggeri per la realizzazione della nuova sala check-in e l'area dedicata ai controlli di sicurezza con macchine radiogene di ultima generazione, allargando in tal modo gli spazi

partenze dei voli extra-Schengen con la creazione di due nuovi gate di imbarco. Al termine dei lavori, la sezione est del terminal passeggeri crescerà di 3.720 metri quadri", spiega Giovanni Sanga, presidente di Sacbo. L'opera verrà realizzata in un'ottica di alta manutenibilità e risparmio energetico e sarà dunque all'insegna della sostenibilità, elemento molto importante per la progettualità dello scalo. "Altro tassello fondamentale per l'operatività del Caravaggio, sarà il collegamento ferroviario diretto tra

ORT

Giovanni Sanga,
presidente di Sacbo



Milano e Orio al Serio. Sono iniziati lo scorso gennaio i lavori sulla nuova tratta tra Bergamo e l'aeroporto che si prevede termineranno nel 2025 per essere disponibile e che saranno pronte per i Giochi olimpici invernali Milano Cortina 2026. Con il nuovo collegamento si andrà da Bergamo a Orio al Serio in dieci minuti, mentre da e verso Milano la connessione su rotaia diretta con l'aeroporto è stimata in circa cinquanta minuti". D'altro canto, per lo scalo bergamasco, l'ultimo triennio è stato di grande ripresa; basti

dossier Lombardia

PROGETTO DI COMUNICAZIONE IDEATO DA **LUCA RAPETTI**

L'Aeroporto di Milano Bergamo prende il volo

E si conferma strategico ponte tra Oriente, Occidente e il mondo intero. Intervista con il presidente di Sacbo, Giovanni Sanga

pensare che per l'anno in corso è previsto un transito di oltre 17 milioni di passeggeri, con un forte incremento rispetto al 2023, in cui è stata già superata la quota raggiunta nel 2019, l'anno precedente alla pandemia. "Nel periodo estivo il nostro aeroporto conta oltre 150 destinazioni. Sono aumentati soprattutto i collegamenti verso l'Oriente, in particolare verso la Turchia e gli Emirati Arabi. Abbiamo due voli giornalieri su Dubai, il quale a sua volta conta 220 collegamenti con gli scali di tutto il mondo. Tramite l'aeroporto di Dubai, il Caravaggio assume una connotazione intercontinentale, caratteristica molto apprezzata in particolare da imprenditori e manager di ogni comparto".

Ma non solo: Milano Bergamo è meta privilegiata di ragazzi italiani che studiano all'estero e rientrano nel Bel Paese nel fine settimana, ma anche di studenti stranieri che partono per casa dall'università di Bergamo, polo accademico internazionale, per poi rientrare a inizio corsi. E lo scalo si presta anche per ricongiungimenti familiari e chi viaggia per convegni, attività di ricerca, iniziative di grande spessore culturale. "Saremo sempre più un ponte tra Oriente, Occidente e il mondo intero", conclude Giovanni Sanga. ■

- Elena Marzorati -

PREFABBRICATI MOIOLI SRL

Opere prefabbricate green e ad alta prestazione. Attiva da 52 anni, l'azienda garantisce la realizzazione di edifici "chiavi in mano"

Un'esperienza nella produzione e realizzazione di strutture prefabbricate industriali, commerciali e infrastrutturali lunga 52 anni e contrassegnata dallo sviluppo di diverse tipologie costruttive: strutture con caratteristiche fisico-meccaniche a elevata resistenza e non comunemente riscontrabili sul mercato. Un marchio che, in virtù della propria strutturazione interna, garantisce opere "chiavi in mano" in quanto capace di rispondere alle esigenze del cliente, sia per la parte prefabbricata che per tutta la parte edilizia realizzata in cantiere, compresi impianti fotovoltaici.

Un marchio che, in 52 anni, non ha mai cambiato né il nominativo, né il codice fiscale. A legare insieme tutte queste peculiarità è la qualità diffusamente riconosciuta. È con queste caratteristiche che Prefabbricati Moioli ha ormai costruito una lunga storia nel settore, ponendosi come punto di riferimento nel Nord d'Italia e in Svizzera. Avviata dai fratelli Moioli nel 1972, è un'azienda che da un lato ha saputo

conservare e mantenere le solide radici familiari, dall'altro lato ha sviluppato capacità innovative e progettualità al fine di affrontare al meglio i cambiamenti del settore e del mercato. "Nel tempo abbiamo organizzato al nostro interno una divisione per poter realizzare edifici chiavi in mano, occupandoci cioè sia della parte prefabbricata sia di quella edile", spiegano Pietro, Fabio e Gianfranco Moioli, amministratori della società. In tal modo oggi il centinaio di collaboratori è diviso quasi equamente tra il settore prefabbricato e quello delle opere edili, con il vantaggio di portare in cantiere la medesima conoscenza e competenza costruttiva tipica di Moioli. "Per affrontare le nuove esigenze energetiche delle imprese - continuano zio e nipoti - abbiamo sviluppato al nostro interno anche efficienti competenze per poter installare impianti fotovoltaici sui capannoni industriali in fase costruttiva, diventando sempre più interlocutori unici". Rappresentano ulteriori asset competitivi della società "gli



LA SEDE DELL'AZIENDA

investimenti che abbiamo effettuato per poter realizzare edifici secondo diverse modalità costruttive, in modo da poter rispondere a gran parte delle richieste del mercato. Non da ultimo, siamo tra i pochi a realizzare strutture con elevata capacità di resistenza per forti portate". Nel complesso, un know-how e un'organizzazione che sta garantendo un solido presente alla società e "un futuro prossimo che si prospetta positivo", concludono Pietro, Fabio e Gianfranco Moioli.

PREFABBRICATI MOIOLI



LA SEDE PRODUTTIVA

I maestri dell'assemblaggio guardano al futuro

Da oltre 40 anni la bergamasca Cosberg è tra le eccellenze internazionali nel settore della mecatronica

Tradizione e modernità, passato e futuro, continuità e rinnovamento... Quando si dice un passaggio generazionale di successo: così è stato per Cosberg, azienda di Terno d'Isola, in provincia di Bergamo, che dal 1982 progetta e realizza soluzioni taylor made per l'automazione dei processi di montaggio destinate a diversi settori del manifatturiero quali, per esempio, componenti per automotive, elettromeccanico, cosmetico, farmaceutico. Gli impianti di montaggio firmati Cosberg sono "ready to run", ovvero pronti per essere facilmente trasportati e installati in qualsiasi parte del mondo e studiati per ridurre al minimo ogni tipo di fermo macchina, nonché per essere utilizzati anche da tecnici non specializzati. Se a fondarla è stato il cavalier Gianluigi Viscardi, attuale presidente onorario, insieme ai fratelli, dal 2022 alla guida ci sono i suoi figli, Michele e Paolo, che stanno traghettando l'impresa di famiglia verso una nuova fase di crescita. Ai valori imprenditoriali di sempre, come flessibilità, creatività e cura del cliente, si uniscono una visione all'avanguardia e un nuovo modello manageriale, tipico delle grandi realtà internazionali. "Con il progetto 'Conoscenza Globale' valorizziamo e condividiamo il talento e il know-how all'interno dell'azienda, considerandolo un capitale imprescindibile", spiega Michele Viscardi, amministratore delegato della società, che, oltre a una

Attenzioni e risorse vengono dedicate anche al rapporto con il territorio, in particolare con le scuole e le università, anche in un'ottica di responsabilità sociale



I fratelli Michele Viscardi (Ceo) e Paolo Viscardi (engineering director)

seconda sede in Toscana, vanta tre filiali all'estero, in Francia, Slovenia e Brasile, per un totale di circa 100 dipendenti, e quattro società consociate (Automac, Cosvic, MoxMec e Miraitek). Altrettanto importante è lo spirito d'innovazione, che da sempre contraddistingue Cosberg: "Con una media di 2-4 brevetti depositati all'anno, investiamo nella ricerca il 10-15% del nostro fatturato, che si attesta sui 20 milioni di euro, di cui il 60-70% derivante dall'export in tutto il mondo". A questo proposito "possiamo contare su un ufficio tecnico per la progettazione meccanica, a cui si aggiungono i team di progettisti interni dedicati ai software e alla parte elettrica", aggiunge Paolo Viscardi, che ricopre il ruolo di direttore tecnico. "Puntiamo costantemente sullo studio di nuove soluzioni per l'automazione industriale, ma anche sul continuo miglioramento dei processi interni, dal marketing alla produzione". Attenzioni e risorse vengono dedicate anche al rapporto con il territorio, in particolare con le scuole e le università, anche in un'ottica di responsabilità sociale: Cosberg accoglie numerosi gruppi di studenti l'anno e vanta diverse collaborazioni con atenei, ospitando decine di stagisti. Il futuro è già ben delineato. Partendo dalle solide fondamenta costruite nei primi quattro decenni, sono già in atto importanti cambiamenti che porteranno espansione e crescita su più fronti: mercati esteri, fatturato e risorse umane. ■



COSTRUIAMO UN FUTURO SOSTENIBILE

TDK SERVICE, specializzata in impiantistica civile, industriale e commerciale, spazia dalla realizzazione di impianti elettrici, meccanici e fotovoltaici alla fornitura di energia elettrica da fonti rinnovabili



Costruire una rete energetica a prova di futuro. È questa la sfida di TDK SERVICE con sede in Desenzano del Garda (Brescia), azienda in prima linea per accelerare il passaggio all'energia sostenibile. Nata come ditta tecnica operante nel settore degli impianti elettrici e meccanici, TDK SERVICE ha scelto di abbracciare l'universo delle energie alternative rinnovabili, con la realizzazione di sistemi di energia solare con pannelli fotovoltaici per privati, aziende e amministrazioni locali ma anche per centri commerciali, negozi, industrie e infrastrutture. Forte di ben 90 maestranze

“Non ci limitiamo a realizzare progetti di efficientamento energetico, desideriamo essere un esempio di pratiche sostenibili a partire da azioni concrete in azienda”

divise in una serie di squadre altamente specializzate, TDK SERVICE punta a espandersi soprattutto nella direzione delle energie rinnovabili, della domotica e dell'efficientamento energetico degli edifici. “Crediamo fortemente nel green non solo per quanto riguarda gli impianti che realizziamo ma anche attraverso investimenti legati alla nostra attività: sono stati acquistati numerosi automezzi elettrici per la flotta aziendale ed è stato da poco installato sulla sede aziendale un moderno impianto fotovoltaico che produrrà all'anno 1.000.000 kWh. Con l'energia prodotta costituiremo una comunità energetica e daremo dei benefit alle nostre risorse - racconta il Ceo Maghella - Al fine di ridurre l'impatto ambientale è stato implementato un sistema domotico che permette di monitorare e gestire il consumo di energia in modo intelligente.

Inoltre, grazie all'illuminazione completamente a led e all'uso di materiali riciclati stiamo riducendo il volume di rifiuti e le nostre emissioni”. Per TDK SERVICE la sostenibilità non è solo un obiettivo, ma una vera e propria missione. Giorno dopo giorno dimostra il proprio impegno verso l'innovazione e la sostenibilità degli stili di vita e dei processi industriali guardando alla green energy come elemento chiave del futuro. “Non ci limitiamo a realizzare progetti di efficientamento energetico, desideriamo essere un esempio di pratiche sostenibili a partire da azioni concrete in azienda - sottolinea Maghella - Le persone sono la nostra prima risorsa, per questo condividiamo con loro i valori che guidano questo nostro impegno quotidiano”. Quello degli impianti fotovoltaici è solo uno dei numerosi servizi offerti dall'azienda, oggi realtà consolidata nell'impiantistica tecnologica che opera a livello nazionale ed europeo. Una nuova linea di sviluppo in forte crescita è dedicata al servizio di general contractor, pensata per offrire un pacchetto completo a chi necessita anche di piccole opere di ristrutturazione.

TDK
IMPIANTI TECNOLOGICI

Quando l'azienda è team-driven

L'importanza della squadra per Ala Guizzi, specialista in prodotti destinati a forni per trattamento termico

“Il miglior investimento di un'impresa sono le persone. Trasparenza e dialogo tra collaboratori e management sono fondamentali. Ed egualmente con i fornitori: occorrono partner collaborativi, per questo li selezioniamo con cura. È altresì importante creare sinergie con i competitor del settore, per suddividere in modo equilibrato le aree di competenza sia in termini geografici sia di prodotto”.

È un fiume in piena Anselmo Guizzi, titolare di Ala Guizzi di Desio (provincia di Monza e della Brianza), specializzata in attrezzature saldate, fuse e misto-fuso saldato, parti di ricambio per forni, come tubi radianti, muffole, storte per generatori Endo e i particolari di carpenteria in acciaio inossidabile. Anche sul fronte clientela le idee sono chiare: “Grazie all'assoluta qualità dei nostri prodotti e

servizi, garantiamo la massima soddisfazione offrendo un pacchetto completo di certificazioni e tracciabilità dei nostri prodotti, condividendo con il cliente finale risultati e soluzioni tecniche, personalizzando di conseguenza il servizio”. Strategie vincenti che giustificano il successo dell'azienda nel tempo: Ala Guizzi è una realtà storica del territorio, fondata nel 1961; sin dall'inizio ha collaborato con importanti nomi dell'industria italiana, fidelizzandoli grazie agli elevati standard qualitativi stabiliti dal fondatore, Antonio Guizzi, padre di Anselmo e mantenuti nei decenni.

“Anche in periodi critici, abbiamo sempre cercato di spingerci oltre, esplorando nuovi mercati, sperimentando materiali inediti ma più performanti, partecipando a manifestazioni fieristiche di settore allo scopo di aumentare visibilità sui mercati internazionali”. Anche diversificare fa parte della filosofia aziendale: oltre all'automotive, l'impresa di Desio collabora con svariati altri settori connessi ai trattamenti termici. “Produciamo particolari su misura a disegno concordato con il committente, che è il nostro primo collaboratore. Non esito ad affermare che la garanzia per i nostri clienti è scritta nella nostra storia”, conclude Guizzi. ■



Il team di Ala Guizzi



Progettazione, costruzione di stampi, stampaggio di particolari pressofusi in leghe leggere, finiture meccaniche speciali, lavorazioni accessorie e controllo qualità sono i servizi che Milpres garantisce ai clienti grazie a un team specializzato e competente

L'innovazione è la chiave del cambiamento

Interconnessione e digitalizzazione dei processi per la storica fonderia Milpres

Mantenere la competitività durante una fase di grande incertezza macroeconomica come quella attuale è fondamentale per una Pmi. E anzi, "sono proprio i periodi di crisi a richiedere grandi cambiamenti e investimenti importanti per essere pronti alla ripresa del mercato", racconta Antonella Tenti, amministratrice delegata di Milpres, la fonderia di Venegono Inferiore, in provincia di Varese, che da più di 60 anni opera nel settore della pressofusione di leghe di alluminio, producendo getti pressofusi di elevata qualità per i settori dell'arredamento di alta gamma e automobilistico, elettronica e illuminazione,

meccanico e tessile. "Negli ultimi anni abbiamo dato avvio a un processo di innovazione tecnologica importante, abbiamo rinnovato il parco macchine, migliorato l'efficiamento energetico dell'azienda e nei prossimi mesi prevediamo di terminare questo processo di interconnessione e integrazione delle macchine di produzione, schedulazione e forecasting con il sistema di gestione aziendale. Il passo successivo sarà la digitalizzazione del magazzino e del reparto forniture", spiega Antonella Tenti.

Per Milpres è stato fondamentale investire sia in innovazione tecnologica, con l'acquisto di due macchine di pressofusione a risparmio energetico e di tonnellaggio superiore alle precedenti, sia in innovazione 4.0, digitalizzando il parco macchine del reparto produzione e del reparto lavorazioni nell'ottica di un'attività performante basata sulla qualità, ma anche con grande attenzione alla sostenibilità, con l'aggiunta di termoregolatori a bordo macchina e impianti di osmosi inversa per



Antonella Tenti, amministratrice delegata di Milpres

le acque di lavorazione. Una scelta che l'amministratrice delegata Antonella Tenti e il marito Nicola Rizzo, imprenditore, hanno ritenuto cruciale nel contesto industriale moderno, all'interno del quale garantire altissima qualità, consegne in tempi certi e consulenza è fondamentale per il successo e il prestigio dell'azienda. Anche alla luce del ruolo diverso che nel tempo ha assunto Milpres: "L'azienda è nata nel 1964 come attività artigianale fondata da mio padre, che aveva esperienza nel settore della plastica ed ebbe l'intuizione di iniziare la lavorazione dell'alluminio, un materiale nuovo a quei tempi", racconta l'amministratrice. "All'inizio la richiesta dei clienti si limitava alla stampaggio di un particolare, ma oggi la domanda del mercato è totalmente differente e il nostro ruolo è quello di veri consulenti per i clienti, appartenenti per un 65% al mercato italiano e per un 35% al mercato estero, soprattutto tedesco". Progettazione, costruzione di stampi, stampa di particolari pressofusi in leghe leggere, finiture meccaniche speciali, lavorazioni accessorie e controllo qualità sono i servizi che Milpres garantisce ai clienti grazie a un team specializzato e altamente

competente, "fondamentale per l'azienda ed estremamente difficile da trovare nel nostro settore", sottolinea Nicola Rizzo. "L'esperienza e la preparazione del nostro staff ci permettono di garantire ai clienti la realizzazione di qualsiasi tipo di parti pressofuse secondo i più alti standard di qualità industriale e, grazie a una rete di partner sul territorio, assicuriamo ai clienti una gamma davvero ampia di finiture, che vanno dalle verniciature alle cromature e ai trattamenti termici. Tutte le aziende con cui lavoriamo operano con il medesimo standard qualitativo", ci tiene a precisare l'imprenditore. Da oltre 20 anni Milpres possiede le certificazioni che attestano i requisiti di qualità e il sistema di gestione ambientale, e lavora per il miglioramento continuo in termini di impatto ambientale per emissioni in atmosfera, rumore, smaltimento rifiuti e riciclo interno dell'acqua di lavorazione. ■

■ ■ ■ IN CONNESSIONE CON IL TERRITORIO

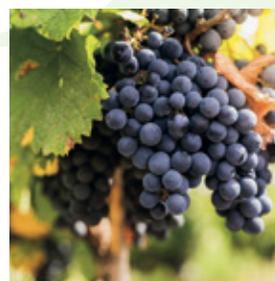
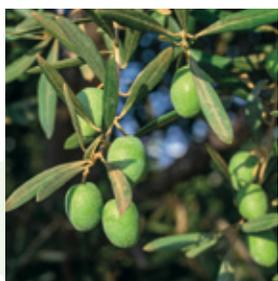
Rispetto delle persone, attenzione al territorio sia in termini ambientali che di collaborazione e partnership con realtà locali sono valori che - da sempre - caratterizzano l'azienda. Da anni Milpres ha introdotto un codice etico aziendale per trasparenza e condivisioni dei principi che sente propri: l'impegno a garantire alti standard ambientali e qualitativi nel territorio varesino in cui affonda le proprie radici, di tutela dei lavoratori, della salute e sicurezza sul lavoro, di supporto alla comunità per crescere anche in una dimensione condivisa.

dal 1996 specializzati nella nutrizione del vegetale



OPENGREEN

Metti la vita nel tuo terreno!



LA NOSTRA MISSION

QUALITÀ PRODOTTI: un'offerta di prodotti d'eccellenza, con contenuti tecnici, innovativi e originali, ottenuti con processi produttivi d'avanguardia e tecnologie molto avanzate, in grado di migliorare l'efficienza delle unità fertilizzanti e di ridurre contemporaneamente gli sprechi.

RETE DI VENDITA: la professionalità degli uomini della nostra organizzazione, che sono in grado di proporre non solo un prodotto fine a sé stesso, ma un piano di concimazione completo che sfrutta le caratteristiche dei nostri fertilizzanti, con una riduzione delle unità fertilizzanti impiegate.

IL CLIENTE AL PRIMO POSTO: la creazione di relazioni stabili e durevoli con la rete distributiva, "il cliente al centro del nostro interesse", non è solo uno slogan ma un impegno categorico, che la nostra azienda pone al primo posto tra i nostri obiettivi. Questo è realizzabile solo creando rapporti di fiducia e di partnership lungo tutta la filiera produttiva e commerciale.

FILOSOFIA OPEN GREEN: il nostro logo, rappresenta simbolicamente una mano tesa verso un'agricoltura consapevole e sostenibile ed una gestione più razionale di uno dei fattori produttivi (la nutrizione delle piante) tra i più difficili ma con un'incidenza significativa sull'obiettivo

finale che dobbiamo perseguire: ottimizzare produzione e qualità in un contesto di sostenibilità. Questo risultato oggi è realisticamente possibile anche grazie ai nostri fertilizzanti e biostimolanti di ultima generazione, di cui la moderna agricoltura non potrà fare a meno.

IL NOSTRO TEAM



Via Ruffini, 22 - Cremona - Tel. +39 0372 434499 - info@opengreen.it

www.opengreen.it



Marco Bergogni, fondatore di Spi - Società Prefabbricati, con i due figli

Calcestruzzo sostenibile? Difficile, ma non impossibile

Produzione fuori sede, sostenibilità e diversificazione: questa la ricetta di Spi nel mondo dei prefabbricati per infrastrutture

Un'azienda giovane che vanta però l'esperienza di 35 anni dei suoi manager: parliamo di Spi Società Prefabbricati per Infrastrutture, con sede legale a Cremona e due sedi produttive in provincia di Alessandria. L'azienda nasce nel 2021 dall'idea di Marco Bergogni, professionista di lunga e profonda esperienza nel mercato della prefabbricazione in calcestruzzo, insieme alla direzione della holding serba Kmz, già a capo di altre realtà del mondo prefabbricati ed edilizia. Oggi produce conci in cemento armato strutturale principalmente per il rivestimento di gallerie, ma che hanno trovato uso anche in alcune opere idrauliche di grande portata. La peculiarità di Spi è la scelta di produrre fuori sede, potremmo quasi dire a "chilometro zero" rispetto al cantiere: per riuscirci, l'azienda

La peculiarità di Spi è la scelta di produrre fuori sede, potremmo quasi dire a "chilometro zero" rispetto al cantiere

individua delle strutture idonee alla produzione vicino alla zona di cantiere e con le caratteristiche adatte al tipo di commessa da realizzare, quindi trasferisce lì la produzione. Una decisione dettata dalla precisa volontà di sostenibilità massima del prodotto, abbattendo costi ed emissioni dei trasporti. "Anche in tema di miscele di calcestruzzo stiamo ricercando un prodotto sempre più eco friendly, lavorando su miscele con materiali di riciclo - spiega Bergogni - La nostra ricerca e sviluppo sta inoltre lavorando su un calcestruzzo in cui l'armatura in metallo viene sostituita dalla fibra di vetro, che è meno soggetta a corrosione e garantisce le stesse performance dell'acciaio".

Tra le opere più importanti, le gallerie dell'alta velocità Milano-Genova, lo scolmatore del Bisagno in realizzazione (opera idraulica formata da un tunnel sotterraneo di 9 metri di diametro, lungo 6 chilometri per un totale di 3.300 anelli pari a 76 mila metri cubi, che serve a deviare le acque del torrente Bisagno ed evitare che allaghi Genova in caso di forti piogge) e lo scolmatore mediano di Torino (utile come fognatura per la città, 4 metri di diametro e lungo 11 chilometri, in totale 32 mila metri cubi per 7.764 anelli). Opere importanti che hanno portato a crescere anche il fatturato dell'azienda, passato da 1 milione di euro nel 2021 a 11 milioni previsti per l'anno in corso con la prospettiva di attestarsi sui 20 nel 2025. Traguardi raggiunti anche grazie alla ricerca e sviluppo e alle certificazioni ottenute, tra cui quella di Anas per la produzione delle barriere di sicurezza (new jersey), con la quale Spi mira anche a diversificare la produzione per essere sempre leader sul mercato dei prefabbricati per infrastrutture. ■

L'intraprendenza vincente tra flessibilità e visione

Paladino Costruzioni: edilizia e impiantistica d'eccellenza da un unico interlocutore

Un general contractor che offre un servizio completo ai clienti della Lombardia e del Nord Italia, reperibile 365 giorni all'anno, 24 ore su 24: "Operiamo sia nel settore edile, sia in quello impiantistico, proponendoci quale unico interlocutore per progetti d'ampio respiro. Garantiamo standard d'eccellenza nella realizzazione e nella manutenzione delle opere, implementandole con sistemi di qualità rispettosi delle normative vigenti". Parola di Andrea Paladino, fondatore e capo di Paladino Costruzioni con sede a Seregno, nel cuore della Brianza. Oggi l'azienda segue una gestione organizzata, strutturata e basata sulle certificazioni di qualità ed Esg (Environmental, social and governance), elementi di enorme affidabilità per i clienti. Sono quattro i comparti di specializzazione: edile, elettrico, idraulico ed efficientamento energetico.

"L'uno è trainante per l'altro", sottolinea Paladino. "Ogni comparto può contare su una rilevante struttura operativa, dotata di attrezzature specifiche e di moderni mezzi di trasporto. Anche le risorse tecnico-strumentali sono notevoli, come pure il personale altamente specializzato che ci consente di ottenere risultati di produzione superiori alla media rispetto ai nostri diretti concorrenti,

con quotazioni competitive sui territori di competenza". L'impresa di Seregno può contare su un team di circa un centinaio di persone, con un'importante percentuale di quote rosa e un'ottima collaborazione tra junior e senior. "Le idee fresche e l'organizzazione dei giovani sono linfa vitale per la nostra azienda e ben si uniscono all'esperienza dei nostri collaboratori più maturi" puntualizza Paladino. Ma quali sono i progetti per il prossimo futuro di questa dinamica realtà? "Puntiamo a consolidarci ulteriormente sul difficile mercato dei general contractor, dominato da colossi del settore e ambiamo anche a introdurci nel comparto della grande distribuzione organizzata. Grazie alla nostra intraprendenza, affidabilità e puntualità, sono certo che riusciremo presto a raggiungere i nostri prossimi obiettivi", conclude Andrea Paladino. ■



Andrea Paladino,
fondatore e amministratore

In Paladino Costruzioni ogni comparto può contare su una rilevante struttura operativa, dotata di attrezzature specifiche e di moderni mezzi di trasporto

Una squadra vincente

I valori e i progetti di Tecsystem, specialista del controllo della temperatura

Erano i primi anni Ottanta quando Roberto Conca, fondatore e capitano di Tecsystem, creò la prima centralina elettronica a microprocessore destinata a proteggere i trasformatori dai pericoli derivanti dai sovraccarichi termici.

Da allora sino a oggi, Tecsystem - con sede a Corsico e filiali in Egitto, Cina, Brasile e Dubai - ha sempre investito nella ricerca e nello sviluppo di soluzioni all'avanguardia per il controllo della temperatura e nella continua formazione professionale delle sue risorse, garantendo ai propri clienti prodotti affidabili e aggiornati. Oggi il team esperto e affiatato di Tecsystem ha fatto tesoro della filosofia lungimirante di Roberto Conca e guarda al futuro con slancio e ottimismo, come ci racconta Elisabetta Conca, figlia del fondatore, protagonista in azienda da oltre 30 anni: "La nostra evoluzione, il cui punto di svolta risale al 2006 quando abbiamo iniziato a proporci come produttori e non più come semplici distributori, è fortemente radicata nell'innovazione, con una connotazione sempre più smart di una gamma che, accanto alle apparecchiature elettroniche ed elettromeccaniche destinate a gestire la temperatura di motori, generatori e trasformatori in modo tradizionale, offre soluzioni personalizzate e a basso impatto energetico per clienti in tutto il mondo".

Tecsystem è un'impresa internazionale in continua crescita, il cui punto di forza sono i collaboratori che operano uniti da una veduta d'insieme comune, perseguendo obiettivi d'eccellenza.

"Ascolto, empatia, intuizione, concezione di azienda come famiglia

allargata. Senza questi valori, per un'impresa, è più difficile rimanere sulla cresta dell'onda per anni o addirittura decenni".

Oggi l'azienda può contare anche sul prezioso contributo del nuovo direttore generale, Cesare Campisi che, dopo aver gestito per dieci anni la filiale cinese, sta riorganizzando la sede italiana di Tecsystem nel nome dell'innovazione e della competitività.

"Stiamo infine valutando un ulteriore sviluppo in America Centrale e, come già avvenuto in passato con mio padre, non smetteremo mai di investire in nuove tecnologie", conclude Elisabetta Conca. ■

Tecsystem è un'impresa internazionale in continua crescita, il cui punto di forza sono i collaboratori



Da sx Elisabetta Conca, ceo di Tecsystem con il team



A dx Ivan Montini, direttore generale di Brixia Metal Finish, con il figlio Nicolò Montini

Lavorazioni metalmeccaniche crescono

I servizi di Brixia Metal Finish per la filiera centrano il controllo e la flessibilità

La filiera della metalmeccanica racchiude in sé molti attori diversi per dimensioni, tipologie di lavorazioni e specializzazioni. In Italia si tratta per lo più di Pmi che fanno parte di una catena di fornitura che si allunga fino al cliente finale per offrire componenti complesse, come nel caso dell'automotive per fare un esempio. Tra i molti piccoli e medi, solo alcuni si distinguono per il mercato: l'accento posto su due fattori chiave, l'estrema attenzione al controllo del prodotto e la pronta consegna: uno di questi è la Brixia Metal Finish.

I principali numeri dell'azienda: oltre 50 dipendenti e 500.000 pezzi processati mensilmente (nel 2023) con un 2024 in crescita. Ivan Montini: "La scelta strategica è aver investito molte risorse nel formare i nostri operai a una precisione maniacale"

L'azienda vede i natali a Brescia, una delle aree calde in Europa per la catena di fornitura del mondo automotive, giusto per rimanere in tema. Basti pensare che il 35% dei componenti di tutti i motori tedeschi sono realizzati e lavorati a Brescia. Appare dunque chiaro anche ai non addetti ai lavori che la città lombarda sia luogo d'eccellenza per la meccanica e la metalmeccanica. Brixia Metal Finish lavora una quantità importante di parti di impianti sterzanti al mese, in un 2024 non certo brillante per il settore, con un'attenzione particolare per il controllo del prodotto, una procedura condotta minuziosamente.

"La scelta strategica operata negli anni, che oggi ci contraddistingue agli occhi dei nostri clienti, è aver investito molte risorse nel formare i nostri operai alla ricerca dei difetti del pezzo - spiega Ivan Montini, direttore generale dell'azienda - Uno sforzo volto a ripulire a mano tutti i singoli pezzi prodotti con maniacalità e precisione: il difetto non è concesso". I servizi di "sgrossatura" come la sabbatura, la granigliatura, la burattatura e la smerigliatura servono a trasformare il materiale grezzo in un prodotto finito che risponda a un livello di qualità altissimo capace di soddisfare le multinazionali più esigenti. Una qualità che deve andare a braccetto con la flessibilità perché, come spiega Montini, "oggi anche le grandi imprese e le multinazionali non ragionano più a tre mesi ma anche di settimana in settimana".

Chi non garantisce la massima flessibilità e la pronta consegna del pezzo viene tagliato fuori dal mercato. ■

La soluzione per respirare sempre aria pura

Pas Pure Air Solutions è specializzata nella pulizia, riqualificazione, bonifica e sanificazione di canali aeraulici e cappe, ma non solo

“Grazie alla tecnologia avanzata e innovativa, possiamo definirci azienda leader nel settore di bonifica e sanificazione canali aria, attraverso severi protocolli, il completo ripristino a norma igienica degli impianti di condizionamento. Tali attività sono eseguite su ogni elemento dell'impianto aeraulico (Uta, canali, bocchette, griglie, anemostati, serrande, silenziatori, batterie, fan-coil e split) e assicurano il totale abbattimento delle cariche inquinanti”. Enea Murataj è il Ceo di Pas Pure Air Solutions Srl, azienda che ha fondato nell'aprile 2018 a Trescore Balneario, in provincia di Bergamo. “Annualmente puliamo tra i 50.000 e gli

80.000 metri di canalizzazione aria, rivolgendoci ad aziende pubbliche e private. I nostri maggiori clienti fidelizzati sono ospedali pubblici e privati, case di cura, strutture private, capannoni industriali, catene di supermercati”. Non solo: Pas Pure Air Solutions, che oggi conta 13 dipendenti ed è attiva in tutto il territorio nazionale, dal 2023 annovera tra le attività anche la progettazione e posa in opera di canali in lamiera e in PaI, e il servizio di manutenzione e costruzione di impianti termici: “Avvalendoci di figure professionali specializzate, proponiamo al cliente un progetto personalizzato in base alle specifiche esigenze e poi ne seguiamo le fasi successive di fornitura e installazione”. L'azienda si occupa inoltre di manutenzione idraulica: “Offriamo alla clientela attività ordinarie e straordinarie, che vanno dall'accensione e spegnimento delle caldaie agli interventi in caso di eventuali guasti, con la sostituzione dei componenti danneggiati all'interno dell'impianto idraulico”. Professionalità vuol dire anche certificazioni: Pas Pure Air Solutions è membro di Aiisa, l'Associazione Italiana Igienisti Sistemi Aeraulici, pioniera nel settore dell'ispezione, pulizia, bonifica dei sistemi Hvac (Heating, Ventilation and Air Conditioning), e di Nadca (National Air Duct Cleaners Association), partner statunitense della stessa Aiisa, che esprime il massimo standard internazionale per l'ispezione tecnica e la bonifica degli impianti aeraulici. ■

Professionalità vuol dire anche certificazioni: Pas Pure Air Solutions è membro di Aiisa, l'Associazione Italiana Igienisti Sistemi Aeraulici, pioniera nel settore dell'ispezione, pulizia, bonifica dei sistemi Hvac



Il team di Pas Pure Air Solutions

Il ponte tra l'Italia e i mercati internazionali

Promoest - Centro congressi e traduzioni è il partner ideale per l'internazionalizzazione attraverso convegni e fiere



Da sx Sara D'Ambrosio e Barbara Colonnello

Con un know-how consolidato e una visione chiara, Promoest continua a costruire ponti tra l'Italia e i mercati globali, contribuendo all'espansione delle piccole e medie imprese verso l'Arabia Saudita e la Cina.

Fondata a Genova nel 1991 e con sede a Milano, Promoest si distingue nel panorama delle aziende operanti nel settore degli eventi internazionali, specializzandosi nell'organizzazione di congressi e fiere. "Siamo accreditati - spiega Barbara Colonnello, Ceo di Promoest - con Iapco Association e puntiamo a eventi in Italia e all'estero, in particolare a Riad e Shanghai". La missione di Promoest è chiara: supportare le Pmi nell'internazionalizzazione, interpretando le loro esigenze e facilitando incontri tra dealer negli showroom. L'azienda si concentra in alcuni ambiti chiave: fashion, food, nuove tecnologie, nautica e arredamento, oltre al settore cosmetico. La sua capacità di gestire congressi internazionali si traduce in un efficace coordinamento tra diverse nazionalità, offrendo soluzioni personalizzate che rendono ogni evento un'opportunità unica di networking e crescita. Un aspetto distintivo è la gestione di incontri con delegazioni saudite e delle candidature di congressi dall'Arabia Saudita verso l'Italia, con particolare attenzione a Genova e Milano. In questo contesto, Sara D'Ambrosio collabora attivamente portando nuova energia e idee per il futuro di Promoest. ■

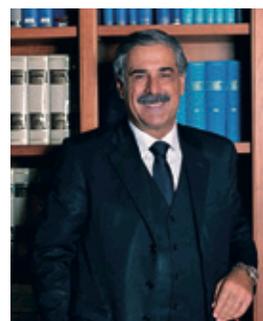
■ ■ ■ dossier **Lombardia** ■ ■ ■

Professione avvocato: Lombardia in testa

In controtendenza nazionale in regione aumentano gli avvocati, ma resta significativo il divario dei redditi per genere

La Lombardia è la prima regione in Italia per numero di avvocati e l'unica a registrare una crescita dell'1% degli avvocati attivi iscritti alla Cassa Forense (per lo più concentrati del distretto di Milano), in controtendenza rispetto al calo dell'1,8% a livello nazionale. Milano è il distretto in cui si registra un aumento degli iscritti parti all'1,5%. Inoltre, le avvocate lombarde guadagnano di più rispetto alle colleghe di altre regioni. Questo nonostante il gap con i colleghi uomini sia sempre il più alto d'Italia: circa il 60% in meno (pari a 67 mila euro) secondo un'analisi congiunta dei dati sul reddito e sulla parità di genere. Nel nostro Paese "Il numero totale degli avvocati - ha spiegato Antonello Martinez, presidente dell'Associazione Italiana Avvocati d'Impresa

- è sceso dai 225.513 del 2022 ai 221.523 del 2023". Un calo fisiologico ancor più se si tiene conto che l'Italia ha la più alta densità di avvocati in Europa. "Ci troviamo - ha concluso Martinez - in un mercato nazionale sovraffollato, dove i grandi studi legali d'affari sono concentrati tra Milano e Roma con un processo di aggregazioni che è ancora in corso e una parcellizzazione nel resto del Paese che non garantisce redditi ai livelli di altri Paesi europei. Ci sono anche i tanti legali che lavorano nelle aziende ma è un mondo diverso dalla libera professione. In Italia il percorso formativo e d'ingresso nella professione è più lungo e selettivo rispetto a tantissimi Paesi del mondo, forse si dovrebbe intervenire anche in questa direzione per imprimere una svolta a questa professione". ■



Antonello Martinez, presidente dell'Associazione Italiana Avvocati d'Impresa

- Margherita Fontana -

Distribuito da: Timeway Italy Srl www.timewaygroup.com info.italy@timewaygroup.com Codice referenza: 1693402

ALVIERO MARTINI

1^A CLASSE

WATCHES



07 | **1^A CLASSE** • novembre 2024

competenze strategiche

PROGETTO DI COMUNICAZIONE IDEATO DA **MARGHERITA PELUSO**

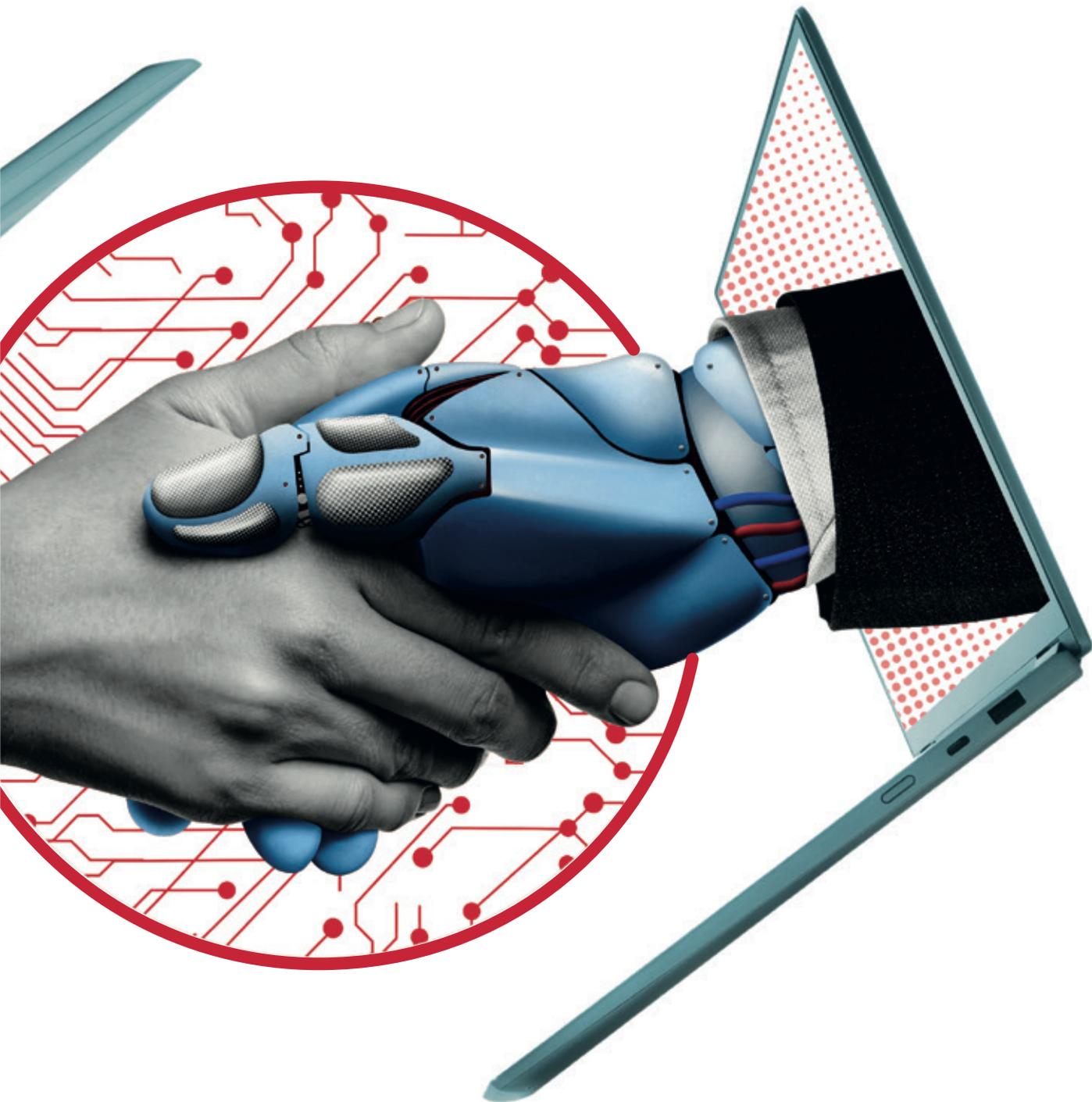
Il futuro tra espressioni umane e intelligenza artificiale

Dal programma al dialogo, dall'istruzione che segue rigide regole alla portata di pochi esperti alla parola molto più libera e alla portata di tutti: il cambiamento epocale è in atto e l'AI è pronta a modificare le nostre relazioni, valorizzandole

L' intelligenza artificiale si profila a tutti gli effetti come un passaggio epocale per la trasformazione digitale delle organizzazioni, delle imprese, della società e delle città ed è palese la consapevolezza di quanto il suo impatto sia davvero maggiore rispetto alle precedenti fasi di progresso digitale. Per quale motivo? Perché per l'essere umano cambierà del tutto il modo di usare le macchine. Infatti, il cardine della comunicazione uomo-macchina non sarà più il software, l'istruzione e il comando, ma sarà l'idioma naturale (prompt) nella lingua madre delle singole persone, espresso vocalmente, senza più tastiera e mouse. A confermarlo anche il focus della settimana "Milano Digital Week", l'evento

diffuso e collettivo in città, focalizzato su sviluppo e innovazione digitale dedicata a imprese e cittadini, che lo scorso mese di ottobre è stato protagonista nel capoluogo lombardo, attirando l'attenzione di imprenditori e aziende evolute con 186 eventi, 70 location, cinque giorni, 100 relatori. Dal programma al dialogo, quindi, dall'istruzione che segue rigide regole alla portata di pochi esperti alla parola, molto





più libera e alla portata di tutti. La fine di un'epoca, pare, con ripercussioni enormi sulla nostra esistenza e, imprenditorialmente, sul modo di gestire le aziende. E dunque se da un lato lo spazio per le intelligenze artificiali e i robot sarà sempre più esteso, dall'altro pare tornino in pole position il linguaggio, la comunicazione, la parola.

Le relazioni umane nelle imprese e in diversi ambiti, dunque, non scompariranno, anzi,

verranno valorizzate. Secondo le tendenze emerse durante i vari workshop, sarà recuperata la ricchezza degli scambi tra persone, oggi un po' in crisi. Cittadini, imprenditori, collaboratori, professionisti, studenti, lavoratori percepiranno l'AI come preziosa alleata, riscoprendo al contempo l'importanza della cultura umanistica, della creatività, della socializzazione. E tra gli imprenditori che abbiamo intervistato nelle prossime pagine della nostra rivista, l'importanza della dimensione umana non passa mai in secondo piano ed è imprescindibile dalle competenze digitali richieste a dipendenti e collaboratori. ■

- Elena Marzorati -

Avvocati al servizio delle imprese

I servizi di assistenza legale di Mgg Studio Legale Associato: dal Veneto all'intero Nord Italia

Una realtà moderna, dinamica, veloce, ad alto tasso di specializzazione. È questo l'identikit di Mgg Studio Legale Associato, in attività dal 2007, con sedi a San Bonifacio (Verona) e Milano.

“I nostri servizi di assistenza e consulenza legale altamente qualificati sono rivolti principalmente al mondo imprenditoriale e finanziario. Sin dal principio ci siamo dedicati prevalentemente ai capitani d'industria, ai manager e alle loro esigenze. La complessità della gestione imprenditoriale richiede infatti competenze sempre più specifiche e il nostro studio è in grado di assistere imprenditori, soci o amministratori in ogni fase dell'“esistenza societaria”, dichiarano gli avvocati e partner Nicola Maragna, Giuseppe Giacon ed Emanuele Ghiotto.

Dalla collaborazione con altri professionisti specializzati in diversi settori, è nato un team caratterizzato da flessibilità, expertise, multidisciplinarietà, in grado di garantire qualità e personalizzazione dell'assistenza, coinvolgendo tutte le branche del diritto.

“Inizialmente eravamo poche persone, oggi il nostro team conta trenta collaboratori, suddivisi in squadre specifiche di competenza. Trattiamo le tematiche più svariate: dalle operazioni di mergers & acquisitions al diritto societario, dalla gestione del passaggio generazionale alla

■ ■ ■ I SERVIZI

L'assistenza legale di Mgg include i seguenti settori: operazioni di mergers & acquisitions, societario, passaggio generazionale, crisi d'impresa, contenzioso e arbitrati, bancario e assicurativo, contrattualistica, proprietà intellettuale e privacy, amministrativo, recupero crediti, diritto tributario, diritti reali e immobiliari, diritto del lavoro, diritto agrario, diritto di famiglia.



Da sx Emanuele Ghiotto, Nicola Maragna e Giuseppe Giacon, avvocati e partner



**Studio legale Mgg:
da sempre a fianco degli
imprenditori del territorio
per fornire assistenza legale
altamente qualificata
in materia di impresa**

crisi d'impresa - quest'ultimi argomenti sono ricorrenti per il nostro studio - dalla contrattualistica agli arbitrati sino al recupero crediti. Molti gli interventi legati anche al settore bancario e assicurativo".

Mgg opera per prevenire l'insorgere di rischi legali e per risolvere i problemi delle imprese in modo, concreto, rapido ed efficace.

"Il nostro servizio è tailor made, poiché ciascun cliente è unico e necessita di attenzioni esclusive. Nel nostro studio, manager e imprenditori respirano la stessa atmosfera dinamica ed efficiente presente nelle loro aziende. Si rendono conto che il loro tempo - il bene più prezioso per chi gestisce una società - da noi è ottimamente investito e mai perso". Come già accennato, sono due le sedi di Mgg: la prima è a San Bonifacio, la seconda a Milano.

"San Bonifacio, a metà strada tra Verona e Vicenza, si localizza in uno dei distretti a più elevata imprenditorialità del Veneto, che spazia dall'agroalimentare alla meccanica: qui dal 2007 siamo uno degli studi specializzati più attivi e prestigiosi. La nostra consulenza, tuttavia, si estende all'intera Italia settentrionale: per questo motivo, nel 2014 abbiamo inaugurato anche la sede milanese, che ci consente di essere vicini ai clienti del Nord-Ovest".

"Molti clienti sono cresciuti con noi e di questo aspetto siamo molto orgogliosi. Ultimamente abbiamo investito in comunicazione, seguendo un percorso di rinnovamento della comunicazione online. Comunicare per noi significa anche fare rete. Per trattare casi specifici, siamo soliti coinvolgere svariati professionisti esterni al nostro studio, che magari successivamente consigliamo alle aziende in base alle necessità: per esempio, commercialisti, notai, temporary manager e molteplici altre figure professionali. Un buon network a nostro avviso è alla base del successo delle imprese, come pure del nostro studio".

Dunque, non solo esperti di crisi d'impresa e continuità aziendale: gli avvocati e i professionisti di Mgg hanno saputo costruire un ambiente di lavoro rigoroso e professionale, ma al contempo empatico verso gli imprenditori, autenticamente vicino al loro modus operandi.

"E continueranno a seguire questo percorso anche in futuro", confermano i soci. ■

Specialisti nel credito ai privati e in cessione del Quinto

Grazie a un team di elevata esperienza e all'implementazione dei sistemi tecnologici innovativi, Mce Finance è in grado di velocizzare le procedure burocratiche e le tecniche per la concessione dei prestiti

Mce Finance è un intermediario finanziario specializzato nel credito ai privati, con forte orientamento verso le soluzioni di cessione del Quinto, al servizio di quanti desiderino realizzare un sogno o far fronte a necessità improvvise e prioritarie.

Forte della competenza maturata in diversi anni nel settore finanziario e nell'erogazione del credito al consumatore, Mce Finance guarda al mercato finanziario puntando su tre elementi chiave: integrazione, cura e attenzione delle persone (interne, rete vendita e clienti), esperienza e competenza delle risorse umane.

La società, guidata da Vincenzo Giacomini da gennaio 2022 trova origine da un progetto di fusione di Dna Holding e Mce Locam, due solide realtà complementari, storicamente attive nel campo dei servizi finanziari alle persone, che hanno deciso di unire le forze per accettare nuove sfide. "Stiamo rafforzando la nostra struttura con l'obiettivo di trasformarci ulteriormente grazie a operazioni societarie con soggetti bancarie - spiega Vincenzo Giacomini, Ceo di Mce Finance - Il nostro obiettivo è quello di fare credito specializzato. Punto di forza è la nostra visione olistica, fortemente basata sull'integrazione finalizzata a rendere sempre più labili i confini tra struttura agenziale e struttura erogativa.

■ ■ ■ AZIENDA FULL DIGITAL A MISURA DI CLIENTE

Lo sviluppo di un know-how tecnologico fondato sulla piena digitalizzazione del processo di interazione con il cliente, il ricorso all'intelligenza artificiale nei processi, finalizzata a rendere più efficienti tempi e costi e analizzare le esigenze dei clienti sono i punti di forza del percorso di crescita di Mce Finance pianificato per i prossimi anni.

Grazie a un'attività di full digital il cliente può operare da casa senza interagire fisicamente con la struttura. L'intelligenza artificiale trova applicazione anche nel settore marketing e nell'ambito dell'efficientamento e ottimizzazione dei processi operativi. I prossimi passi vedranno Mce Finance intervenire sull'analisi e sull'interpretazione dei dati, mentre è in fase di attuazione l'analisi di applicazione dell'intelligenza artificiale nell'ambito dell'interazione con il cliente salvaguardando tuttavia il contatto umano.

Il nostro obiettivo è quello di facilitare l'accessibilità all'interno della nostra azienda. Le strutture commerciali che lavorano con noi, completamente integrate, costituiscono



Vincenzo Giacomini, Ceo di Mce Finance

una longa manus sul territorio". Un altro punto di forza di Mce Finance è racchiuso nel motto "Il futuro è adesso". "Con questo vogliamo ribadire - continua Vincenzo Giacomini - la nostra capacità di cogliere i macro-trend di settore selezionando le giuste nicchie e gli strumenti più efficaci, rendendoli immediatamente fruibili".

A contribuire al progetto di sviluppo di Mce Finance è anche l'implementazione dei sistemi tecnologici innovativi in continua evoluzione, progettati, realizzati e ottimizzati dal comparto interno di ricerca e sviluppo, che hanno permesso di velocizzare le procedure burocratiche e le tecniche per la concessione dei prestiti.

"Siamo molto focalizzati sulle esigenze del cliente. Puntiamo su una clientela costituita da dipendenti e pensionati e su nicchie di mercato da gestire con un approccio tailor made. Ogni anno soddisfiamo le esigenze di più di 106.000 clienti, ai quali forniamo con successo le nostre soluzioni finanziarie. La mia esperienza nel settore del credito retail nasce nel 1996. Allo stesso modo, tutta l'organizzazione aziendale vanta una lunghissima esperienza nel settore. Contiamo su un team di elevata esperienza e competenza, con forti rapporti di fidelizzazione, elevati standing professionali e track record significativi, grande

expertise e seniority". Mce Finance può fare affidamento su numerose sedi distribuite in tutta Italia. "Pensiamo che la presenza sul territorio - sottolinea Giacomini - abbia un grande valore e che l'unione tra la parte digitale e quella territoriale procuri ancora un vantaggio competitivo. È la vicinanza al cliente che ci permette di fornire soluzioni su misura per creare valore e dare i giusti strumenti alle persone per realizzare i propri progetti e desideri. ■

A contribuire al progetto di sviluppo di Mce Finance è anche l'implementazione dei sistemi tecnologici in continua evoluzione, progettati, realizzati e ottimizzati dal comparto interno di ricerca e sviluppo



Il metodo efficace e integrato per fare business

Il Gruppo Magnolia applica il modello Lean Six Sigma

Accanto al food, Magnolia ha focalizzato oggi il suo interesse in particolare sui settori della meccanica, della cosmesi e dell'energia

Diversificare. Fondata nel 2016 a Lugano da Fabio e Dalila Dossena, Magnolia ha scelto di applicare la regola chiave utilizzata in tanti anni di esperienza nei fondi di private equity e mergers & acquisitions alla propria attività. Oggi è diventato un Gruppo internazionale composto da 12 società attive in settori diversi: dalla consulenza agli investimenti in Pmi, dall'economia green all'immobiliare, fino ad arrivare all'industria dell'intrattenimento, dove ha realizzato per sei anni a Milano "Bottiglie aperte", un evento dedicato al wine capace di raccogliere il maggiore numero di operatori Horeca. "Non ci sbagliavamo. È diventato tutto così complicato e repentinamente mutevole che lavorare con una specificità assoluta e focalizzarsi su un



Il team del Gruppo Magnolia

■ ■ ■ ELIMINARE GLI SPRECHI

Il Gruppo Magnolia basa la sua azione sulla metodologia integrata del programma Lean Six Sigma. “Il programma Lean - spiegano Fabio e Dalila Dossena - si focalizza sull’eliminazione dello spreco di tutte le attività che non rappresentano un valore, ottenendo un effetto immediato sull’indicatore Ebitda”. Il programma Six Sigma “si concentra invece sui dati e sulle variabili per arrivare a processi snelli ed efficaci e indica un programma di gestione della qualità basato sul controllo dello scarto statistico, in modo tale da ottenere la qualità di un prodotto o di un servizio”. È questo il modello integrato attraverso cui il Gruppo interviene nella gestione globale dell’azienda “con lo scopo di sviluppare, ottimizzare e riorganizzare”.



unico settore è penalizzante”. In condizioni diverse, ciò che non cambia è il metodo, sempre il medesimo perché consente di “approcciare il business in modo rigoroso e preciso”. Magnolia si basa sull’adozione della metodologia Lean Six Sigma, un modello unico attraverso cui la società gestisce i progetti più articolati e affronta le sfide proposte dal mercato. Il Gruppo assiste player diversi, li aiuta a definire le linee di crescita, pianifica le nuove opportunità risolvendo le sfide più urgenti. Si parte da un business plan strettamente operativo e pratico e da un’attenta ‘value stream map’ per individuare gli sprechi nel complesso aziendale più esteso fino ad arrivare ai processi produttivi e di ‘lean manufacturing’.

Magnolia supporta clienti che hanno bisogno di ottimizzare i processi interni, aiutandoli a gestire i rischi d’impresa, a compiere azioni di ristrutturazione aziendale, a trovare le risorse necessarie per lo sviluppo corretto, sostenendo le aziende alla ricerca di cambiamenti profondi. Nonostante gli ambiti diversi e i progetti variegati, la condivisione degli strumenti pratici e dei principi etici utilizzati da Magnolia sono volti al rispetto, alla correttezza e alla trasparenza. Valori, spiega Dalila Dossena, racchiusi otto anni fa nel nome scelto per dare vita a questa nuova avventura che dava ulteriore slancio all’attività di famiglia incentrata nel food e in particolare nella intermediazione tra le aziende di fresco e freschissimo con la Gdo siciliana e più in generale del Sud Italia. “Ero con mio padre all’ombra della magnolia del nostro giardino di Brucoli, in provincia di Siracusa. Era alta come me quando l’abbiamo piantata, all’età di quattro anni. L’abbiamo curata, l’abbiamo vista crescere. Ci siamo resi conti che rappresentava esattamente la storia della nostra vita”.

Accanto al food, Magnolia ha focalizzato oggi il suo interesse in particolare sui settori della meccanica, della cosmesi e dell’energia. La consulenza è uno dei pilastri dell’intera attività. “Andiamo a individuare aziende piccole o medie piccole in difficoltà e le aiutiamo a risollevarsi intervenendo a livello finanziario, amministrativo, produttivo, commerciale e strategico. Il nostro obiettivo non è l’acquisizione,

ma quando ci piacciono particolarmente proponiamo l’ingresso in società con una quota. Il nostro lavoro sulla parte investimenti è proprio qui. Così è nato il Gruppo Magnolia”. Accanto a Fabio e Dalila Dossena, compongono il team Salvo Maugeri (food business development manager), Inaki Olaizola (lean production manager), Alessandro Ferrari (lean finance and administration manager), Eleonora Ceni (lean marketing and project managing manager) e Veronica Barbanera (lean back office manager).

Oltre alla consulenza, offrono servizi anche nell’organizzazione di reti vendita, in progetti speciali e start-up. Sono macroaree in cui il programma Lean si focalizza sull’eliminazione dello spreco di tutte le attività e l’esaltazione dei soli processi a valore, ottenendo un effetto immediato sull’indicatore Ebitda.

Il programma Six Sigma si concentra invece sui dati e sulle variabili per arrivare a processi snelli ed efficaci con il massimo tasso di qualità che il processo stesso consente ed indica un programma di gestione della qualità basato sul controllo dello scarto statistico, in modo tale da ottenere la qualità di un prodotto o di un servizio. Questo permette di individuare gli strumenti corretti per affrontare le criticità e di dare stabilità al nuovo processo di riorganizzazione, intervenendo direttamente sulle dinamiche aziendali che ne potrebbero bloccare i risultati. L’obiettivo finale è l’estrazione di valore. ■

Consulenza e certificazioni per le aziende del Centro-Nord Italia

L'ingegnere Claudio Cuba guida con successo Studio 360, un team di esperti in grado di supportare le imprese nella crescita e nelle sfide tecniche



L'ingegner Claudio Cuba

Claudio Cuba, ingegnere con quasi trent'anni di esperienza, è il fondatore di Studio 360, società di consulenza tecnica e direzionale attiva nel Centro-Nord Italia. Cuba vanta una lunga carriera iniziata nell'azienda di famiglia e consolidata con l'esperienza in una multinazionale, per poi dedicarsi al lavoro da libero professionista. Ha collaborato con oltre 100 clienti e gestito revisioni interne per più di 2.000 aziende del Nordest. Studio 360 si distingue per la sua capacità di seguire le aziende in tutte le fasi della loro vita, dall'avvio allo sviluppo, fino all'espansione internazionale. Offre servizi di consulenza tecnica, certificazioni e perizie in ambito direzionale e dei sistemi di gestione qualità, ambiente, sicurezza e It. Specializzata anche nella certificazione di prodotto, si occupa di standard Iso 9001, Iso 14001, Iso 45001 e standard specialistici di sistema (Iso 13485, Iso 22163, etc.) e di prodotto (Mdr, Ped, etc.). Con una rete di circa venti ingegneri, la società opera su scala nazionale e internazionale, offrendo soluzioni mirate e personalizzate. ■

■ ■ ■ competenze strategiche ■ ■ ■

Tutela d'ingegno

Brunacci & Partners ha maturato una lunga esperienza nella consulenza della proprietà intellettuale

“Chiunque abbia un'idea può rivolgersi a noi”, così Filippo Zoli, socio e consulente di Brunacci & Partners, società specializzata nella tutela delle proprietà intellettuali e industriali. Che siano brevetti, marchi o diritti d'autore, in Italia o nel mondo, si deve garantire la massima protezione legale. Secondo Federica Bertacchi, socia e consulente nel diritto dei brevetti, le idee sono un asset, un fattore decisivo soprattutto per l'impresa che vuole competere in un mercato globale e di cui si devono comprendere a fondo le dinamiche. In effetti con clienti in tutta Italia che vanno dalle Pmi alle grandi aziende nei settori industriali più disparati, dalla meccanica all'intelligenza artificiale, la conoscenza delle esigenze di tutela è frutto di un'esperienza che Brunacci & Partners ha affinato negli anni, oggi affidata a 35 professionisti dislocati nelle sedi di Modena, Milano, Perugia, Trento e Bolzano. Perché il vero plus è andare oltre la competenza dell'iter burocratico, mettendo in campo conoscenze specifiche del settore di mercato di cui si desidera tutelare un'opera dell'ingegno, un brevetto o un marchio. “Per questo motivo in staff abbiamo laureati in molte discipline diverse fra loro, veri esperti che aiutano il cliente nel processo di innovazione”. ■

Filippo Zoli e Federica Bertacchi



Concreta, sincera e accogliente: la consulenza che fa crescere

L'approccio di Veronica Spinella allo sviluppo organizzativo, gestione del cambiamento e sviluppo dei processi con un forte accento sulle persone e sui valori

Correttezza, coerenza, rispetto dell'azienda, del lavoro e delle persone, senza lasciare mai nessuno indietro: sono i principi che Veronica Spinella mette in campo subito, e si capisce che per lei è impossibile indossare una maschera. Ecco come si descrive: "Sono molto determinata, una consulente di sviluppo organizzativo e gestione del cambiamento molto curiosa e in continua tensione per migliorare le mie competenze. La complessità delle imprese l'ho vissuta sulla mia pelle, prima nelle aziende di famiglia, poi in ambito multinazionale e ancora in altre aziende padronali e di proprietà in contesti internazionali. Ho sempre ricoperto ruoli diversi di leadership sviluppando competenze realmente a 360 gradi. Le sfide mi attraggono, non mi spaventano". Lei è il tipo di consulente che si chiama anche nei momenti di grande cambiamento, per innescarlo: un nuovo approccio, la costruzione di una nuova cultura aziendale, un nuovo sviluppo organizzativo, passaggi generazionali, gestione dei conflitti. "La mia crescita personale e professionale è stata possibile grazie alla capacità di trasformare i momenti più difficili nelle più alte occasioni di apprendimento e miglioramento - racconta - Adoro costruire, lavoro a fianco delle persone che per me sono al centro, vertici compresi.

Penso che si debba anche scegliersi in questa professione: non tutti i clienti sono per me, né io sono per tutti. Credo, infatti, che la coerenza e la credibilità siano alla base del successo di un'azienda". Ed ecco la sua regola, "Le quattro c": la prima è la comunicazione, seguita da collaborazione, condivisione e co-creazione di valore. Sono conquiste sul campo da sviluppare in successione, la collaborazione non può esserci senza prima aver consolidato la comunicazione e così via. La passione per il lavoro di squadra e il suo miglioramento emerge anche dalla competenza nel business coaching e nella profilazione di fattori motivazionali: le persone sono lo specchio dell'azienda, il primo indicatore di una criticità, l'occasione per crescere, partecipano alla stessa credibilità aziendale. La sua cifra identificativa? È il sorriso, un sincero messaggio di accoglienza che racconta tutto, della professionista e anche della persona. ■

Veronica Spinella



PH DENISA BABICS

Veronica Spinella è il tipo di consulente che si chiama anche nei momenti di grande cambiamento, per innescarlo: un nuovo approccio, la costruzione di una nuova cultura aziendale, un nuovo sviluppo organizzativo, passaggi generazionali, gestione dei conflitti

Ai: la rivoluzione copernicana della consulenza

Studio Marinelli & Partners ha sede a Napoli e Milano. Il fondatore: “L'intelligenza artificiale ci permette di concentrarci sulle esigenze del cliente”

“L'intelligenza artificiale e digitalizzazione sono un po' la rivoluzione copernicana della consulenza. Eppure, come è successo all'avvento del computer, a premere i tasti o, in questo caso, a dialogare con l'AI ci dovrà sempre essere un professionista”. A parlare è il professor Felice Marinelli, che, tra le altre cose, è docente di Economia Aziendale presso l'Università Parthenope di Napoli e ha fondato nel 1988 lo Studio Marinelli & Partners con sedi a Napoli e Milano, puntando sull'alta specializzazione del suo team che, come in una boutique della consulenza commerciale, fornisce un servizio puntuale e personalizzato ai propri clienti corporate nazionali e internazionali.

“All'inizio del mio percorso professionale mi sono trovato spesso a occuparmi di finanza agevolata e, in generale, di consulenza aziendale e questo ha dato un po' l'impronta al nostro stile - dice Marinelli - uno stile che risponde più che mai alle esigenze dei nostri clienti con una consulenza tailor made”. Infatti, la consulenza diventa sempre più uno strumento per gli imprenditori per essere più competitivi. “Sta cambiando il paradigma che prima vedeva le aziende rivolgersi a noi quando avevano un problema, magari tributario, societario o di bilancio o nel passaggio generazionale. Oggi invece ci chiamano per il controllo di gestione, per essere guidati nel difficile mondo della finanza ordinaria e agevolata e anche per individuare la propria

strategia di business. Specie per quanto riguarda tematiche come la sostenibilità. Un tema importantissimo e che vede il nostro stesso studio avere un ruolo da protagonisti”. Ed ecco che in questo contesto cambia lo stesso modo di lavorare. “Ovviamente, anche da professore, cerco di indirizzare i giovani talenti a cogliere le opportunità di un mercato che sta cambiando. Grazie all'innovazione, che non va temuta ma senza dubbio gestita, e che può essere una buona alleata come stiamo sperimentando anche nel nostro studio. L'AI non sostituirà mai il professionista, di questo sono certo, ma può aiutarlo, per esempio, nella compilazione automatica di moduli standard, nella gestione delle scadenze, ottimizzando il flusso di lavoro e, in qualche modo, facendo in modo che il professionista del nostro studio sia meno incastrato da lungaggini burocratiche e più concentrato sulle reali esigenze di ogni singolo cliente”. ■



Il professor Felice Marinelli

Sta cambiando il paradigma: prima le aziende si rivolgevano allo Studio quando avevano un problema; oggi invece chiamano per il controllo di gestione

Il diritto che sostiene l'innovazione

Avvocato Massimo Giancesin, consulenza avanzata per la crescita imprenditoriale

Una spiccata capacità di coniugare diritto e innovazione, è questa caratteristica che in Veneto, nella dinamica e operosa Bassano del Grappa, distingue l'avvocato Massimo Giancesin. Iscritto all'Ordine degli Avvocati di Vicenza dal 2007, Giancesin opera principalmente nel campo del diritto civile e commerciale, offrendo assistenza qualificata a società e ditte individuali, con un focus particolare su settori ad alta innovazione. Tra i suoi punti di forza spicca la consulenza alle startup, che affianca con competenza nelle fasi delicate di costituzione e avvio, dalla gestione della burocrazia al reperimento di fondi, fino alla ricerca di investitori come i 'business angel'. La sua competenza nel campo del crowdfunding è attestata da importanti certificazioni conseguite con l'Academy della Fondazione Fenice (Padova) e l'European Crowdfunding Network, che lo rendono un punto di riferimento per aziende e fondazioni che intendono lanciare campagne di raccolta fondi. Il suo Studio offre inoltre consulenza strategica nelle operazioni di fusione e acquisizione (m&a), riorganizzazione aziendale, protezione patrimoniale e ottimizzazione fiscale, seguendo i clienti sia in sede giudiziale che stragiudiziale. ■

L'avvocato
Massimo Giancesin



■ ■ ■ competenze strategiche ■ ■ ■

Passaggio di consegne e nuovi obiettivi

Alberto Bassi nuovo presidente del Cluster tecnologico Mur "Made in Italy"

Alla fine dello scorso mese di ottobre è stato eletto il nuovo presidente del Cluster tecnologico nazionale Mur "Made in Italy": Alberto Bassi, professore ordinario di design dell'Università Iuav di Venezia, è così subentrato a Matteo Tonon. Un passaggio di consegne con l'obiettivo di affrontare la sfida del rilancio legata a diversi obiettivi di operatività ma anche quella dell'accreditamento in sede ministeriale e imprenditoriale del Cluster dedicato alle imprese e ai centri di ricerca della manifattura d'eccellenza italiana. "Il lavoro finora condotto - ha dichiarato il professor Bassi - permette di entrare in una fase dove saranno avviate azioni, già progettate ed elaborate, finalizzate a concretizzare le vocazioni del Cluster come organismo nazionale in grado di conoscere le realtà articolate di imprese e centri di ricerca, collegarle fra loro operativamente in progetti che determinano innovazione e nuove condizioni di competitività".

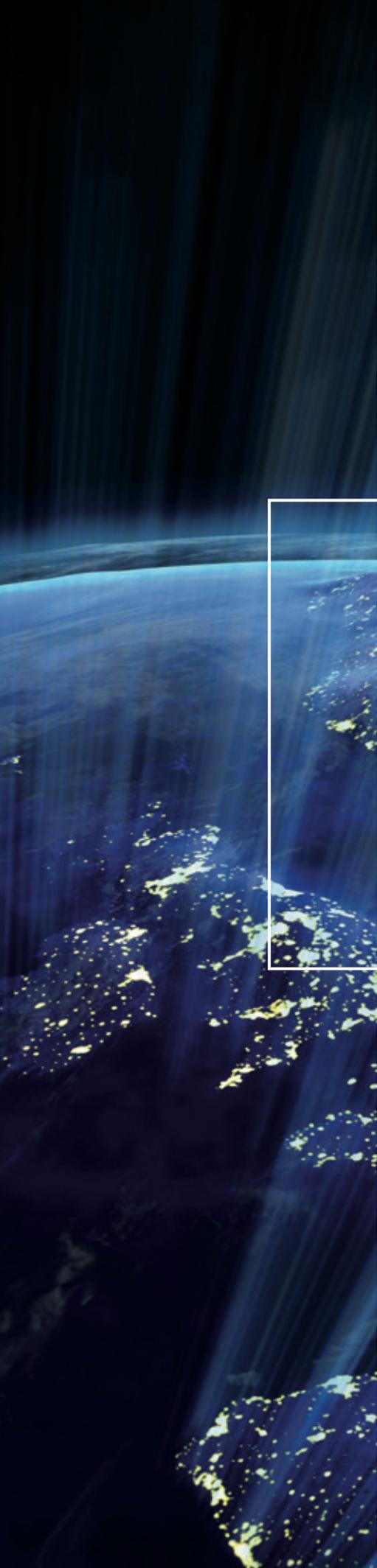


Alberto Bassi

PH UNIVERSITÀ IUAUV DI VENEZIA

In particolare, è previsto l'avvio di tavoli tematici dedicati ai grandi temi della contemporaneità, dal trasferimento tecnologico-digitale e dei sistemi della conoscenza alle pratiche della sostenibilità e, ancora, al dialogo con le trasformazioni tecnologiche, come quella dell'AI. Una diversa organizzazione operativa porterà ad agire nell'ambito della comunicazione delle attività del Cluster stesso e dei soci, ma anche all'apertura di occasioni di ricerca di finanziamenti attraverso diversi strumenti nazionali e internazionali o opportunità di offerta di servizi. "Per il Cluster sono strategici - ha concluso il nuovo presidente Alberto Bassi - sia il ruolo di collegamento a livello nazionale sia il coinvolgimento assiduo di imprese, di ambito industriale o artigianale, di enti datoriali, degli organismi di ricerca non solo universitaria, che perseguiremo con energia". ■

- Margherita Fontana -



ricerca & innovazione

PROGETTO DI COMUNICAZIONE IDEATO DA **GAETANO FERRETTI**



Al centro dello Spazio

Giampiero Di Paolo

Le esplorazioni di Luna e Marte, le innovazioni tecnologiche, una filiera sempre più ampia e competente: l'Italia è un player fondamentale

Dai primi di settembre, Thales Alenia Space - la joint venture fra Thales e Leonardo che in Italia conta quattro siti produttivi e oltre 2.800 dipendenti - ha un nuovo amministratore delegato: a Massimo Claudio Comparini (nel frattempo nominato responsabile della Space Business Unit di Leonardo) è subentrato Giampiero Di Paolo, ingegnere elettronico con alle spalle una lunga esperienza in azienda, che da alcuni anni guidava il Dominio Osservazione della Terra e Navigazione di Thales Alenia Space. "Questo incarico è il coronamento dei miei sogni - esordisce Di Paolo - L'apice di un lungo percorso in azienda, che da neolaureato mi sembrava inarrivabile. Sono molto contento e, se sono qui, è grazie al mio team, una squadra fantastica che ha permesso all'azienda di diventare grande grazie al costante entusiasmo. E devo ringraziare il mio predecessore, con cui ho un ottimo rapporto, perché mi lascia una fantastica eredità". Una base corposa su cui puntare per le imprese future di Thales Alenia Space. "Come manager devo dare l'esempio, puntare a ulteriore crescita dell'Italia nel settore della space economy, con nuovi prodotti, grande

tecnologia e innovazione. Oggi il 65% del nostro share è dovuto alle Agenzie: abbiamo uno splendido rapporto con l'Asi, le dobbiamo moltissimo, tutti i nostri progetti hanno sempre avuto una grande collaborazione. E anche grazie al Ministero della Difesa, l'Italia ha un asset meraviglioso in termini di copertura militare. Poi, i quattro satelliti COSMO-SkyMed ci hanno reso un grande Paese nel settore dell'osservazione della Terra. Da qui dobbiamo partire".

Il futuro prende il via da una serie importante di investimenti, molti dei quali resi possibili grazie al Pnrr. "I finanziamenti ci hanno permesso di progettare una grande generazione di satelliti Radar per il monitoraggio delle coste e dei mari - prosegue il nuovo a.d. - Poi c'è un grande investimento che riguarda la nostra sede di Torino, eccellenza per l'esplorazione dell'universo con tanti progetti innovativi come l'In-Orbit servicing, ovvero un satellite che testerà le tecnologie abilitanti per



Giampiero Di Paolo, a.d. di Thales Alenia Space

Giampiero Di Paolo:
"Thales Alenia Space
sta puntando molto
all'inclusione di giovani,
grazie ad accordi con
tutte le università italiane
e con i tre politecnici:
i nostri giovani sono
preparati"



© THALES ALENIA SPACE

Satellite radar della costellazione Iride



future missioni di servizio in manutenzione dei satelliti in orbita. Inoltre, stiamo realizzando la Space Smart Factory a Roma, fabbrica del futuro, che metterà in connessione tutte le altre aziende della supply chain, una sempre più vasta e articolata. L'edificio innovativo sarà completato nel 2025, con l'obiettivo di produrre due satelliti a settimana.

Parlando di esplorazioni dello Spazio, Thales Alenia Space è impegnata a vario titolo sia per le future missioni lunari che per quelle che avranno come obiettivo Marte.

"Oggi la Luna è sulla bocca di tutti, soprattutto come esperienza tecnologica. Noi siamo attivi nella Stazione Spaziale Internazionale, lavoriamo sia per i moduli abitativi che per quelli cargo. Per la missione Artemis faremo moduli abitativi per il Lunar Gateway e stiamo realizzando anche il modulo abitativo che si utilizzerà sulla Luna, il Multi-Purpose Habitat, che oltre ad avere funzioni abitative potrà spostarsi sulla superficie lunare".



© THALES ALENIA SPACE

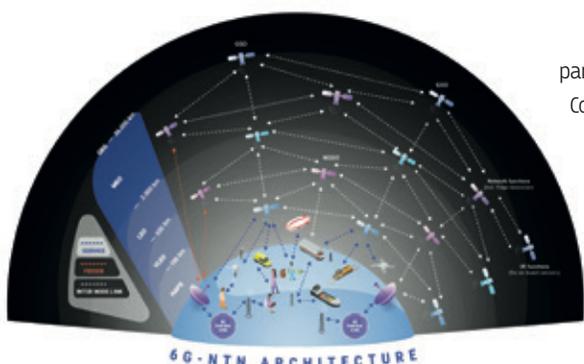
COSMO-SkyMed di seconda generazione in camera anecoica

Per quanto riguarda Marte, le attività complessive si sono rallentate a causa dei recenti gravi avvenimenti geopolitici. "Lanceremo la missione ExoMars nel 2028, lavorando assieme all'Agenzia spaziale Europea. Qui gli stimoli sono enormi: lavorare nello Spazio ha una sua complessità, non possiamo riparare niente di quel che si rompe; quindi, dobbiamo pensare alla perfezione di tutto, con molta lungimiranza, senza errori: sia per dare l'assoluta sicurezza alla vita umana sia perché ogni sbaglio può generare costi notevoli. Ma l'industria italiana è molto attrezzata per questo".

Anche grazie alla crescita costante di giovani talenti. "Come Thales Alenia Space, stiamo puntando molto all'inclusione di giovani, grazie ad accordi con tutte le università italiane e con i tre politecnici e trovo che i nostri giovani siano preparati. Del resto, come Paese siamo da tempo un player cruciale per la space economy. Lo conferma il fatto di aver ospitato a Milano il recente Congresso Astronautico Internazionale, alla sua 75° edizione, dove l'Italia e le sue industrie hanno davvero spiccato nel panorama mondiale". ■

6G e integrazione satellitare: il futuro delle telecomunicazioni

Dopo il 5G, è già all'orizzonte la nuova tecnologia che trasformerà radicalmente il nostro modo di comunicare e interagire



Una delle novità più significative del 6G è l'integrazione nativa con i sistemi non terrestri, aprendo la strada a una connettività globale senza precedenti. Le reti non terrestri, costituite da un insieme eterogeneo di satelliti a varie altitudini e di piattaforme autonome ad alta quota e droni, consentono infatti di completare e complementare la copertura terrestre rendendola più omogenea, resiliente e adattabile a ogni situazione. Uno dei "cuori" della ricerca che se ne occupa è in Italia, precisamente a Bologna, presso il Dipartimento di Ingegneria dell'Energia Elettrica e dell'Informazione "Guglielmo Marconi", dell'Alma Mater Studiorum - Università di Bologna. Da più di venti anni, questo dipartimento è fra i soggetti più autorevoli a livello internazionale in questo campo e attualmente coordina il progetto Europeo Horizon Europe SNS JU "6G-NTN", che vanta tra i partner colossi del calibro di Thales Alenia Space, Ericsson, Qualcomm, Thales, Orange, SES e rinomati centri di ricerca europea, oltre a piccole e medie aziende. "Fin dai primi anni Duemila si cominciò a riflettere sul rapporto tra telefonia e sistemi satellitari e, con l'arrivo del 5G, nel 2022 le iniziative di ricerca pluriennali portarono alla prima standardizzazione della componente non terrestre, nota con il nome di Non Terrestrial Networks come

parte integrante dei sistemi 5G", spiega il professor Alessandro Vanelli-Coralli, ordinario di telecomunicazioni dell'Alma Mater e responsabile del progetto. "Lavorando ora sul futuro 6G, l'obiettivo è quello di integrare la componente terrestre e quella non terrestre in maniera nativa, a differenza di quanto fatto nel 5G dove l'integrazione introdotta solo in un secondo momento, seppur completa ed efficiente, è stata progettata in modo da non modificare in modo significativo quanto già realizzato per il sistema terrestre, limitando così le piene potenzialità della componente non terrestre". Il progetto "6G-NTN" ha proprio lo scopo di ricercare le tecnologie abilitanti e di definire le roadmap tecnologica, di standardizzazione e di regolamentazione che permetteranno tale integrazione nativa, e la piena realizzazione delle potenzialità della componente non terrestre. L'obiettivo è fornire connettività diretta agli smartphone, anche in ambiente indoor, e ai mercati del trasporto ferroviario, marittimo, aeronautico e dell'automotive, così come fornire connettività ai cittadini e alle squadre di soccorso di emergenza della protezione civile e delle forze dell'ordine, in caso di disastri naturali o temporanea assenza della rete terrestre. "Giunti a metà percorso - continua il professor Vanelli-Coralli - abbiamo definito gli scenari di utilizzo della rete non terrestre, nonché una serie di architetture e costellazioni molto innovative: non si prevede di lanciare decine di migliaia di satelliti, bensì molti di meno, sfruttando concetti e tecnologie innovative, basate su architetture eterogenee e distribuite che garantiscano la sostenibilità economica e ambientale del sistema assicurando, al tempo stesso, prestazioni superiori ai progetti tradizionali con migliaia e migliaia di satelliti. Nei prossimi mesi, il lavoro si concentrerà dunque sul perfezionamento di architetture e costellazioni, sull'identificazione e sullo studio delle tecnologie abilitanti per l'interfaccia radio dei sistemi non terrestri, e sulla definizione di roadmap per i prossimi anni. "Studieremo anche elementi fondamentali per la realizzazione del sistema come la coesistenza tra sistemi terrestri e non terrestri nello spettro elettromagnetico e la condivisione della infrastruttura per l'utilizzo sostenibile delle reti non terrestri per servizi e applicazioni differenti", conclude il professore, che ha una visione già chiara dello sviluppo della nuova frontiera tecnologica a supporto della competitività dell'industria europea e di quella italiana, in particolare. Il progetto 6G-NTN (www.6g-ntn.eu) ha ricevuto finanziamenti dalla Smart Networks and Services Joint Undertaking nell'ambito del programma di ricerca e innovazione Horizon Europe dell'Unione Europea (accordo di sovvenzione n. 101096479) e dalla Segreteria di Stato svizzera per l'istruzione, la ricerca e l'innovazione. ■

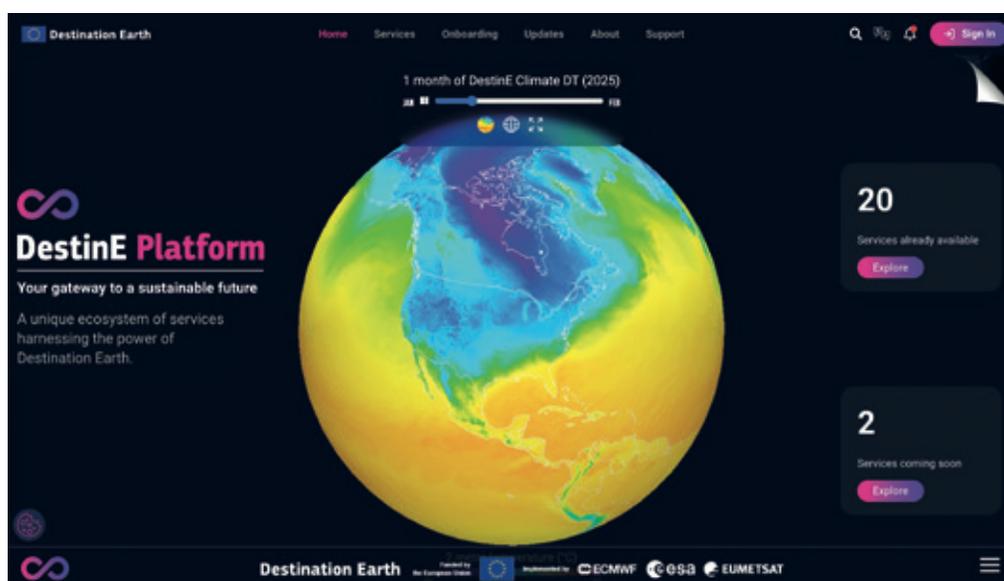
Lo spazio alla portata di tutti

La piattaforma che permette l'utilizzo dei dati satellitari è ora completamente operativa e accessibile anche agli utenti non esperti

serco

Dopo anni di lavoro per rendere sempre più accessibili e utilizzabili i dati satellitari raccolti dal programma europeo Copernicus, il più grande fornitore mondiale di dati geospaziali, l'impegno di Serco Italia Spa in questo settore sta per raggiungere il suo apice. L'azienda, da decenni leader nell'industria spaziale e nei servizi correlati, si prepara a una nuova fase di innovazione, ampliando ulteriormente le possibilità offerte dai dati spaziali. Infatti, al termine della necessaria attività di validazione, la piattaforma del programma DestinE e i suoi servizi sono finalmente accessibili al pubblico più ampio. Un processo industriale e ingegneristico che negli anni ha visto numerose tappe: se in partenza i satelliti acquisivano immagini che venivano elaborate e poi messe a disposizione con mezzi utilizzabili solo da esperti del settore, abbiamo assistito ad un primo cambio di paradigma grazie alla realizzazione della piattaforma Serco Onda-Dias. La piattaforma permette una fruizione diretta dei dati satellitari: l'accesso ad essi è eseguito direttamente nel cloud, così l'utente non è più costretto a scaricarli, trovandoli direttamente negli archivi online. Questo scenario ha suscitato l'interesse ed entusiasmo nella comunità di utenti che, pur non avendo una conoscenza specifica di dati satellitari e del loro utilizzo, attraverso Onda hanno avuto accesso a informazioni a valore aggiunto impiegabili in contesti non tradizionali (utilities, assicurazioni, oil & gas, ecc...). Lo spazio, insomma, è sempre più percepito come elemento abilitante per l'economia globale e possiamo dire orgogliosamente che lo spazio ora

è alla portata di tutti, grazie ad una ulteriore evoluzione del processo di democratizzazione del valore generato dai dati satellitari. "Con il lancio della piattaforma DestinE Core service - spiega Guido Vingione, direttore dello sviluppo del settore Spazio per Serco in Europa - ci siamo prefissi lo scopo di integrare i dati geospaziali con modelli previsionali, dati socio-economici, tecniche di intelligenza artificiale che permettono simulazioni di ambienti virtuali complessi. Cerchiamo di fornire tutti gli strumenti tecnologici per abilitare queste capacità previsionali". Siamo di fronte alla creazione dei cosiddetti "digital twins": "È l'evoluzione dello scenario operativo verso una economia digitale e sostenibile. Vogliamo spostare l'attenzione dai dati satellitari alle informazioni aggregate". Lo slogan è "Your gateway to a sustainable future", l'obiettivo "creare conoscenza utile ai decisori e ai responsabili delle politiche, affinché possano prendere decisioni informate in un ecosistema di servizi interoperabili". ■



La DestinE Platform (platform.destine.eu) è il punto di accesso ai dati e ai servizi di DestinE

Dipartimento
Chimica

La definizione del grafene

Un progetto europeo ha lo scopo di individuare le linee guida per il materiale rivoluzionario scoperto vent'anni fa



Il team del Dipartimento di Chimica

Da quando è stato scoperto (o per meglio dire sintetizzato) esattamente vent'anni fa, il grafene è un materiale sempre più utilizzato, a ogni livello: sia in quanto tale sia per quanto riguarda i suoi derivati, che sono di grande interesse applicativo.

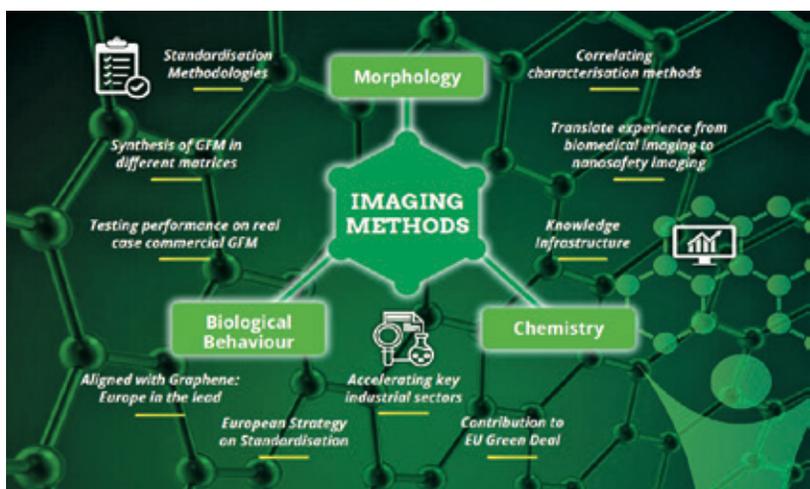
Eppure, proprio perché questo materiale rivoluzionario ha una storia recente, non esistono ancora linee guida standardizzate che ne regolino con precisione caratteristiche, difetti, procedure di caratterizzazione. Ed è proprio questo lo scopo del progetto europeo "Accords", coordinato dall'Università di Lubiana, che fra i numerosi partner europei ed extraeuropei ha anche l'Università di

Non esistono ancora linee guida standardizzate che regolino con precisione caratteristiche, difetti, procedure di caratterizzazione di questo materiale

Torino - Dipartimento di Chimica. "Il nostro obiettivo - spiega il dottor Francesco Pellegrino, responsabile del progetto per l'ateneo piemontese - è correlare le caratteristiche chimico-fisiche dei materiali a base di grafene, sia da soli sia già inseriti nei prodotti finiti, con aspetti rivolti verso l'interazione con le cellule, la tossicità e quindi il rischio biologico. L'intento è creare una piattaforma che aiuti il mercato a regolamentare la vendita di beni che contengano grafene".

L'Università di Torino, in particolare, all'interno di "Accords" si occupa di sintetizzare materiali a base di grafene a "morfologia controllata", ovvero modificando i parametri di sintesi per cercare di giungere a caratteristiche diverse. "È un progetto molto improntato sull'imaging - continua Pellegrino - alla fine dobbiamo capire come la dimensione, i difetti, le caratteristiche chimiche del grafene possano influire sulla tossicità verso l'uomo e l'ambiente". Lo scopo finale - promosso anche dall'Ocse - è creare linee guida e procedure standardizzate per caratterizzare bene questi materiali: capire quali sono le tecniche migliori per farlo, per poi condividerle con chi dovrà utilizzarli.

Giunto a metà del percorso, il progetto procede secondo le aspettative: "Abbiamo già ottenuto buoni risultati - chiude il ricercatore - usando anche un approccio nuovo che combina disegno sperimentale e analisi chemiometrica. Ciò ci permette di muovere contemporaneamente più parametri di sintesi, con meno spreco di tempo e di reagenti in un contesto rivolto al "Safe & Sustainable by design". ■



Acqua più pura, anche per i pesci



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI MILANO



Un nuovo sistema di purificazione che riguarda gli impianti di acquacoltura, e produce effetti positivi anche in termini di economia circolare



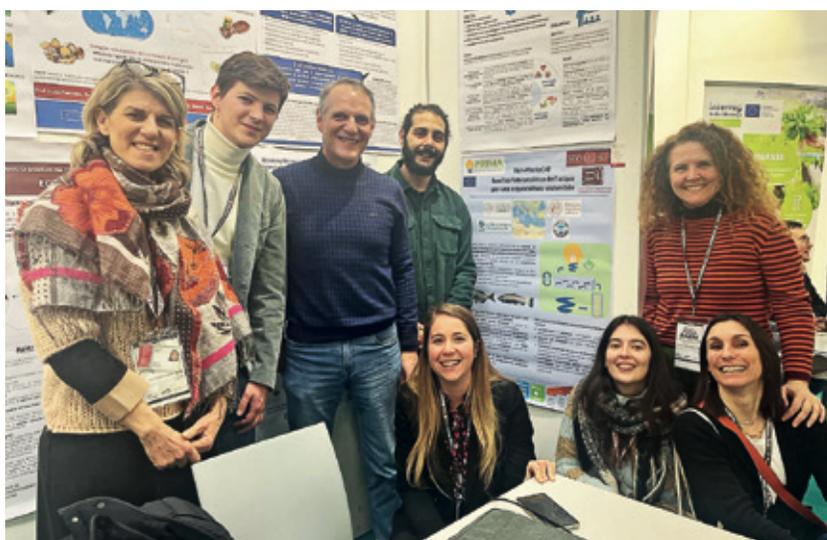
Purificare l'acqua che si utilizza per l'acquacoltura, soprattutto se usata in ricircolo, è una necessità comune a tutte le latitudini mediterranee. Il progetto Fish-PhotoCat - che si chiude alla fine del 2024 dopo quattro anni di attività (inizialmente condizionate dal Covid) - parte proprio da questo obiettivo: nato da una collaborazione dei ricercatori Chiarello, Di Giancamillo e Costa dell'Università di Milano (capofila) e Bertotto e Radaelli dell'Università di Padova, a cui si sono aggiunti partner nordafricani (da Egitto e Tunisia), ha realizzato un prototipo di sistema di filtrazione basato sulla fotocatalisi, già noto in generale ma mai applicato a questo settore. I risultati, seppure ancora da valutare completamente, sembrano decisamente positivi. "Abbiamo valutato gli effetti di questo nuovo sistema sui pesci - spiega la professoressa Daniela Bertotto dell'Università

di Padova - scegliendo una specie di acqua dolce, la trota, allevata in Italia nelle vasche dell'istituto Spallanzani di Cremona, e una marina (inizialmente l'orata, poi il branzino), seguita dai colleghi africani. E potremmo dire che il prototipo è pronto per essere poi replicato su vasta scala".

Il processo di fotocatalisi sperimentato dal progetto - un sistema di ossidazione avanzata, che crea reazioni di mineralizzazione - produce effetti interessanti a diversi livelli. "Abbiamo applicato questa tecnica ai sistemi di acquacoltura perché utilizzavano già lampade ultraviolette, e non c'era bisogno di costi ulteriori - sottolinea il professor Gianluca Chiarello dell'Università di Milano, coordinatore scientifico di Fish-PhotoCat - Il nostro sistema unisce l'azione della luce con una differenza di potenziale. I risultati ci dicono che il sistema applicato all'acquacoltura è biocompatibile. Ciò significa che la sperimentazione ha dato esiti positivi sia per la salute dei pesci che per qualità dell'acqua: è una soluzione interessante anche in termini di economia circolare".

"Il prototipo abbatte i composti azotati, che sono tossici per la fauna ittica e più in generale anche per l'ambiente - le fa eco Bertotto - Quindi in prospettiva è una soluzione purificante, che migliora le produzioni e abbassa anche i costi del sistema attuale". ■

Il prototipo abbatte i composti azotati, che sono tossici per la fauna ittica e più in generale anche per l'ambiente. Quindi in prospettiva è una soluzione purificante



Il team di ricercatori in campo per il progetto Fish-PhotoCat

All'attacco delle malerbe

Un progetto articolato su scala internazionale mira a combattere le infestanti riducendo l'uso di erbicidi e promuovendo la biodiversità

Prevenire la diffusione di infestanti nelle principali colture europee, ridurre l'uso di erbicidi di sintesi e migliorare la biodiversità e la salute degli agroecosistemi, è l'obiettivo ambizioso di "Agrosus", un progetto Horizon Europe avviato a metà 2023, coordinato dall'Università di Vigo. Il progetto coinvolge sedici membri della Comunità Europea provenienti da undici diverse regioni biogeografiche.

Fra i partner c'è anche il Dipartimento di Scienze Agrarie e Ambientali (Disaa) dell'Università degli Studi di Milano, che ha il compito di condurre lo screening di molecole naturali a basso impatto ambientale, valutarne il potenziale fitotossico e studiarne



Fabrizio Araniti

i meccanismi d'azione attraverso approcci omici. "Il nostro team di lavoro ha già individuato diverse molecole promettenti, potenziali erbicidi botanici - spiega il professor Fabrizio Araniti, responsabile del progetto per l'ateneo meneghino - Il prossimo passo è comprendere la loro efficacia in campo, mentre proseguiamo con gli studi biochimici e fisiologici. Alla conclusione dei lavori, elaboreremo linee guida, prodotti e servizi per il controllo delle infestanti, riducendo drasticamente

l'uso di erbicidi sintetici e integrando tecniche agronomiche classiche ed innovative, quali l'impiego di robot, droni e tecnologie satellitari, per la gestione delle specie infestanti negli agroecosistemi". ■



L'AI sentinella del clima e della sostenibilità

Intelligenza artificiale e microbioma: così Enea e Università di Bari studiano il suolo per proteggerlo

Studiare l'impatto dei cambiamenti climatici sulla salute del suolo grazie all'intelligenza artificiale è l'obiettivo di una ricerca dell'Enea, Agenzia Nazionale per le Nuove Tecnologie, l'Energia e lo Sviluppo Economico Sostenibile, e dell'Università di Bari che apre nuove prospettive per la gestione sostenibile del suolo e la sicurezza alimentare. "Le tecniche di machine learning ci hanno permesso di identificare una delle principali 'sentinelle' della salute del terreno, il microbioma, l'insieme di batteri, funghi e protisti che giocano un ruolo cruciale nella dinamica del carbonio in risposta al cambiamento climatico - spiega Claudia Zoani, ricercatrice Enea - Questa scoperta potrebbe avere importanti implicazioni per la mitigazione dei cambiamenti climatici e la gestione sostenibile del suolo". Le temperature elevate accelerano la decomposizione del microbioma, aumentando le emissioni di gas serra e peggiorando la qualità del suolo, con rischi per la produzione agricola e la



sicurezza alimentare. "L'intelligenza artificiale - commenta la professoressa Sabina Tangaro dell'Università di Bari - offre strumenti per analizzare dati complessi, fare previsioni e sviluppare soluzioni per mitigare gli effetti del cambiamento climatico". ■

- Paola Cacace -

Una città, una porta sul mondo

Partono dall'Università degli Studi di Trieste due progetti di ricerca di ingegneria in partnership con istituzioni cinesi ed egiziane



La professoressa Bedon e il professor Wang assieme a collaboratori e ospiti internazionali del 3FiRES Workshop (7 ottobre, Trieste) - 3fires.dia.units.it

Trieste è città da sempre all'avanguardia in globalizzazione e innovazione, per posizione geografica e articolate vicende storiche: anche la sua intensa attività universitaria annovera costanti collaborazioni con altre parti del mondo. Una recente conferma arriva dalla multiforme attività del gruppo di ricerca di Ingegneria Civile - Tecnica delle Costruzioni, guidato dalla professoressa Chiara Bedon. Fra i progetti di recente avvio, ce ne sono due di "Grande Rilevanza" promossi dal Ministero degli Affari Esteri e Cooperazione Internazionale, nell'ambito degli accordi bilaterali con realtà accademiche di Paesi extraeuropei dalla grande tradizione: Cina ed Egitto. Il primo è biennale, si chiama "3FiRES" e coinvolge

l'Università della metropoli cinese di Hefei (professor Yu Wang), con un finanziamento di 275 mila euro per partner. L'obiettivo è studiare assieme a esperti interdisciplinari le criticità strutturali di involucri edilizi altamente innovativi e sostenibili - sistemi e facciate in vetro fotovoltaico integrato (BIPV) - per migliorarne il comportamento, ridurre la vulnerabilità in caso di eventi estremi (come il fuoco), sviluppare modelli e procedure che ne consentano una progettazione multifunzionale ottimale. Giunto quasi a metà cammino, 3FiRES ha già prodotto una intensa attività di ricerca numerica: "è da poco iniziata quella sperimentale multi-scala - racconta Bedon - che condurremo anche presso il Fire Laboratory dello ZAG di Logatec in Slovenia". Si concluderà invece alla fine del 2026 il progetto "CoReng" (200 mila euro per unità), in partnership con il NRIAG, centro sismologico del Cairo (professor Hesham Mossa). L'obiettivo è

applicare nuove tecnologie e strategie di monitoraggio e analisi strutturale per la conservazione degli antichi edifici monumentali del "Complesso delle Religioni" della capitale egiziana: chiese, moschee, minareti. "Lavorando in sinergia, sismologi, ingegneri, geofisici e architetti svilupperanno una metodologia integrata per la valutazione (e conseguente riduzione) di vulnerabilità, pericolosità e rischio sismico del patrimonio culturale. Ci si baserà su procedure già in uso nei centri storici italiani, documenti di archivio egiziani, attività di rilievo e sperimentazione sul campo, analisi diagnostiche e numeriche avanzate". Per entrambi i progetti è molto importante il team di lavoro multidisciplinare creato a Trieste (una ventina di persone e diverse aziende coinvolte): il settore di Ingegneria Civile nell'ateneo giuliano, in continua innovazione, sta vivendo una fase molto intensa e proficua nell'attività di ricerca scientifica, di cui i due progetti citati sono solo un esempio. ■

Per entrambi i progetti è molto importante il team di lavoro multidisciplinare creato a Trieste: una ventina le persone coinvolte



La moschea di Amr ibn al-As a Cairo Vecchia, tra i monumenti oggetto di studio per il progetto CoReng - coreng.dia.units.it

Una piattaforma contro le epidemie

AVITH
PROJECT RAPID

Un articolato network europeo sta mettendo a punto un'infrastruttura che permetta risposte rapide e condivise in caso di future emergenze globali

Durante il Covid, è stato importante capire che alcuni farmaci - utilizzati per differenti scopi terapeutici - avevano effetti benefici anche contro il nuovo virus: è stato altrettanto importante condividere queste scoperte con la comunità medico-scientifica. Così ora, in previsione di possibili nuove epidemie, l'Unione Europea sta cercando di mettere a sistema questa metodologia di lavoro: il progetto Avithrapid, un Horizon Europe coordinato dal Fraunhofer Institute di Amburgo e con 18 partner di otto Paesi, ha dunque l'obiettivo principale di dare vita a una piattaforma condivisa, pronta per lo sviluppo di nuovi trattamenti antivirali ad ampio spettro, nel più breve tempo possibile. Un lavoro che impegnerà per i prossimi anni diversi enti di ricerca ed Università europee: fra questi molti partner accademici (le Università di Napoli Federico II, Tuscia, Siena, Cagliari, Roma Tor Vergata, l'Eletra Sincrotrone di Trieste, l'Istituto Spallanzani, Euresist Network Geie e l'Istituto

di Malattie Tropicali svizzero), l'industria Dompé farmaceutici e anche la svizzera Chelonia. Quest'ultima collabora da sempre con i migliori centri ricerche e industrie supportando lo sviluppo di piattaforme di ricerca e sviluppo, con focus particolare su data science, e che in Avithrapid ha il ruolo di responsabile della disseminazione, uno degli obiettivi fondamentali per un progetto di questo tipo. "Siamo partiti dal virtuoso esempio della piattaforma Exscalate, messa a disposizione da Dompé e già utilizzata durante la pandemia, con l'obiettivo di creare un workplan efficace ed efficiente in ogni situazione per lo sviluppo di antivirali: dalla ricerca del composto (utilizzando anche l'intelligenza artificiale) fino al clinical trial", spiega l'ingegner Silvano Coletti, Ceo di Chelonia. Per sperimentare questo nuovo sistema, sono state scelte come test alcune malattie virali - come Zika e Dengue - oggi spesso all'attenzione generale per problemi sorti anche in paesi che fino a pochi anni fa non li conoscevano. "Noi cerchiamo di riposizionare i farmaci e portarli in clinica - continua Coletti - Vogliamo dimostrare che questa infrastruttura è utile per trovare nuove soluzioni antivirali in tempi rapidi ma anche per predisporre una piattaforma collaborativa aperta anche all'industria. L'output finale è quello di portare in clinica almeno una molecola che confermi l'efficacia sulle malattie emergenti, ma soprattutto dimostrare che l'infrastruttura sviluppata può effettivamente divenire una nuova piattaforma fondamentale in caso di future epidemie e pandemie". ■



I partecipanti al consorzio Avithrapid

L'antibiotico non basta più. Serve il paziente

Un progetto che lavora su un cambio di paradigma per la medicina tradizionale: alle infezioni si deve rispondere in maniera integrata

Per decenni, fin dal dopoguerra, la medicina ha puntato sugli antibiotici per vincere qualsiasi tipo di infezione, fosse essa causata da virus, batteri o funghi: una volta individuato il microrganismo ritenuto responsabile, ecco la terapia antibiotica, e tutto sembrava a posto. Oggi il paradigma sta cambiando: le recenti ricerche hanno fatto capire che occorre anche una componente individuale del paziente, in termini di capacità o meno di resistere a una determinata infezione. Senza dire che gli antibiotici da soli, a volte, possono addirittura essere nocivi, se si sviluppa la resistenza antimicrobica. È tempo di attuare un approccio transdisciplinare per identificare terapie personalizzate che tengano conto del cosiddetto rapporto "ospite-patogeno" al fine di migliorare prognosi e sopravvivenza dei pazienti a rischio di infezione. Di questo aspetto si occupa il progetto "Hdm-Fun", un H2020 da 10 milioni di finanziamento coordinato dall'Università olandese di Nimega, di cui è

partner anche il Dipartimento di Medicina e Chirurgia dell'Università di Perugia. "Il progetto raccoglie i frutti (e ne è la naturale prosecuzione) di risultati precedentemente ottenuti in modelli preclinici di infezioni fungine che sono ancora associate a un tasso di mortalità e morbilità inaccettabilmente elevato", sottolinea la professoressa Luigina Romani, responsabile del progetto per l'ateneo umbro e da sempre fra le "pioniere" in Europa di questo approccio. Si mira a identificare, dapprima, i fattori del paziente, principalmente la qualità della sua risposta immunologica nonché del suo microbiota intestinale e polmonare, che possano concorrere al rischio di infezione fungina in diverse coorti di pazienti in terapia intensiva (inclusi pazienti con infezione da Sars-CoV2 o virus influenzale). Una conoscenza pregiudiziale per la successiva impostazione terapeutica volta al ripristino della funzionalità immunologica, capace di aumentare la resistenza del paziente all'infezione e di ottimizzare la profilassi antifungina. In tal senso, nell'ambito del progetto sono in corso due studi clinici pionieristici di "host-directed medicine", Hdm per l'appunto. In definitiva: a fine progetto, nel 2026, "Hdm-Fun" potrà fornire non solo una proposta complementare alle attuali terapie antiinfettive per quanto riguarda le infezioni fungine; ma anche fornire le basi concettuali di un "breakthrough" terapeutico in ambito infettivologico più generale, grazie alla messa in campo di tecnologie "omiche" di innovazione, come immunomica, metagenomica e metabolomica. ■

È tempo di attuare un approccio transdisciplinare per identificare terapie personalizzate che tengano conto del cosiddetto rapporto "ospite-patogeno" al fine di migliorare prognosi e sopravvivenza dei pazienti a rischio di infezione. Di questo aspetto si occupa il progetto "Hdm-Fun"



La professoressa Luigina Romani

L'obesità, una patologia di ogni età

Il progetto europeo Obelisk mira ad abbassarne l'incidenza, intervenendo su varie fasce di età, ma soprattutto su bambini e giovani



La professoressa Anita Morandi



UNIVERSITÀ
di VERONA



Università
degli Studi di
Messina

Durante l'anno scolastico 25-26, ragazzi con obesità provenienti da famiglie a basso reddito verranno seguiti presso i Centri Obelisk; due terzi di loro parteciperanno a un gruppo Hip Hop, elaborando un video anti-bullismo, e un terzo delle famiglie riceverà pacchi spesa di alimenti salutari

L'obesità ha un forte impatto socio-sanitario. Riguarda il 10-20% dei bambini e il 10-25% degli adulti europei, con maggiore prevalenza nelle aree meridionali.

L'Horizon Europe "Obelisk", coordinato dall'Inserm di Lilla (professor Philippe Froguel), iniziato a maggio 2023 e di durata quinquennale, ha lo scopo di individuare nuovi meccanismi alla base della patologia, testare nuovi farmaci e proporre nuove strategie di prevenzione e cura. Tre sono gli studi inclusi nel "pacchetto" clinico del progetto, sotto la responsabilità scientifica della professoressa Anita Morandi (Dipartimento di Scienze Chirurgiche, Odontostomatologiche e Materno-Infantili dell'Università degli Studi di Verona e Unità di Pediatria B dell'Azienda Ospedaliera di Verona).

"Abbiamo già avviato due di questi studi", racconta Morandi. Il primo, condotto in parallelo a Verona, Messina (professoressa Malgorzata Wasniewska) e Lille (professor Laurent Storme), riguarda la prevenzione precoce: "I neonati a rischio elevato (circa il 30%) sulla base di peso e scolarità dei genitori, peso alla nascita ed eventuale storia di fumo in gravidanza, potranno essere seguiti fino ai tre anni presso i Centri Obelisk, con incontri per i genitori ogni 2-3 mesi. Gli altri accederanno a un sito/blog multilingue di formazione e automonitoraggio". Gli incontri con la dietista saranno supportati da mediazione culturale, quando necessario. L'altro studio attivo, condotto in Francia e coordinato dall'Aphp (professoressa Christine Poitou), testerà su circa 150 adulti con forme gravi ereditarie di obesità l'efficacia e la sicurezza di un farmaco specifico utilizzato per il trattamento del diabete.

Il terzo studio riguarda l'adolescenza: durante l'anno scolastico 25-26, ragazzi con obesità provenienti da famiglie a basso reddito verranno seguiti presso i Centri Obelisk; due terzi di loro parteciperanno a un gruppo Hip Hop, elaborando un video anti-bullismo, e un terzo delle famiglie riceverà pacchi spesa di alimenti salutari. "Vogliamo capire se gratificare e valorizzare i ragazzi fuori da un contesto ambulatoriale, e supportare le loro famiglie, possa contribuire a migliorarne la salute fisica, il benessere psicologico e l'assiduità nel percorso di cura", spiega Morandi. "Aumentare il numero di giovani seguiti a lungo termine è molto importante, poiché significa aumentare la chance di intercettare e trattare le complicanze, incrementando la salute e la qualità di vita degli adulti futuri. Lo scopo è diffondere modelli che riducano del 25-35% la prevalenza di obesità pediatrica e prevengano il 15-30% delle complicanze gravi in età giovane adulta, come diabete tipo 2 ed eventi cardiovascolari". ■



BRIGLIA
• 1949 •

Irpinia Sannio

PROGETTO DI COMUNICAZIONE IDEATO DA **GIANPAOLO MARETTO**

Sannio in crescita: come si trasforma il territorio

Il presidente di Confindustria Benevento Oreste Vigorito spiega come il nuovo accordo per la coesione promette di rivoluzionare l'economia locale



Un'opportunità di sviluppo senza precedenti per il Sannio. Quella dell'Accordo per la Coesione siglato a settembre scorso tra la Presidenza del Consiglio dei Ministri e la Regione Campania che, con un investimento complessivo di 8,3 miliardi di euro e oltre 500 milioni destinati alla provincia di Benevento, promette di trasformare il panorama economico e sociale della regione.

"Lo sblocco dei fondi è un'ottima notizia - dice Oreste Vigorito, presidente di Confindustria Benevento - sia perché offre certezza sui tempi alle amministrazioni coinvolte sia per la mole di risorse attivate. Si tratta di progetti che avranno un riflesso importante sulla vita dei cittadini, come opere a sostegno della salute, trasporti e sport, ma anche sullo sviluppo imprenditoriale". Uno sviluppo "multisettoriale". "I progetti finanziati - spiega Vigorito - daranno impulso all'edilizia, settore che notoriamente ha un effetto a catena sull'indotto. Alcune opere però sono particolarmente strategiche, come la diga di Campolattaro e gli interventi sulle infrastrutture, necessari per rendere questa area interna più competitiva e connessa". Questo mentre c'è soddisfazione per interventi come quello del risanamento dei fiumi che ha visto

Confindustria Benevento impegnata da quasi 10 anni, ossia da quando l'alluvione del 2015 distrusse tante aziende. "Un intervento che considero un atto di rispetto dovuto nei confronti di chi ogni giorno contribuisce a creare valore aggiunto, ma soprattutto nei confronti dei lavoratori che giornalmente si recano in quelle fabbriche. Mentre il finanziamento di 30 milioni di euro per lo scalo merci, nell'area industriale di Ponte Valentino, tra Benevento e Paduli, è un grande risultato per il Sannio e un'ottima notizia per futuri progetti di sviluppo, non solo industriale, del nostro territorio". Ma più di ogni cosa credo sia la vittoria di un'intera filiera istituzionale, un percorso nel quale ognuno ha avuto la sua parte, cominciando da Confindustria che ha svolto con pazienza e costanza quel ruolo di collante e stimolo verso i soggetti decisionali, necessario e indispensabile per ottenere risultati. Le imprese sono state le prime



Oreste Vigorito, presidente di Confindustria Benevento

a dimostrare con dati alla mano un volume di merci movimentate sull'area, di oltre 900 mila tonnellate all'anno, che giustificano ampiamente un investimento di tale portata. "Avere uno scalo merci nella zona industriale porta enormi vantaggi non solo per gli importanti gruppi industriali già presenti, ma rende certamente più attrattiva l'area e giustifica il sacrificio che gli imponenti lavori della linea ferroviaria Napoli-Bari impongono al Sannio". Il tutto nella speranza che le opere siano realizzate rapidamente. "Abbiamo già attivato - conclude - un tavolo tecnico con le istituzioni locali per garantirlo. Lavorare insieme è fondamentale per massimizzare i risultati e ridurre gli sprechi. Gli imprenditori sanniti hanno dimostrato grande vitalità e capacità di adattamento. Quello che serve ora sono politiche di sviluppo mirate per sostenere la crescita delle nostre aziende". ■

- Paola Cacace -

Il futuro della plastica tra ⁴⁵ years riciclo e sostenibilità energetica

All'avanguardia nella rigenerazione delle materie plastiche, Plastimontella presenta l'innovativo impianto fotovoltaico e il suo impegno green

Viviamo in un periodo in cui la green economy sta trasformando il modo in cui ci rapportiamo all'ambiente, con una crescente attenzione al riciclo e alla gestione responsabile delle risorse. Anche le imprese private, soprattutto nel settore della plastica, stanno abbracciando questi principi di rigenerazione e sostenibilità.

Plastimontella Srl è una di queste aziende. Specializzata nella rigenerazione di materie plastiche produce granuli riciclati in polietilene provenienti da scarti sia post-consumo sia pre-consumo. Tra le principali fonti di riciclo ci sono teli agricoli, imballaggi e tutto ciò che è polietilene. Una volta selezionato, questo materiale viene avviato a un processo di triturazione e lavaggio, per poi essere estruso e dunque pronto per una nuova vita. Questo granulato trova poi varie applicazioni nella produzione di sacchi, teli copritutto, cappucci e tubazioni per agricoltura, e molte altre soluzioni industriali, a seconda delle specifiche richieste dei clienti. Plastimontella ricicla ogni anno circa 30.000 tonnellate di plastica, contribuendo in modo significativo alla riduzione dei rifiuti avviati in discarica e alla creazione di nuovi cicli produttivi sostenibili. L'azienda ha recentemente completato l'installazione di un moderno impianto fotovoltaico, capace di generare 7,5 milioni di kWh all'anno, con una riduzione delle emissioni di CO₂ pari a 410.000 chilogrammi.

Questo impianto consente a Plastimontella di raggiungere l'autosufficienza energetica, rendendola non solo leader nel riciclo della plastica, ma anche un esempio di sostenibilità energetica.

Plastimontella festeggia quest'anno 45 anni di attività: è stata infatti fondata

dall'imprenditore Mario Merola nel 1979. Negli anni è entrato a far parte del team di lavoro anche il figlio Marco Merola, il quale dedica le proprie competenze e impegno in un ulteriore sviluppo dell'azienda. Plastimontella, infatti, dispone di un attrezzato laboratorio in grado di analizzare la qualità del prodotto.

Sviluppo e ampliamento sono quindi i prossimi obiettivi della famiglia Merola, dando spazio a nuove tecnologie per una produzione sempre più avanzata, mantenendo al centro del lavoro il rispetto per l'ambiente. ■



Mario Merola con il figlio Marco



Progetto della nuova sede

Innovazione e sostenibilità nel cuore della geognostica

Con una storia che inizia nel 1978, Geo ConsultLab si distingue per la qualità delle sue analisi e per il costante impegno verso l'innovazione e la sostenibilità

“**D**al lettore manuale al sensore da leggere da remoto, le analisi sul campo sono a dir poco cambiate. Il segreto del successo? Abbracciare, e quasi guidare, il cambiamento grazie al rapido aggiornamento delle tecnologie e alla formazione continua”. Una filosofia aziendale basata sulla conoscenza quella che racconta Nicola Polzone di Geo ConsultLab, realtà nata nel 1978, che ha percorso un lungo cammino nel campo della geognostica e della geologia. Situata a Manocalzati, in provincia di Avellino, l'azienda ha evoluto nel tempo le sue competenze, realizzando un

Precisione e innovazione sono fondamentali: per questo è continuo l'investimento a garanzia di risultati sempre più affidabili. Il tutto con un occhio all'ambiente

laboratorio di geotecnica e investendo in strumentazioni per le indagini geofisiche. “Fin dall'inizio, abbiamo posto un forte accento sulla sicurezza e sulla formazione continua dei nostri professionisti”, afferma Nicola Polzone raccontando come questo approccio abbia permesso a Geo ConsultLab di ottenere l'autorizzazione dal Ministero dei Lavori Pubblici nel 1984, riconoscendo la sua capacità di effettuare prove sui materiali da costruzione. Ma quello era solo l'inizio. Negli anni, l'azienda ha ampliato la sua gamma di servizi, integrando settori come collaudi su solai e ponti, prove non distruttive, e laboratori per analisi chimiche e bituminosi. Con il suo team di esperti, Geo ConsultLab ha consolidato la sua reputazione, guadagnandosi la fiducia di enti, professionisti e imprese leader nel settore. “Questo ci permette oggi di essere all'avanguardia nel settore delle prove in situ, sia per quanto riguarda il settore ferroviario,” spiega Carmen Polzone, figlia di Nicola e oggi guida dell'azienda. “Infatti, abbiamo rilevato più di 300 ponti ferroviari, oltre alle infrastrutture stradali”. Questo mentre la Geo ConsultLab si prepara a essere attiva anche nelle analisi dell'organico, con una serie di investimenti ad hoc. “La vera chiave di volta della manutenzione oggi è la sensoristica” continua Carmen Polzone. “E visto che precisione e innovazione sono fondamentali per noi, l'investimento è continuo proprio per garantire risultati sempre più affidabili. Il tutto con un occhio all'ambiente, come dimostra il lavoro sull'efficiamento della nostra sede, a partire dall'implementazione del fotovoltaico per ridurre l'impatto ambientale”. ■



Nicola Polzone con il team di Geo ConsultLab

“Per i bianchi la sfida è di individuare il momento di massimo picco aromatico, per i rossi preferiamo ovviamente ideare un vino con grande struttura e profumi unici”



Mario Ercolino, enologo e amministratore unico di Nativ

L'eccellenza irpina in un sorso

Mario Ercolino: “Ogni bottiglia di vino di Nativ è un viaggio nei sapori e nelle sensazioni unico nel suo genere”

“Ogni bottiglia deve essere un viaggio, nei sapori e nelle sensazioni. E persino nella storia dell'uva che è servita a produrla. Il lavoro di una cantina, secondo me, non è tanto trasformare il prodotto ma cristallizzare la qualità della materia prima e l'arte della vinificazione in vini esclusivi che raccontano un'emozione”. A parlare è Mario Ercolino, enologo e amministratore unico della società agricola Nativ fondata nel 2008 a Grottaminarda, nell'Avellinese. “Il centro dell'Irpinia è da sempre votato all'enocoltura di qualità. Non a caso abbiamo tre Docg e tantissime Doc e Igp che abbracciano i vitigni nostrani. Una terra d'elezione da millenni ma che ha avuto una svolta nella storia più recente, ossia nella seconda metà dell'Ottocento, quando la fillossera giunta dall'America distrusse tantissimi vitigni europei ma risparmiò, almeno per la maggior parte quelli delle nostre zone proprio grazie al tipo di terreno di origine vulcanica il cui silicio funziona come un antiparassitario naturale”.

Ed ecco che da questa porzione di storia il vino locale sembra rinascere sull'onda dell'eccellenza dei vitigni autoctoni che Ercolino e il team di Nativ trasformano con passione e amore in vini unici nel loro genere. “Questo perché sentiamo un po' il dovere di valorizzare al massimo le peculiarità di ogni tipo di uva. Così per i bianchi la sfida è di individuare

il momento di massimo picco aromatico, per i rossi preferiamo ovviamente ideare un vino con grande struttura e profumi unici. Bilanciando persino gli aromi del barrique. Questo per dire che ogni vino ha la sua identità. E persino all'interno dello stesso tipo di vino è vero che ogni annata, addirittura ogni bottiglia è unica nel suo genere. Il lavoro della nostra azienda è quella di fare in modo che l'uva e la lavorazione parlino al palato, e al cuore, degli intenditori e degli appassionati facendo in modo che ogni sorso sia un'esperienza unica. Che ogni vino abbia il suo carattere, inequivocabile, e che ricordi la cultura vitivinicola irpina. Una sfida che Nativ sta vincendo anche all'estero. Infatti, siamo presenti in tutta Europa, in America, in Asia, dove stanno nascendo tanti intenditori che cercano l'eccellenza del made in Italy nel loro bicchiere”. ■

Racconti di eccellenza nel mondo

Mfc Carni si espande verso il retail internazionale e crea nuove tendenze

Michele Calò, responsabile commerciale del Gruppo Mfc, racconta l'evoluzione dell'azienda di famiglia, la famiglia Calò che oggi serve il mercato italiano ed europeo con una missione chiara: portare il consumatore in un viaggio in tutto mondo, fargli vivere, assaporare e amare storie, quelle delle migliori carni, dal Giappone agli Stati Uniti, dall'Africa al Sud America, passando per tutta l'Europa. Rivoluzionare il mondo delle carni ancorato a vecchie tradizioni, rendendolo più di tendenza, con nuovi concept, marchi e storie da raccontare. "Dalla macelleria di famiglia a una realtà che offre servizi completi alla ristorazione e non solo, la qualità è sempre stata il nostro principio guida", afferma Calò, tracciando il percorso di crescita di Mfc Carni. Fondata negli anni Novanta dai fratelli Domenico e Francesco Calò, l'azienda si è presto distinta nella grande distribuzione organizzata, con una produzione che oggi raggiunge le 300 tonnellate settimanali e che punta al settore retail nel 2025 attraverso un nuovo brand: "Meat and love". "Abbiamo costruito una solida reputazione combinando l'arte della macelleria, che include il disosso tradizionale, con competenze avanzate in ambito commerciale. Negli ultimi anni ci siamo aperti a una gamma completa per la ristorazione, che include non solo carne ma un'offerta più ampia di prodotti," spiega Calò. A consolidare questa strategia sono state la nascita del salumificio Irpinia Salumi nel 2013

e l'acquisizione di Mfc food and beverage nel 2014, grazie alle quali il Gruppo punta a raggiungere l'intero mondo food nel centro-sud Italia, nei prossimi due anni, segnati da continui investimenti. Con la sua selezione di carni provenienti da tutto il mondo, Mfc Carni soddisfa una clientela internazionale, portando qualità e varietà ovunque. Swami beef, Yugena, Wakan, Mooi moo, Wadi sono solo alcuni dei marchi di prestigiose selezioni dell'azienda.

La specializzazione nelle carni premium ha valso all'azienda riconoscimenti prestigiosi, come le medaglie al World Steak Challenge per quattro anni consecutivi, confermando Mfc come uno dei riferimenti mondiali nel settore. Partner ufficiale di "101 World's Best Steak Restaurants" e della "Italian Food Academy attraverso la quale si organizzeranno corsi di formazione per aspiranti chef, la Mfc continua a innovare con un occhio attento alla sostenibilità e alla qualità, perseguendo una visione di espansione globale". ■

Michele Calò



L'azienda si è presto distinta nella grande distribuzione organizzata, con una produzione che oggi raggiunge le 300 tonnellate settimanali e che punta al settore retail nel 2025 attraverso il nuovo brand "Meat and love"

Qualità e competitività nel food

Francesco Fiorito, Effe Carni: “Un binomio che si può ottenere solo mettendo un sapore antico, come quello della macelleria, al servizio del mercato globale”

“ Il primo passo verso il successo? Pensare fuori dagli schemi. In un mondo fatto di piccole macellerie o di grandi aziende che comprano e vendono prodotti lavorati da altri, noi abbiamo deciso di mettere un sapere antico, quello della trasformazione della carne, al servizio di grandi quantità come l'ingrosso per garantire qualità al top e prezzi competitivi”. A parlare è Francesco Fiorito, giovane imprenditore che ha fondato la Effe Carni ad Apice, nel Beneventano. “Una realtà che è nata a cavallo tra il 2018 e il 2019, proprio poco prima del Covid, e questo indubbiamente ci ha reso necessario ripensare tutto il modello di business. Ma come spesso accade, dagli ostacoli possono nascere delle opportunità se si riesce a superarli. E così è stato

per noi: eravamo nati con l'idea di servire la ristorazione di semi-lavorati, quali hamburger e simili, e invece abbiamo virato verso la vendita a grandi ingrossi del settore, italiani e non solo”.

Una storia antica per i 26 anni di vita di Fiorito, che viene da una famiglia di macellai. “Solo che ho voluto dare al business di famiglia un twist innovativo, puntando sull'ingrosso, così da rendere più accessibile economicamente la carne di qualità”.

Ecco che l'imprenditore inizia a intessere rapporti con allevatori e fornitori spagnoli che fino alla nascita di Effe Carni non erano sul mercato italiano. “L'obiettivo era rivolgersi a piccole realtà, con qualità al top. Una scelta che ci sta premiando e che ci ha portato già alle prime evoluzioni. Abbiamo infatti deciso di creare una serie di partnership con allevatori fidati per scegliere l'animale alla sua nascita e quindi seguirlo durante la crescita e non solo nella fase di macellazione e trasformazione, di cui ci occupiamo noi. Un must in un'epoca in cui, per fortuna, c'è una grande attenzione alla tracciabilità”. Una scelta che si rispecchia nei prossimi step della Effe Carni. Stiamo iniziando la produzione di insaccati di alta gamma che inizieremo a commercializzare nel 2025 - racconta Fiorito - mentre stiamo avviando in Spagna un primissimo piccolo allevamento di Wagyu, la pregiatissima razza giapponese. Un primo passo per un'ulteriore crescita di Effe Carni”. ■



Francesco Fiorito, fondatore di Effe Carni

Il team Effe Carni ha creato una serie di partnership con allevatori fidati per scegliere l'animale alla sua nascita e seguirlo durante la crescita, non solo nella fase di macellazione e trasformazione

La passione per costruire il futuro

Costruzioni Future, il fondatore ingegner Capone: “Il futuro dell’edilizia parte dall’attenzione alla sostenibilità”

“**E**ssere un’azienda di famiglia è una gran forza, ma serve una giusta governance e una passione comune. La nostra passione è costruire il futuro grazie a tecniche all’avanguardia e assicurando qualità e innovazione in ogni nostro progetto, perseverando l’obiettivo di soddisfazione del cliente”. A parlare è l’ingegner Ferruccio Capone, che ha fondato a Montella Costruzioni Future Srl Con una storia che affonda le radici in decenni di esperienza, l’azienda si è evoluta nel tempo, specializzandosi in edilizia civile, opere industriali, pubbliche, urbanizzazioni primarie e secondarie, e recentemente, in progetti per la media grande distribuzione, in quest’ultimo settore con l’azienda MD Spa una delle più grandi e affermate realtà italiane del settore. “Negli ultimi anni - racconta Capone - abbiamo ampliato il nostro campo d’azione, offrendo soluzioni chiavi in mano, non solo in ambito dei supermercati ma anche in altri grandi progetti, gestendo il tutto, praticamente dalla ricerca ed acquisizione del terreno, passando per la progettazione e con la esecuzione delle opere, per dare un prodotto finito. Un approccio che ci consente di sfruttare al massimo la nostra attenzione ai dettagli, rispondendo alle esigenze specifiche di ciascun cliente”. Approccio che sta aiutando Costruzioni Future a distinguersi anche nel settore industriale, collaborando con grandi aziende operanti nel settore farmaceutico, come nella costruzione di ampliamenti delle sedi della Technogenetics di Lodi e dei nuovi magazzini di altra azienda nel medesimo settore. “Opere sfidanti che riflettono il nostro impegno verso standard elevati. Cosa particolarmente importante nel settore biomedicale”. Questo mentre la sostenibilità diventa sempre più il focus delle strategie aziendali.

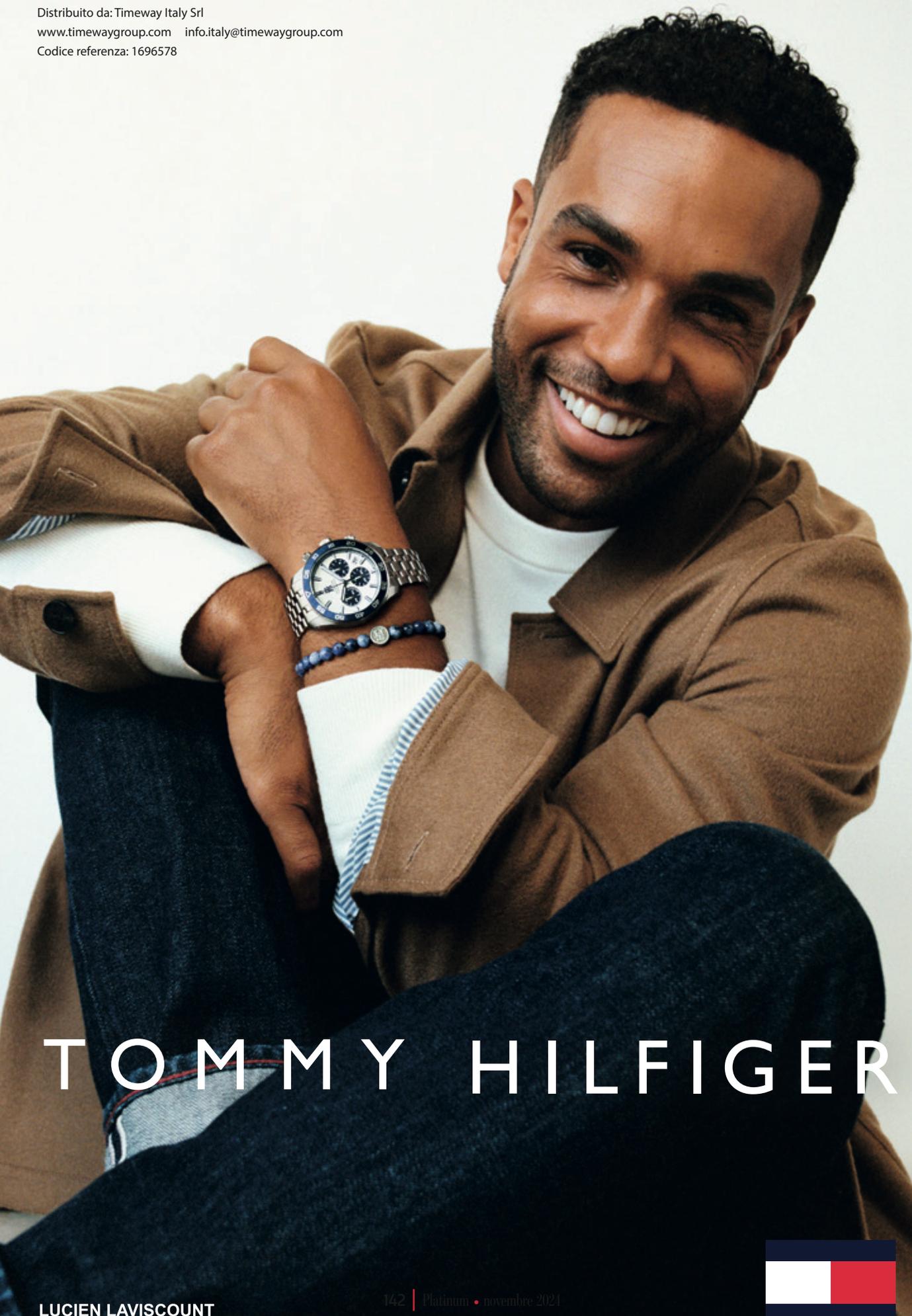
“La transizione ecologica è un work in progress - spiega Capone - Stiamo investendo nel progetto Bess per accumulare e immagazzinare energia da fonti rinnovabili, in particolare fotovoltaiche, per ottimizzare i consumi degli edifici e reinserirla nella rete entrando di fatto nel mercato dell’energia. Sebbene ancora in fase embrionale, questo progetto rappresenta una mossa strategica per restare competitivi e crescere esponenzialmente”. E, parlando di espansione e crescita, il futuro di Capone e famiglia potrebbe diversificarsi anche nel settore ricettivo. “Stiamo esplorando qualche opportunità di creare un struttura ricettiva con annesso resort, integrando il nostro know-how e le esperienze passate nella costruzione di strutture sportive per creare un’offerta ad hoc sul nostro territorio, sempre che le amministrazioni locali ce lo consentiranno”. ■

Costruzioni Future si distingue anche nel settore industriale, collaborando con grandi aziende operanti nel settore farmaceutico

Ferruccio Capone, responsabile sviluppo, con i nipoti



Distribuito da: Timeway Italy Srl
www.timewaygroup.com info.italy@timewaygroup.com
Codice referenza: 1696578



TOMMY HILFIGER

LUCIEN LAVISCOUNT

142 | Platinum • novembre 2021



Fare impresa è fare il futuro

Quattro Effe è specializzata nella produzione di contenitori in acciaio inox destinati in particolare ai settori enologico e oleario

Quattro Effe nasce dal sodalizio di due coppie di fratelli, Donato e Giuseppe Flora e Antonio e Mario Fragnito. Il nome dell'azienda racchiude, infatti, l'iniziale del cognome dei quattro soci a simboleggiare le origini di questa avventura imprenditoriale che nel 1978 muove i primi passi nel piccolo paese di Molinara, nel Beneventano.

Una realtà vocata alla lavorazione dell'acciaio inox, quella di Quattro Effe, che negli anni è stata in grado di crescere in qualità e professionalità, specializzandosi sempre di più nel suo core business. Anche grazie a moderni processi di saldatura Tig che le consentono di giocare un ruolo di primo piano, a livello sia nazionale sia internazionale, nella produzione di contenitori dagli elevati standard di affidabilità e igiene.

A quasi cinquant'anni dalla sua fondazione, la Quattro Effe sta vivendo un passaggio importante con l'ingresso della nuova generazione: Claudia Flora, Nadia Fragnito, Angelo Flora, Daniele Callisto.

"Sentiamo la responsabilità di portare avanti un'azienda storica come la nostra e rinnovarla, proiettandola verso il futuro - spiegano - In particolare, è stato prezioso l'esempio di Mario

Fragnito, che oggi non è più tra noi, per la sua totale dedizione all'azienda". Dai padri ai figli, dunque, dando continuità all'identità e alla tradizione di famiglia con la voglia di innovare e affermarsi ancora di più sul mercato. "Siamo spinti dal desiderio di mantenere vivi i valori di un'azienda familiare, sapendo coniugare i nostri punti forti con nuove idee e un'apertura all'innovazione. Stiamo investendo in nuovi macchinari e nuove tecnologie per stare al passo con i tempi - raccontano - Abbiamo l'ambizione di far crescere la Quattro Effe giorno dopo giorno, con grande senso di responsabilità nei confronti delle persone che sono coinvolte in questo percorso: i nostri collaboratori, i clienti, i fornitori. Soprattutto in un territorio come il nostro che soffre di un forte spopolamento e di grandi carenze infrastrutturali". ■



Il management

■ ■ ■ Irpinia Sannio ■ ■ ■



Start Cup Campania

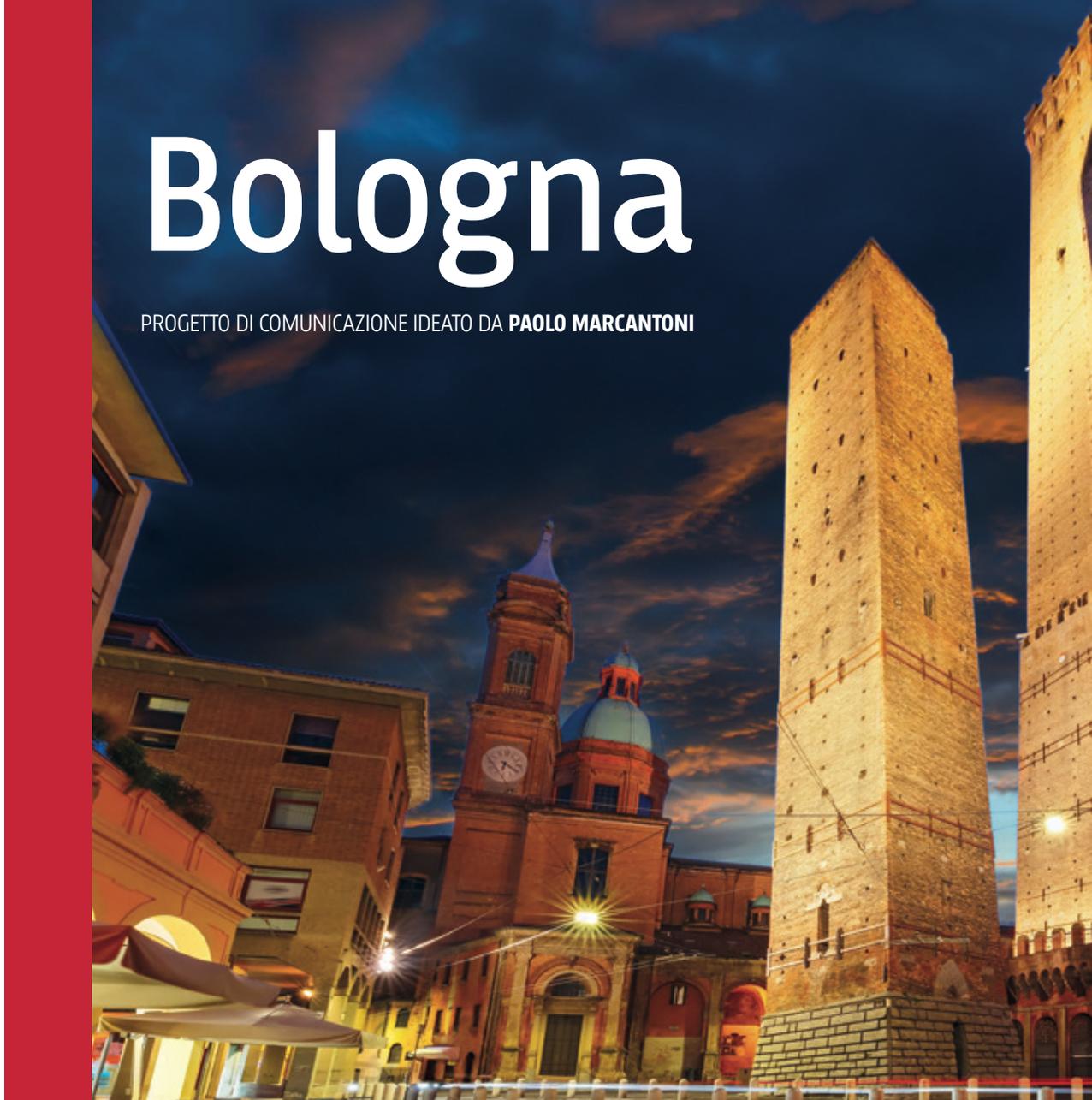
Benevento, e in particolare l'Auditorium dell'Università degli Studi del Sannio, ha ospitato a ottobre l'edizione 2024 della Start Cup Campania, competizione tra business plan innovativi che, tra le 11 realtà partecipanti

Sannio cuore dell'innovazione

provenienti da tutte le università della regione, ha visto trionfare RideSense, un progetto della Federico II. RideSense, con un sistema hardware-software, è in grado di raccogliere dati in tempo reale dai sensori di un veicolo e offre informazioni vitali per migliorare l'aderenza degli pneumatici e lo stato stradale, contribuendo così alla sicurezza e alla sostenibilità nel settore automotive. Un'opportunità per la giovane realtà che ha vinto, oltre all'accesso alla finale di Innovation Village Award di Napoli, anche quella al Pni, Premio Nazionale dell'Innovazione, a Roma il 5 e il 6 dicembre prossimi. ■

Bologna

PROGETTO DI COMUNICAZIONE IDEATO DA **PAOLO MARCANTONI**



A metà settembre ha celebrato in Piazza Maggiore i 50 anni di vita del Gruppo che porta il suo cognome: e che ebbe le sue origini dalle idee imprenditoriali del padre, a Pianoro, nella collina bolognese. Maurizio Marchesini, oggi anche alla vicepresidenza per il Lavoro e le Relazioni Industriali di Confindustria nazionale, è erede di Massimo (e a sua volta padre di Valentina, oggi direttore delle risorse umane: anche il ricambio generazionale, in questo Gruppo, è esemplare), e certamente uno degli imprenditori più importanti sotto le Due Torri. Una voce autorevole per un punto di vista “dall’alto” sullo stato dell’imprenditorialità felsinea. “La nostra economia ha effettivamente alcuni vantaggi rispetto ad altre: perché si basa molto su export e

tecnologia, sulla capacità di fare qualità e presidiare grandi nicchie, e soprattutto sull’utilizzo della filiera, ovvero una rete di piccole imprese che danno efficienza al sistema. Senza la quale nemmeno mio padre avrebbe potuto far partire la sua avventura, mezzo secolo fa”. Secondo Marchesini, Bologna non ha solo una serie di peculiarità in ambito economico, ma anche una vera e propria responsabilità, a livello infrastrutturale, nei confronti del Sistema Paese. “È per via della nostra posizione logistica: se non funziona il nodo di Bologna - pensiamo ai treni o all’autostrada, ma ormai anche all’aeroporto che ha assunto caratura internazionale - si blocca l’Italia. Per noi essere baricentrici è un vantaggio, ma porta anche impegni in più. Oggi la città è interessata da molti lavori e c’è chi se ne lamenta ma io credo che sia importante guardare avanti, a come sarà lo “snodo” Bologna quando i lavori saranno completati”. A proposito di infrastrutture, Bologna è anche sede del recente supercalcolatore europeo, gestito dal Cineca al Tecnopolo. “È una grande fortuna averlo qui, ne sono entusiasta. Non tanto perché non lo si possa utilizzare dappertutto: ma perché attorno ad esso dobbiamo creare un nuovo distretto della conoscenza, così come in



La città delle Due Torri tra punti di forza e responsabilità

Terra di eccellenze, grandi tradizioni imprenditoriali e straordinarie potenzialità. Ne abbiamo parlato con Maurizio Marchesini, alla guida del Gruppo di famiglia e nell'attuale squadra di presidenza di Confindustria nazionale



Maurizio Marchesini, vicepresidente per il Lavoro e le Relazioni Industriali di Confindustria

passato abbiamo creato altri distretti produttivi. Già oggi il calcolatore ci offre possibilità enormi: basti fare l'esempio dei gemelli digitali, che permette di testare i prodotti prima di portarli sul mercato. Vale per i vaccini del Covid, per gli aspetti urbanistici, per l'agricoltura di precisione. Insomma, è un'opportunità straordinaria, anche se non tutti l'hanno ancora colta appieno".

Può sembrare un aspetto secondario, ma un asset significativo della Bologna attuale è la squadra di calcio in Champions League (di cui peraltro Marchesini è un gran tifoso). "Faccio una battuta: la squadra in Champions c'è andata, adesso ci deve andare la città. Detta diversamente: di recente Bologna ha scoperto il turismo. Sulle prime se n'è beata, ma ora in parte diventa quasi respingente, come gelosa di se stessa. Invece dobbiamo far convivere le cose: è una città bellissima, facciamola vedere. Certo, servono organizzazione e infrastrutture: una cosa non deve penalizzare l'altra, il turismo deve convivere con la città, così come da secoli fa l'Università. E la Champions può aiutare anche in questo, a creare un brand Bologna...". ■

- Alberto Mazzotti -

Dalle giranti a pale saldate alla solidarietà

Tgt, l'azienda familiare che si è costruita un ruolo importante in un settore di nicchia, e opera attivamente anche a livello sociale

Ci sono settori di nicchia nei quali, con capacità e costanza, si può diventare leader anche partendo da zero. L'azienda bolognese Tgt ne è un esempio perfetto: nata a fine anni Settanta in un piccolo capannone, oggi è uno dei marchi di riferimento in Europa per la produzione di una vasta gamma di giranti a pale saldate. Appunto componenti esclusivamente saldati, di dimensioni considerevoli (dai 180 millimetri fino a 1.450 millimetri di diametro), realizzati in ogni tipo di materiale - acciaio al carbonio, Aisi304, Aisi316, Aisi310, alluminio, e altri materiali strutturali - e destinati praticamente a tutti i settori industriali, dal ferroviario al packaging, dalla ventilazione all'agricoltura. "Lavoriamo in ogni ambito che abbia bisogno di una girante - sottolinea Manuele Minelli, titolare dell'azienda dal 1980: ne realizziamo in media dalle 8 alle 10 mila al mese, grazie a un mix fra operatori esperti e capaci, una trentina, e macchine all'avanguardia. Puntiamo molto sull'aggiornamento tecnologico: fin dalla metà degli anni Novanta abbiamo acquistato i primi robot, oggi in officina ne abbiamo una dozzina".

Anche perché i prodotti sono molto spesso customizzati, costruiti su misura in base alle specifiche richieste del cliente. "Abbiamo fatto dello speciale uno standard" è un po' lo slogan di Tgt: "I nostri software di simulazione e strutturali sono molto apprezzati; con i clienti si crea spesso un rapporto tale per cui in pochi giorni riusciamo a dare informazioni tecniche sui prototipi, e a breve forniamo anche il campione. Poi si lavora in collaborazione, spesso su numeri piccoli di pezzi,

■ ■ ■ LO SPIRITO DEL VENTO

C'è anche l'arte, fra le attività promosse da Tgt: con una particolare accezione spirituale, in linea con la filosofia dei promotori. Così, la collaborazione con lo scultore Michele D'Aniello (basata su materiali legati all'azienda) ha dato vita a varie opere, fino a un originale "Stargate". "Una porta che guarda oltre, che ci può far star bene, una porta che regala a chi la attraversa il sogno di quello che desidera, una porta volutamente studiata senza barriere..."



La famiglia Minelli

addirittura solo per uno: per questo, abbiamo circa seimila articoli diversi". Tgt è anche un esempio virtuoso di azienda familiare. Accanto a Minelli lavora da sempre la moglie Romana Vecchi, che si occupa specificamente dell'amministrazione e della parte finanziaria; e da diversi anni è entrata in azienda anche la figlia Monica, che ha già in mano il settore produzione ed è prossima a ricevere l'eredità paterna. "Il ricambio generazionale è perfetto dal punto di vista dei rapporti con papà e mamma - spiega Monica - La parte complessa riguarda la conoscenza di un mercato che cambia costantemente, e nel quale è difficile



“Lavoriamo in ogni ambito che abbia bisogno di una girante: ne realizziamo in media dalle 8 alle 10 mila al mese, grazie a un mix fra operatori esperti e capaci”

fare previsioni, anche per l'aria di crisi che investe un po' tutti i settori. Ma l'esperienza dei miei genitori è un aiuto fondamentale: e come dice la mamma, l'azienda deve essere come una fisarmonica, in grado di adattarsi alle condizioni del mercato sia quando è in ascesa sia quando si contrae”.

Se a breve la titolarità dell'azienda andrà in capo alla rappresentante più giovane della famiglia Minelli, è bassa anche l'età media degli addetti che operano in officina. “Abbiamo puntato molto sui giovani - spiegano i titolari: cerchiamo sempre ragazzi in grado di essere autonomi, qui serve una certa elasticità

mentale: noi proviamo a insegnargliela, diamo loro la formazione necessaria, sino al patentino di saldatura, e l'obiettivo è sempre che siano in grado non solo di lavorare bene, ma anche di dare un valore aggiunto all'azienda”. Un valore aggiunto è anche l'attenzione costante all'aspetto della sostenibilità. “Sia cercando di eliminare la plastica in azienda, sia collaborando con le attività di diverse associazioni animaliste. Abbiamo anche attrezzato un campo agricolo come area verde per l'apicoltura, visto che le api sono animali importantissimi per la conservazione della biodiversità”.

Ma l'appoggio ad attività meritevoli non si ferma qui: Tgt contribuisce da anni ad attività benefiche sia nel bolognese sia in ambiti diversi, fino ad adozioni a distanza in Thailandia. “Abbiamo sempre avuto buona sorte nel lavoro - chiudono i Minelli - Ci pare giusto ricambiare aiutando chi è meno fortunato”. ■



Lo staff

Cinque generazioni di tradizione meccanica

Suhner: soluzioni all'avanguardia, estrema duttilità, grande dinamismo e una gamma di prodotti completa per ogni settore industriale



Lorenzo Fiorini, plant manager di Suhner

C'è anche Bologna, unica sede italiana, all'interno del prestigioso mondo di Suhner: l'azienda svizzera nata nel 1914 nei pressi di Zurigo e tuttora guidata dalla famiglia omonima, giunta alla quinta generazione e con un management giovane e dinamico. In 110 anni di vita, l'azienda è diventata un punto di riferimento, con sedi in tutto il mondo, 600 persone complessive, 4 diverse linee di prodotto. Una di queste si produce sotto le Due Torri:

il nuovo stabilimento bolognese (triplicato da un paio d'anni, e in cui lavorano 51 persone) si occupa della produzione di accessori per macchine utensili, dai portautensili motorizzati e statici per torni a controllo numerico fino a complesse teste angolari e multiple per transfer e centri di lavoro. Inoltre, da qui Suhner distribuisce e da supporto alle proprie macchine abrasive per il trattamento di superfici, ed alle unità di lavorazione per macchine speciali e transfer. "Nella nostra produzione - spiega Lorenzo Fiorini, plant manager - realizziamo portautensili di primo impianto per i principali brand presenti sul mercato, brand che anche noi utilizziamo nella nostra produzione". Per le linee distribuite, utensili abrasivi ed unità operatrici, "Diamo supporto nell'identificazione del processo più adeguato, servizi fleet e frame - dice Simone Bottone, direttore commerciale Italia - completando l'offerta con possibili personalizzazioni oltre alla vasta gamma standard disponibile". Se in passato si lavorava con sistemi manuali, oggi Suhner offre la possibilità di operare tramite automazioni grazie a un sistema attivo esclusivamente elettrico per la gestione della forza. "È il primo Electric Force Control, un metodo realmente rivoluzionario, per questo lo stiamo spingendo molto. In pratica, forniamo assistenza a chi realizza celle robotizzate così da facilitare l'attività dell'operatore: il robot fa le cose più faticose, l'operatore ci mette il suo know-how... La tecnologia ce l'abbiamo ma più che altro abbiamo il know-how sulla lucidatura e lo trasferiamo agli integratori con corsi di formazione, sia qui sia in Svizzera. Insomma, cerchiamo di essere partner del cliente per la lavorazione del metallo a 360 gradi, in tutti i settori merceologici: dal food & pharma, all'automotive, alle fonderie. Il nostro lavoro è molto vario, e propone sempre nuove sfide. E il 2025 si prospetta avvincente, con un trend di crescita in Italia del 15%". ■



Gian Carlo Nigelli con la figlia Carlotta

Un atelier... nell'imballaggio

Nigelli: imballaggi, bancali, grafica. Unendo i tre elementi, e puntando a prodotti di grandi dimensioni, si presiede un mercato che non soffre la crisi

La carta da imballaggio, o il cartone a seconda dei casi, si utilizza praticamente per ogni tipo di merce, dalle bottiglie di vino fino ai grandi motori. Un accessorio "povero" ma necessario: realizzarlo bene presuppone applicazione, conoscenza, validi collaboratori e capacità di abbinare i materiali adatti a ogni tipologia di prodotto da imballare, persino creatività nel proporre formati insoliti o messaggi stampati sull'imballaggio, che spesso sono ottimi veicoli promozionali. Gian Carlo Nigelli ha dedicato a questo tutta la sua vita: dopo anni di esperienza nel settore, nel 1992 ha fondato l'azienda che porta il suo cognome, in cui lavora da sempre la moglie Daniela in amministrazione, e che da vent'anni vede ormai ad affiancarlo la figlia Carlotta e il marito Ivan. Il classico esempio di impresa "familiare" - con tanto di seconda generazione pronta a subentrare al fondatore, quando si deciderà che è il momento - ma di dimensioni ormai considerevoli: visto che nel frattempo, alla casa madre, si sono aggiunte due aziende che si occupano rispettivamente di legno per imballi (elemento fondamentale per l'imballaggio) e di grafica digitale e serigrafica (la Staff Srl, azienda cinquantennale di recente acquisizione che è andata a chiudere il cerchio di un prodotto ormai fornito dall'inizio alla fine). Oggi, dunque, il gruppo bolognese conta tre stabilimenti distinti - uno per settore - circa 65 dipendenti complessivi, 15.000 metri quadrati di stabilimenti coperti, un fatturato annuale che supera da tempo i 20 milioni di euro (con oscillazioni legate ai mercati dei clienti di riferimento e al valore delle materie prime). E la clientela più corposa è composta da aziende che producono oggetti molto grandi, e quindi richiedono imballaggi di dimensioni non consuete.

"Abbiamo puntato soprattutto sulle grandi dimensioni - spiega Nigelli -

con macchine da imballaggio che non hanno in tanti, perché sul mercato questa offerta mancava. Una scelta che ci ha fatto crescere: la nostra è una nicchia, ma sempre richiesta, e grazie a questo non abbiamo particolarmente sofferto la crisi generale dell'economia". Sostenibilità e automazione sono due concetti che vanno di pari passo, alla Nigelli: "L'attenzione all'ambiente è radicata in chi come noi lavora su questo tipo di materiali, e cerca di conoscerli a fondo, con le certificazioni ambientali più rigorose. D'altra parte, la nostra gestione è ormai da tempo completamente automatizzata: gli operatori toccano massimo il 5% del materiale, lavorando con macchine automatiche, a tutela loro e a garanzia di un sistema rodato ed efficiente". ■

La clientela più corposa del gruppo bolognese Nigelli Imballaggi è composta da aziende che producono oggetti molto grandi, e quindi richiedono imballaggi di dimensioni non consuete



Al centro Giuseppe Mazzoli, fondatore, con - da sx - i soci Alessandro Albertazzi e Massimiliano Ghirardi

Obiettivo: sicurezza dei dati

3Cime Technology: la cybersecurity come core business di un'azienda in costante crescita, che garantisce tutela informatica a realtà di ogni dimensione

Se l'informatica è ormai indispensabile per la vita di tutti noi, quindi anche per le aziende - qualunque sia il settore di attività - altrettanto importante è essere sempre sicuri dei propri dati. Perché perderli può avere conseguenze problematiche, a volte addirittura disastrose: eppure è una cosa che a volte accade, quando meno te lo aspetti. A causa di un attacco hacker, come si legge spesso nelle cronache; o di un errore umano, che non va mai escluso; o per un accadimento naturale - un incendio, o un'alluvione, come purtroppo si è visto di recente - che magari distruggono i computer aziendali. Tutti casi in cui l'assenza di tutela diventa un problema. Per fortuna, c'è chi si occupa proprio di questo: come 3Cime Technology, l'azienda bolognese nata nel 2008, fondatrice del

La sicurezza assoluta non c'è mai, e bisogna sempre avere un piano B: fosse pure il ritorno al nastro, che non è attaccabile dagli hacker

gruppo Meet It, per lavorare sulla cybersecurity, e che non a caso - nel giro di quindici anni - ha progressivamente ampliato gli addetti (oggi una quindicina, dai quattro originari), la sede (quella odierna è stata recentemente inaugurata in via Corticella) e il fatturato (che supera i 5 milioni, e ogni anno cresce in doppia cifra). "Noi facciamo la parte meno nobile dell'informatica, quella di cui la gente si accorge solo quando le cose non vanno - racconta Giuseppe Mazzoli, fondatore dell'azienda e tuttora socio di maggioranza - Non ci occupiamo di software, bensì di tecnologie di protezione dei dati: cercando di spiegare agli imprenditori che il fatturato speso nella protezione non va certo sprecato, ma è come un'assicurazione. Perché la sicurezza assoluta non c'è mai, e bisogna sempre avere un piano B: fosse pure il ritorno al nastro, che non è attaccabile dagli hacker". Mazzoli ha anche scritto un libro, "Informatica per imprenditori. La visione olistica della gestione dei dati" (in vendita su Amazon), e sul sito aziendale aggiorna costantemente un blog sulla materia. Circa 250 clienti, fra pubblici e privati, dislocati in Emilia-Romagna e nelle regioni limitrofe, e aziende di dimensioni medio grandi, dai 50 ai 5 mila dipendenti. Questo è il target di 3Cime Technology. "Abbiamo dato vita a una modalità insolita di rapporto con il cliente, diversa dai nostri competitor - continua Mazzoli - Non lavoriamo mai time material, bensì a corpo: il cliente paga un canone, poi è tutto compreso. Questo fa sì che in bilancio i contratti di assistenza ci danno grande affidabilità, con rapporti win-win". Perché la fiducia, ovvero l'aspetto umano, è fondamentale. "Cerchiamo di portare umanità dentro l'informatica. E investiamo molto in formazione perché tutto il nostro personale abbia questa mentalità". ■

Leadership che punta al mondo

Comest, fiore all'occhiello della Motor Valley nella produzione di stampi per l'automotive

L Emilia-Romagna è proverbialmente terra di motori: dalla passione per le due e le quattro ruote al vanto di un settore industriale all'avanguardia nella ricerca e nella filiera produttiva. Tiziano Rossi, l'imprenditore bolognese che nel 1968 fondò Comest (ben presto affiancato alla direzione dalla figlia Milena), integrava entrambe le anime. Appassionato di meccanica e collezionista di motociclette, ha dato vita a un'azienda che produce da 56 anni stampi per la pressofusione di medie-grandi dimensioni, destinati alla produzione in serie di particolari powertrain e strutturali in alluminio e magnesio per il settore automotive. La leadership di Milena Rossi, alla guida totale dell'azienda con sede a Sala Bolognese (Bologna), è proiettata a far crescere questa solida realtà industriale, oggi partner dei gruppi automotive più importanti a livello globale: dall'Europa agli Usa, dall'India al Sud America. Senza dimenticare la salvaguardia dell'ambiente e il rispetto dei principi di sostenibilità. "Gestiamo la produzione dello stampo totalmente in-house, dalla progettazione fino al test finale - afferma Rossi - e realizziamo circa 60 stampi completi all'anno". Ogni stampo, una volta consegnato al cliente, viene installato su apposite presse per l'iniezione di alluminio fuso ad alta pressione e la produzione di pezzi in serie. "Siamo specializzati nella progettazione e realizzazione di stampi per tutti i particolari strutturali e powertrain del motore, sia a combustione che elettrico quali, per esempio, portellone, scatola motore, scatola cambio, coppa olio, coppa cilindri, scatola di trasmissione, alloggiamento della batteria elettrica... Quindi abbiamo impianti, tecnologie e macchine utensili per lavorare i grandi componenti e carri ponte in grado di sollevare fino a 60 tonnellate". Il



Milena Rossi, presidente di Comest

fatturato, che si attesta fra i 7 e i 9 milioni di euro all'anno, per il 98% deriva dall'export, a testimoniare la vocazione internazionale di un'azienda il cui team è costituito da 50 persone, di cui almeno 40 tra operatori di macchina e tecnici specializzati. Ulteriore fiore all'occhiello è il management al femminile che affianca la direzione in accounting, supply chain e marketing. "Tutti professionisti altamente qualificati sui quali posso contare per affrontare le sfide di ogni giorno", riconosce con orgoglio l'imprenditrice. "Il mio obiettivo è garantire la continuità aziendale con la stessa passione e qualità che ci hanno reso un punto di riferimento nel settore, portando ulteriore lustro a un territorio depositario di quel sapere e quel saper fare che rendono grande nel mondo la Motor Valley emiliano-romagnola". ■



Il team di Comest, nello stabilimento produttivo di Sala Bolognese



Valeriano Ballardini, presidente Specialvideo

Trent'anni di esperienza nel controllo qualità

Specialvideo realizza sistemi di visione artificiale su misura

Il controllo qualità e la guida robot in ambito industriale sono la mission di Specialvideo, nata negli anni Novanta, con sede a Imola, specializzata nel realizzare sistemi di visione artificiale per diversi settori: dal packaging al controllo di qualità nella produzione di beni industriali e di sistemi di guida robotica per l'alimentazione di macchine automatiche. La società opera a servizio del cliente, al quale propone soluzioni personalizzate: i sistemi di controllo di qualità offerti sono progettati su misura. Non ci sono cataloghi standard,

ma una fornitura di hardware completo (pc, telecamere, illuminatori) e software fino al raggiungimento degli obiettivi concordati, compresi l'installazione e il manuale. "Siamo stati tra i primi a installare sistemi basati sull'intelligenza artificiale con reti neurali in Italia in fabbrica - spiega Valeriano Ballardini, presidente Specialvideo - cerchiamo di restare aggiornati anche grazie al contatto con le università, con cui collaboriamo anche per offrire opportunità agli studenti. Dall'anno scorso, fra i nostri soci, c'è GD del Gruppo Coesia, tra le più importanti società di Bologna". Specialvideo ha seguito l'evoluzione della tecnologia investendo nelle tecnologie 3d e sulle reti neurali. Il know-how acquisito trova applicazione in svariati settori industriali, come per esempio l'automobilistico, il farmaceutico e l'agroalimentare. ■

■ ■ ■ Bologna ■ ■ ■

Packaging alimentare, l'alternativa sostenibile

La bolognese Mama Science propone materiali biomimetici 100% bio-based, che replicano le proprietà della plastica senza gli stessi impatti ambientali

Ha sede a Bologna la start-up innovativa Mama Science, nata con l'obiettivo di affrontare uno dei problemi ambientali più gravi del nostro tempo: l'uso eccessivo di plastica in particolare nel packaging alimentare. I tradizionali imballaggi, infatti, danneggiano il nostro ecosistema e il loro processo di produzione è altamente energivoro e nocivo per il clima. In un'epoca in cui la riduzione della plastica è una priorità globale, Mama Science si specializza così nello sviluppo di una gamma di prodotti avanzati, tra cui bio materiali quali film e coating per il packaging alimentare. Si tratta di materiali biomimetici 100% bio-based, che replicano le proprietà della plastica senza causare gli stessi dannosi impatti ambientali, offrendo un'alternativa sostenibile ed efficace ai tradizionali imballaggi plastici. I prodotti sono ottenuti da materie prime di origine vegetale e hanno la capacità, inoltre, di aumentare la shelf life di alimenti quali verdure, carni e latticini. Insieme con Vortex, Nous, Aflabox, Asteasier, BeadRoots e Alkelux, Mama Science fa parte delle sette nuove start-up made in Italy selezionate per la seconda edizione di FoodSeed, il programma di accelerazione della Rete Nazionale di Cdp Venture Capital Sgr.

Presentate lo scorso mese di ottobre, queste imprese emergenti sono pronte a collaborare con le aziende del comparto agroalimentare per plasmare un futuro più sostenibile e tecnologicamente avanzato. ■

- Margherita Fontana -



FoodSeed 2024, seconda edizione

Artigianalità e specializzazione nelle finiture galvaniche

La forza del team di Cromonichel per la crescita e l'espansione commerciale

Sessant'anni di storia con l'obiettivo di offrire un servizio di alta gamma nel trattamento galvanico su metallo, più precisamente nel riporto di metallo su tutti i tipi di metalli, comprese le leghe di alluminio. Questa la mission di Cromonichel, azienda che ha sede a Minerbio (Bologna) e che realizza molteplici finiture galvaniche, compresi effetti pigmentati con l'ausilio di vernici. Non limitandosi a un settore specifico, Cromonichel si rivolge prevalentemente al settore dell'arredo e del complemento d'arredo, nonché a quello del lusso e del design. "Credo nell'artigianalità e nella sua valorizzazione. Il nostro intento è quello di affiancare il cliente, offrendogli una consulenza tecnica e un servizio personalizzato. Questo ci permette di differenziare ed elevare la nostra proposta - dichiara Filippo Campadelli, Ceo di Cromonichel - Riusciamo a coniugare versatilità produttiva, efficienza e qualità, grazie alla nostra organizzazione, al personale altamente qualificato e a un controllo qualità molto meticoloso. Con questo modus operandi diamo vita a prodotti esclusivi". Oggi Cromonichel è un gruppo di tre aziende che svolgono lavorazioni complementari (preparazione



meccanica del metallo, trattamento, verniciatura protettiva), offrendo al cliente un unico interlocutore e garantendogli efficienza e completezza del servizio. L'esperienza e il background tecnologico dei processi sono il cuore dell'azienda, insieme alla forza del team, un gruppo di lavoro consolidatosi nel tempo. "Ho sempre creduto nella valorizzazione delle risorse umane, il turn-over non incontra le esigenze di un'azienda di produzione - sottolinea Campadelli - le persone fanno la differenza quando credono nel progetto e si sentono coinvolte da tutti i punti di vista. Il nostro è un approccio vero ai collaboratori, che rappresentano la chiave dell'ambiente di fiducia e di rispetto reciproco che caratterizza la nostra realtà".

I prossimi passi per il futuro dell'azienda sono investimenti mirati alla crescita in ogni aspetto organizzativo, nella prospettiva di un'espansione commerciale, con un focus sul settore nell'arredo e dei complementi d'arredo di alta gamma, le cui richieste sono in continua evoluzione. Un settore in cui Cromonichel mira ad affermarsi, sempre di più, come un punto di riferimento dell'artigianalità italiana. ■



Filippo Campadelli, Ceo di Cromonichel

green economy

Il cammino verde è tracciato

Stati Generali della Green Economy: un'occasione unica di confronto sulle politiche e le strategie per un'economia europea sostenibile

Il Green Deal è un pacchetto di iniziative strategiche inaugurato dalla Commissione Europea nel 2019, che ambisce ad avviare l'Ue sulla strada della transizione verde, con l'obiettivo di raggiungere la neutralità climatica entro il 2050, trasformando l'Europa in una società fondata su un'economia moderna e competitiva. Proprio il Green Deal è il tema centrale della tredicesima edizione degli Stati Generali della Green Economy, che ha avuto luogo il 5 e il 6 novembre al quartiere fieristico di Rimini. Si tratta di un evento importante per la causa ambientale,

patrocinato dal Consiglio nazionale della green economy, formato da 66 organizzazioni di imprese, in collaborazione con il Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, che anche lo scorso anno ha ospitato oltre 1.500 partecipanti e 100 relatori. Nel 2023, oltre al report annuale, è stato presentato un pacchetto di 11 proposte prioritarie per la



transizione ecologica, tra le quali una legge per il clima e per il suolo, una proposta sulla fiscalità ambientale, un iter breve e tempi certi per le autorizzazioni, interventi sull'energia e sulla circolarità di produzioni e consumi. Per l'edizione 2024, il titolo dell'evento è "L'economia di domani: il Green Deal all'avvio della nuova legislatura europea". Il focus si è concentrato sulle iniziative strategiche europee per accelerare la transizione ecologica e su come questa offra opportunità di crescita economica, nuovi modelli imprenditoriali, posti di lavoro e sviluppo tecnologico. Come ogni cambiamento di vasta portata, anche il Green Deal ha messo in discussione interessi e punti di vista consolidati, sollevando un ampio dibattito, pur avendo già contribuito a favorire l'avvio di un'economia europea più sostenibile. La transizione energetica e climatica ha, infatti, dato risultati significativi

nella riduzione delle emissioni di gas serra e nel cambiamento del modello energetico; ben avviato è anche il percorso per una maggiore circolarità dell'economia e, seppur lentamente, procede il miglioramento della tutela del capitale naturale europeo.

Gli Stati Generali della Green Economy rappresentano dunque un'impareggiabile opportunità di confronto su politiche e strategie per un'economia sostenibile. Quest'anno sono stati ripresi i temi principali, ma si è anche discusso sul pacchetto "Fit for 55%", ossia l'insieme di proposte volte a rivedere e aggiornare le normative dell'Ue per ridurre le emissioni europee di almeno il 55% entro il 2030, dunque ben prima del 2050, quando ci si immagina l'Ue climaticamente neutra. Infine, durante la sessione plenaria di apertura è stata presentata la relazione sullo stato della Green Economy 2024, per analizzare i risultati ottenuti nel corso della scorsa legislatura europea e fornire una panoramica sulle sfide future.

L'allocazione delle risorse per la transizione e l'implementazione delle politiche del Green Deal sono alcuni degli argomenti trattati, dai quali emerge un cauto ottimismo per il futuro, che di questi tempi non è così scontato. ■

- Elena Marzorati -



Formazione e innovazione per il fotovoltaico del futuro

La campana Italiana Energia ha vissuto un anno di crescita fatto di investimenti e ricerca di qualità

Settembre è un mese che porta a riflettere. Riflettere di quanto ormai fatto in nove mesi e quanto si può ancora fare negli ultimi tre per arrivare alla chiusura di un altro anno di lavoro, sacrifici, impegni ma anche di novità, crescita e soddisfazioni. È tempo di bilanci e resoconti. È tempo di valutare se quanto investito, ideato e messo in pratica ha dato i risultati attesi all'inizio dell'anno. Queste le prime parole che saltano alla mente quando ci si ferma e si riflette. La parola chiave è sicuramente "crescita". Crescita intesa come fatturato, crescita come società, crescita in termini di numeri ma soprattutto di qualità. In un momento storico come questo in cui il settore delle rinnovabili ormai è stato totalmente invaso e contaminato anche da aziende che fino al giorno prima si occupavano di tutt'altro ormai l'unica nota distintiva

che può far emergere è solo in un'ottica di qualità. Italiana Energia ormai tra le leader nel settore ha adottato come must proprio questo termine, "qualità" e cerca di esprimerla in ogni sua sfaccettatura. A partire dal primo contatto con il cliente, sia esso il piccolo utente che vuole rendere più green la propria abitazione e sia l'industriale che pensa a come meglio investire i propri fondi per far crescere sempre più la propria attività nel segno dello sviluppo ecologico e quindi del risparmio energetico, decidendo di installare ex novo un impianto fotovoltaico oppure rinnovare gli impianti esistenti ma ormai obsoleti per tecnologia e bassi rendimenti con le ultime novità in commercio. Gli investimenti in tal senso sono stati e sono notevoli, a partire dalla formazione delle squadre tecniche e di montaggio, dal costante aggiornamento e acquisizione

di strumentazioni sempre più all'avanguardia per garantire la massima precisione ed efficienza al cliente, all'ampliamento del parco mezzi e delle mansioni specializzate per avere una sempre più spinta personalizzazione del progetto e quindi poi dell'opera compiuta. Questo in tutti i settori in cui l'azienda opera partendo dal fotovoltaico, core business, fino ad arrivare a tutto il settore impiantistico elettrico e termoidraulico, residenziale e soprattutto industriale dove l'azienda opera in modo sempre più importante. L'inaugurazione poi di una nuova sede commerciale sempre nel territorio dell'Agro Nocerino-Sarnese consente di dare all'utente un punto di riferimento concreto in cui avere una consulenza personalizzata per ogni sua esigenza e di poter toccare con mano la concretezza di quanto espresso a parole. La sede ospiterà anche un polo di formazione con tutor che affiancheranno il percorso di crescita dei neoassunti in modo da poter garantire loro una perfetta integrazione nel team già formato e di mettere, quindi, al servizio dei clienti e ai tecnici operatori, un parterre di figure pronte a rispondere alle esigenze in modo rapido e professionale. L'obiettivo resta unico, la soddisfazione del cliente finale, che resta l'unica prova inconfutabile di un operato eccellente e degno di credito, è ciò su cui si puntano sforzi e investimenti, cosa che mai tramonterà nell'ottica di un'azienda votata al futuro qual è Italiana Energia.





Il futuro nell'energia pulita per le imprese italiane

Franco Mosca, Grimaldi Energia: “Guidiamo le aziende verso politiche energetiche all'avanguardia, sfruttando le tecnologie più avanzate e gli incentivi”

“L'energia pulita non è solo una scelta tecnica, è una scelta etica. Sin dall'inizio, abbiamo voluto mettere il nostro know-how al servizio delle aziende per guidarle verso soluzioni più sostenibili ed efficienti”. A parlare è l'ingegner Franco Mosca, che nel 2011 ha fondato a Scafati, nel Salernitano, Grimaldi Energia con l'obiettivo di creare uno studio di consulenza e progettazione energetica all'avanguardia. Nel corso degli anni, l'azienda ha ampliato i propri servizi diventando un punto di riferimento per fotovoltaico, eolico, e manutenzione degli impianti. Ma è la consulenza energetica a rappresentare il cuore pulsante dell'attività di Grimaldi Energia. “Aiutiamo i nostri clienti a risparmiare - dice Mosca - ma non è solo questione di numeri: vogliamo contribuire a un cambiamento concreto nella gestione energetica delle imprese italiane, un cambiamento che parta dalla riduzione dei consumi e arrivi a un utilizzo intelligente delle risorse”.

La visione di Grimaldi Energia è strettamente legata al concetto di innovazione.

“La nostra missione è fare in modo che le aziende possano sfruttare le tecnologie più avanzate non solo per crescere, ma per farlo in modo sostenibile”. In questo contesto, il

Nel corso degli anni Grimaldi Energia ha ampliato i propri servizi diventando un punto di riferimento per fotovoltaico, eolico, e manutenzione degli impianti. Ma è la consulenza energetica a rappresentarne il cuore pulsante



L'ingegner Franco Mosca, fondatore di Grimaldi Energia

Piano Transizione 5.0 offre un'opportunità unica: “Stiamo già affiancando i nostri clienti per aiutarli a cogliere i benefici degli incentivi previsti, sfruttando le occasioni per essere protagonisti del cambiamento verso un futuro green”.

Il Piano Transizione 5.0, con 12,7 miliardi di euro stanziati per il 2024-2025, rappresenta una sfida importante, e Grimaldi Energia è pronta a coglierla.

“Le nostre competenze ci permettono di supportare le imprese in questo passaggio epocale verso la digitalizzazione e l'energia rinnovabile, con una consulenza a 360 gradi mirata alla riduzione dei consumi energetici e all'ottimizzazione delle risorse. Il nostro impegno è chiaro: vogliamo essere parte di quel cambiamento che renderà l'industria italiana più competitiva, sostenibile e allineata con le esigenze globali. Le energie rinnovabili sono il presente, non solo il futuro, e noi siamo qui per accompagnare le aziende in questo percorso”. ■

La nuova frontiera dell'energia

Francesco Grillo, Ecom Spa: “La figura innovativa dell'EnergyTeller risponde con competenza ed empatia alle esigenze dei clienti”

Una mentalità agile che ha fatto superare, con successo, il periodo di startup rendendola un'azienda all'avanguardia. Il tutto ridisegnando il paradigma del settore energetico e creando una nuova figura professionale: l'EnergyTeller. “Si tratta di uno specialista del problem solving che mette al centro il cliente”, spiega Francesco Grillo, Ceo della barese Ecom Spa, Energia Comune, che si pone come obiettivo rivoluzionare l'approccio al mercato delle utenze. “La libera concorrenza - spiega Grillo - ha aperto molte opportunità, ma ha generato un significativo vuoto informativo. Ecco che sin dalla nostra fondazione, nel 2018, ci siamo prefissati di fare della trasparenza il nostro primo valore. Non a caso abbiamo lavorato a lungo per stipulare un protocollo d'intesa con ben 11 associazioni di consumatori per migliorare la tutela dei nostri clienti”. L'impegno del team è notevole e include l'obbligo di rispondere ai reclami entro 20 giorni, con indennizzi in caso di ritardi. “Inoltre, un osservatorio analizzerà trimestralmente le acquisizioni contrattuali - dice Grillo - visto che questo accordo è il primo passo di un percorso che vuole vederci migliorare sempre di più. Consapevoli che la vera competitività è il fornire il migliore servizio possibile con il massimo della trasparenza”. È in questo contesto che Energia Comune ha creato l'EnergyTeller, una figura professionale innovativa che rivoluziona un mercato rimasto invariato per oltre cinquant'anni. Non si tratta di un semplice ruolo commerciale, ma di un professionista altamente specializzato, capace

di offrire un servizio su misura e a 360 gradi, pensato per rispondere alle esigenze specifiche di ciascun cliente. “L'EnergyTeller rappresenta un cambiamento epocale, una novità assoluta soprattutto in Italia, dove il settore energetico ha vissuto di consuetudini senza grandi evoluzioni. Il processo di selezione di questi professionisti è altrettanto innovativo: più che soffermarci sui curricula, cerchiamo persone con il giusto mindset, capaci di abbracciare questa nuova visione e di essere formate per eccellere in un mestiere unico nel suo genere. Ogni cliente avrà un EnergyTeller dedicato, una figura di riferimento che garantisce un rapporto umano, diretto e basato sulla fiducia, in un'epoca in cui l'approccio al cliente diventa sempre più impersonale”. Con l'EnergyTeller, l'azienda ha scelto di usare l'innovazione per ristabilire un contatto umano e personalizzato, trasformando il modo di vivere e gestire le proprie utenze energetiche”. ■



Francesco Grillo, Ceo della barese Ecom Spa - Energia Comune

L'EnergyTeller non è un semplice ruolo commerciale: è in realtà un professionista altamente specializzato, capace di offrire un servizio su misura e a 360 gradi



Luigi Trasarti, a.d. di Sifa

Tradizione e innovazione nel settore del packaging

La marchigiana Sifa unisce passione artigiana e sostenibilità ambientale

Dal 1968 Sifa Spa, con sede a Francavilla d'Ete (Fermo), rappresenta un'eccellenza italiana nel packaging, radicata nella tradizione artigiana di famiglia. Con l'obiettivo di essere un partner affidabile per i propri clienti, Sifa offre soluzioni innovative nel settore del packaging in cartone ondulato, come afferma il Ceo Luigi Trasarti: "Vogliamo proteggere ed esaltare la catena del valore dei nostri clienti".

L'azienda, leader in Italia, produce una vasta gamma di prodotti che spaziano dagli imballaggi secondari, alle scatole porta pizza,

ai prodotti in cartotecnica e fogli, grazie ai due ondulatori e alle tecnologie più avanzate presenti nei quattro stabilimenti produttivi presenti nel centro Italia. Sifa si distingue non solo per la qualità dei suoi prodotti, ma anche per il forte impegno verso la sostenibilità ambientale. Ogni prodotto è progettato per ridurre al minimo l'impatto ecologico, impiegando carta riciclata e ottimizzando il processo di trasporto per abbattere le emissioni di CO₂. Con 240 dipendenti e un fatturato di circa 100 milioni di euro, Sifa produce oltre 180 milioni di metri quadri di cartone ondulato all'anno. La diversificazione delle materie prime, con oltre 25 tipologie di carta, consente all'azienda di realizzare oltre 2.000 diverse composizioni, tutte rigorosamente selezionate secondo elevati standard qualitativi. Grazie alle certificazioni Fsc, 14001 e 45001, Sifa garantisce la massima attenzione sia al tema dell'ambiente sia a quello della sicurezza. ■

■ ■ ■ green economy ■ ■ ■

Pionieri nella transizione sostenibile

Fdc Consulting Digital Esg guida le imprese verso la sostenibilità e promuove la formazione di nuovi manager con master dedicati in tutta Italia

Fdc Consulting si distingue nel panorama della consulenza aziendale per il suo impegno nella sostenibilità ambientale, nell'inclusione e nella governance responsabile. L'azienda supporta piccole, medie e grandi imprese nella transizione verso un mercato sempre più attento ai criteri Desg (Digital, Environmental, Social, Governance), guidandole nell'adozione di strategie sostenibili e rilasciando valutazioni riconosciute a livello europeo, fondamentali per dimostrare il proprio impegno in questo ambito. Tuttavia Fdc ha colto un'importante sfida: la mancanza, in molte aziende, di competenze manageriali specifiche per la rendicontazione finanziaria legata a sostenibilità e governance. Per rispondere a questa esigenza, Fdc sta investendo in formazione, sponsorizzando e finanziando master universitari per formare nuovi professionisti in grado di affrontare tali tematiche. Tra le università coinvolte ci sono

l'Università di Torino e la Federico II di Napoli, con l'obiettivo di estendere l'iniziativa a tutte le principali università italiane, tra cui La Sapienza di Roma e l'Università di Milano. Questi percorsi formativi mirano a creare la figura del "Responsabile di Impatto", un manager specializzato nella gestione della sostenibilità e nel supporto alla transizione delle aziende verso un futuro più responsabile. ■





Il team di Officine Grafiche di Palermo

La carta, materiale sostenibile e riciclabile per un futuro green

Tra espansione, nuove tecnologie e certificazioni ambientali la cooperativa siciliana Officine Grafiche punta su qualità e sostenibilità

Officine Grafiche è una cooperativa nata nel 2012 a Palermo, frutto della passione e dell'esperienza di 25 soci del settore, a cui oggi si sono aggiunti circa 10 nuovi addetti. L'azienda si occupa sia di lavori commerciali, come manifesti, locandine, volantini, pieghevoli, opuscoli ecc., sia di lavori editoriali, come la stampa di libri e monografie. "Recentemente ci siamo aperti anche al settore del packaging e della cartotecnica - spiega Cristoforo Pezzino, amministratore delegato di Officine Grafiche - Abbiamo quindi acquistato nuovi macchinari e accolto nuovi collaboratori, comportando necessariamente il bisogno di nuovi e più ampi spazi. Stiamo infatti ristrutturando un immobile adiacente

Officine Grafiche ha la certificazione Fsc, marchio che garantisce che i prodotti contenenti legno e cellulosa provengono da foreste gestite in modo sostenibile

dove trasferiremo gli uffici, liberando spazi nel capannone dove gestiremo meglio i maggiori volumi di materie prime e semilavorati. Abbiamo anche investito ottimizzando il consumo di energia elettrica sostituendo l'illuminazione con una nuova al Led, più economica e meno impattante sull'ambiente, inoltre abbiamo sensibilmente ridotto l'uso della chimica (e il conseguente smaltimento) sostituendo le lastre a sviluppo convenzionale con una nuova tecnologia "No Process". I clienti di Officine Grafiche sono principalmente del territorio siciliano. Tra i nomi di prestigio si segnalano Il Giornale di Sicilia, la Gazzetta del Sud e la nota casa editrice Sellerio, per cui l'azienda stampa buona parte delle pubblicazioni. Officine Grafiche collabora, inoltre, con le Prefetture di Palermo, Trapani e Messina ed è azienda fiduciaria dell'Istituto Poligrafico in Sicilia per la stampa di schede elettorali e dei manifesti affissi nei seggi. Pezzino sottolinea alcuni punti importanti per l'azienda e per l'impatto che questa ha sull'ambiente: "Abbiamo la certificazione Fsc, un marchio che garantisce che i prodotti contenenti legno e cellulosa provengano da foreste gestite in modo sostenibile, rispettando rigorosi criteri ambientali, sociali ed economici. Ciò comporta la ripiantumazione degli alberi utilizzati per la nostra produzione. Non va mai dato per scontato che la carta è un materiale proveniente da fonti rinnovabili ed è riciclabile fino a sette volte, rendendolo uno dei materiali più sostenibili tra quelli di uso comune". In conclusione, è un falso mito pensare che l'uso della carta sia dannoso per l'ambiente quando questa viene gestita in modo responsabile, come avviene in Officine Grafiche. ■

sinergie d'impresa

Dalla space economy all'agroalimentare

Carrino, presidente Dac: "C'è un costante travaso di tecnologie e materiali. E dallo Spazio arrivano soluzioni importanti per diversi settori"



Luigi Carrino, presidente del Distretto Tecnologico Aerospaziale della Campania

L'economia è un sistema complesso e interconnesso, dove le sinergie tra settori sono fondamentali per crescita e innovazione. Quando si parla di innovazione è impossibile non pensare a space economy e aeronautica, tra i settori più dinamici del Paese, con il Mezzogiorno che, grazie alla spinta di Campania e Puglia, si afferma come polo anche per quanto riguarda l'export. "L'aerospazio campano, in particolare, esporta in ben 88 Paesi del mondo - dice Luigi Carrino, presidente del Dac, il Distretto Tecnologico Aerospaziale della Campania - per ogni 100 euro di valore aggiunto attivato dalla produzione aerospaziale sul territorio, l'effetto endogeno, cioè ciò che resta per la ricchezza della regione, è pari a 94,1 euro. Ma non solo. È necessario partire da una distinzione tra

aeronautica, che risponde a logiche industriali, e Spazio, che risponde a esigenze geopolitiche e di economia. La filiera ad alta tecnologia della manifattura aeronautica è la più importante d'Italia e rappresenta un baluardo fondamentale per la nostra economia, viste le difficoltà dell'automotive".

Serve però una chiara visione futura. "I nuovi aerei che voleranno tra 10 anni potrebbero avere motori diversi da quelli attuali - dice Carrino - Dobbiamo puntare a sviluppare nuove iniziative per rimanere parte della catena di fornitori internazionali come Boeing e Airbus. Consideriamo che in Francia sono state destinate somme pari a 15 miliardi di euro affinché Airbus sviluppi lì gli aerei del futuro, mentre in Italia non c'è un programma di aeronautica civile nazionale con traguardi ambiziosi".

E poi c'è la space economy, sempre sulla frontiera dell'innovazione e in cui l'Italia e il Mezzogiorno hanno molto da dire, trainati dalla forza delle Pmi. Secondo lo Space Economy Evolution Lab della Bocconi, sono circa 415 le società attive nel settore Spazio in Italia: solo il 7% grandi, il 66% piccole e medie imprese e il resto start-up.

Parlando di innovazione, l'impatto delle tecnologie spaziali e aeronautiche si estende ad altri settori. Per esempio, le sinergie tra ingegneria navale e aerospaziale si manifestano nell'adozione di pratiche di design avanzate e materiali innovativi, creando navi e sottomarini più leggeri e resistenti.

In Toscana, soprattutto a Firenze, l'industria aerospaziale si integra con moda e design, creando sviluppo economico sostenibile.

In Sicilia, l'industria navale applica tecnologie aerospaziali per migliorare l'efficienza delle imbarcazioni destinate al turismo sostenibile.

Anche in agricoltura le sinergie sono reali. "Un esempio tra tutti - conclude Carrino - è il progetto Dioniso, sistema integrato per la viticoltura di precisione realizzato dal Dac in collaborazione con la Camera di Commercio Irpinia-Sannio. La verità è che c'è un costante travaso di tecnologie e materiali. Dallo Spazio arrivano soluzioni importanti per l'agroalimentare, utilizzando dati satellitari integrati dalla sensoristica terrestre e Ai per rendere l'agricoltura più smart". ■

- Paola Cacace -

Italiano il lanciatore del nuovo satellite per il monitoraggio ambientale

Tra il 3 e il 4 dicembre, il lanciatore Vega C di Avio porta in orbita Sentinel 1-C



L'amministratore delegato di Avio, Giulio Ranzo

Occhi puntati a terra e al cielo nella notte tra il 3 e il 4 dicembre, perché dalla Guyana Francese sarà portato in orbita il satellite Sentinel 1-C su mandato dell'Agenzia Spaziale Europea nell'ambito del programma Copernicus dell'Unione Europea, dedicato al monitoraggio ambientale del pianeta e ad altre applicazioni. A trasportarlo fino al suo "posto" nello spazio il lanciatore di nuova concezione Vega C, sviluppato in

Italia. A progettarlo e costruirlo è infatti Avio, azienda leader a livello internazionale nella propulsione spaziale e l'unica, insieme a una realtà franco-tedesca, a poter garantire all'Europa di inviare i propri satelliti nello spazio autonomamente. "Il lanciatore Vega C rinnovato torna a volare dopo il luglio 2022 e questo sarà il primo di tanti voli, posto che si riparte avendo già una importante lista di clienti in attesa", spiega l'amministratore delegato di Avio, Giulio Ranzo. In parallelo, l'azienda ha già posto solide basi per ampliare il proprio orizzonte di business puntando sui mercati più grandi e importanti dell'occidente, quello spaziale e della difesa degli Stati Uniti. "Abbiamo già acquisito degli ordini importantissimi per la Difesa Usa, dopo aver ottenuti permessi molto ambiti - illustra Ranzo - a dimostrazione della credibilità che l'azienda ha conquistato anche presso il Dipartimento americano della Difesa". L'obiettivo di Avio è riuscire a sviluppare nell'arco di 5-10 anni un mercato statunitense che possa contribuire per un terzo al fatturato complessivo. È di queste settimane, tra l'altro, l'avvio della procedura di selezione di un sito per la costruzione di uno stabilimento produttivo negli States. Nell'ottica di una diversificazione dei rischi, i vertici aziendali proiettano un ampliamento degli introiti provenienti proprio dalla Difesa, compresa quella italiana ed europea, tanto da portarla a rappresentare, nell'arco di un quinquennio circa un terzo del fatturato. Una crescita che va di pari passo con gli investimenti nella ricerca per i nuovi motori green dedicati ai lanciatori per lo spazio. "Stiamo lavorando a una famiglia di motori/lanciatori a metano che, oltre a essere green, sono anche più efficienti dal punto di vista propulsivo - conferma il manager - Inoltre, stiamo sviluppando un motore orbitale di piccole dimensioni che sarà alimentato a kerosene ma con l'utilizzo di acqua ossigenata come ossidante. Un'abbinata che avrà il pregio di dare acqua come scoria", conclude Ranzo. ■



Il lanciatore Vega C di Avio

L'obiettivo di Avio è riuscire a sviluppare nell'arco di 5-10 anni un mercato statunitense che possa contribuire per un terzo al fatturato complessivo. È di queste settimane, tra l'altro, l'avvio della selezione di un sito per la costruzione di uno stabilimento produttivo negli States



Pier Giorgio Lorrai, titolare, con i figli

Terre rare e aerospazio made in Sardegna

Filar Optomaterial: una piccola realtà produce componenti ottici per la Difesa, substrati per materiali intelligenti e Ai

Le terre rare, materiali così importanti e strategici per la nuova economia mondiale, sono in mano ai grandi competitor mondiali: Cina, Russia, Usa... Non molti sanno che esiste un'azienda che tratta tali elementi anche nel centro della Sardegna. Filar Optomaterial è una piccola impresa che partendo da un'esperienza quasi trentennale oggi tratta prevalentemente la sinterizzazione degli ossidi, appunto le terre rare, per le applicazioni duali; "Siamo l'unica azienda italiana, e una delle poche in Europa, ad operare nella

fotonica avanzata - spiega il titolare Pier Giorgio Lorrai - Dal 1997, nella sede di Tortoli, distilliamo i mono cristalli dai quali si estraggono le parti più nobili, 'cuore e cervello' del laser: materiali attivi fonicamente, che partendo da energia multispettrale sono in grado di fornire alta energia monocromatica". Utilizzati sia nel campo medicale sia in quello militare: dai Dircm, Directional Infra Red Counter Measures, l'ultima frontiera contro i missili ManPads; ai sistemi laser per le sale chirurgiche; fino ai più comuni laser per ambito estetico. Filar ha anche acquisito le quote di una società che produce droni, sempre per utilizzi duali. "E soprattutto oggi, nel nuovo panorama geopolitico mondiale, aumentano le richieste dall'estero: notiamo con piacere che questo ci sta portando ad avere una sempre maggiore considerazione anche in patria". ■

■ ■ ■ sinergie d'impresa ■ ■ ■

Space economy friulana

Guizzo Space, un nuovo hub in costante crescita offre servizi ad alto livello nell'ambito dell'elettronica spaziale. Con collaborazioni anche negli Usa

Sta nascendo nel cuore del Friuli - a San Vito al Tagliamento, nel Pordenonese - un nuovo hub di alto livello tecnologico dedicato alla space economy. Alla base c'è l'esperienza di Gian Paolo Guizzo, know-how trentennale da electronic e system engineer: da qui è nata nel 2018 la Guizzo Space, che ha convertito al settore spaziale ingegneri e tecnici del territorio, sviluppando un'attività di ricerca che copre ogni branca dell'elettronica spaziale e che ogni anno ha quasi raddoppiato il fatturato. "Progettiamo e realizziamo unità elettroniche per i satelliti - racconta l'ingegner Guizzo - Nel 2021 abbiamo lanciato la prima unità elettronica nello spazio, un dimostratore tecnologico per le telecomunicazioni ottiche; da allora, siamo stati coinvolti in importanti missioni spaziali internazionali, e dai recenti Industry Space Days dell'Esa siamo tornati con interessanti contatti". Recentemente, Guizzo Space ha anche firmato un'intesa con un'azienda statunitense allo scopo di realizzare assieme un sistema di navigazione e comunicazione per la futura missione lunare Artemis. E la filiera si allarga: sempre a San Vito, Guizzo ha co-fondato quest'anno una nuova azienda, Solderlab, che offre assemblaggio e saldatura di circuiti stampati e componenti. "Così oggi chi si affida a noi può contare anche sulla parte produttiva su ampia scala: forniamo un servizio chiavi in mano, dall'idea al prodotto finito". ■



L'ingegner Gian Paolo Guizzo



Il team di Novaeka

Le nuove frontiere del design aerospaziale

Novaeka: il partner all'avanguardia per i nuovi programmi spazio e aeronautici

Fondata nel 2018 da Nicola Simioni, Francesco Brosolo (ingegneri aerospaziali) e Dennis Scaggiante (matematico), Novaeka ha saputo in pochi anni emergere come player nazionale, strategico, in un mercato altamente specializzato: l'aerospaziale di terra e di volo. Nata come azienda di engineering, ha rapidamente evoluto la propria missione, concentrandosi su settori di nicchia, come lo sviluppo di impianti fluidici per testare motori a razzo per lanciatori e navicelle cargo. Ha inoltre un'importante esperienza nel mercato dei data center.

Questa azienda è l'unica in Italia a progettare banchi di prova per motori a razzo, strumenti essenziali per garantire la sicurezza e l'efficienza delle missioni spaziali. Al contempo, Novaeka ha ampliato il proprio portafoglio di competenze, includendo la simulazione numerica e la modellazione

aerodinamica per droni subacquei, oltre a sviluppare soluzioni avanzate di digital twin. "Il successo risiede nel mindset del team" spiega l'amministratore delegato, Marino Moro. "Innovare costantemente e sviluppare soluzioni, in fase sia progettuale sia esecutiva, ci ha permesso di diventare un partner strategico per i nostri clienti, affiancandoli in tutti gli aspetti tecnici ed economici, fino alla co-gestione del procurement". Novaeka oggi è una vera azienda di design dove ingegneri aerospaziali, matematici e ingegneri del software lavorano in sinergia, formulando algoritmi e progettazioni per costruire sistemi spazio, a terra e in volo. I prossimi mesi segneranno un momento cruciale: l'obiettivo è diventare system integrator e iniziare a produrre componenti di volo, passando da progettisti a costruttori veri e propri, ampliando il raggio d'azione dell'azienda e rafforzando la sua posizione nel mercato globale. "Non siamo ossessionati dal fatturato anche se i dati economici sono importanti - continua Moro - il nostro focus è sulla qualità del delivery: un prodotto eccellente genera margine e questo margine viene reinvestito per l'acquisizione di nuovi brevetti o nuove aziende, migliorando così le condizioni di lavoro e il benessere dei nostri dipendenti. Entro il 2025, o addirittura entro la fine del 2024, contiamo di effettuare nuove assunzioni, consolidando la nostra presenza in Europa e Regno Unito e intensificando le collaborazioni con gli Stati Uniti". ■

L'ottica applicata prevede le sfide future

Gestione Silo tra investimenti e sostenibilità



Jacopo Pini, rappresentante legale e presidente del Cda di Gestione Silo

Una forte esperienza nell'ottica applicata e la propensione all'evoluzione continua fanno di Gestione Silo un'azienda leader nel settore. Attiva dal 1976 nella produzione di sistemi ottici e optomeccanici, l'impresa si è consolidata come un punto di riferimento nel mercato militare, elettromedicale, industriale e aerospazio. "La sfida continua è il miglioramento - Jacopo Pini, rappresentante legale e presidente del Cda dell'azienda - e per far questo cerchiamo di guardare al futuro partecipando a fiere, convegni e congressi che ci permettono di avere occhi e orecchie nel mondo: un'occasione importante, per noi, per confrontarci continuamente e darci la possibilità di crescere". Una filosofia che - aggiunge - "ci ha permesso di partecipare a importanti progetti e di diventare un partner affidabile per colossi del settore elettromedicale, aerospaziale e militare". Con l'obiettivo di aumentare le proprie capacità e metterle al servizio dei clienti e del mercato, Gestione Silo sta realizzando inoltre un nuovo stabilimento produttivo. "Oltre a tutto questo collaboriamo costantemente con le università per acquisire nuove tecnologie per la ricerca e sviluppo". Importante, infine, l'impegno dell'azienda in termini di sostenibilità: l'impianto fotovoltaico installato all'interno rende infatti lo stabilimento quasi totalmente autonomo dal punto di vista energetico. ■

■ ■ ■ sinergie d'impresa ■ ■ ■

Maestri siciliani del vetro da oltre un secolo

Dal 1913 le tre generazioni di Fazio Vetri sono depositarie di un'arte antica e pregiata

Fazio Vetri è un'azienda siciliana di eccellenza, guidata da maestri vetrai della famiglia Fazio Gelata da tre generazioni. Specializzata nella produzione di vetro su misura, si rivolge a serramentisti e artigiani del vetro per la realizzazione di soluzioni personalizzate che variano per tipologia, tonalità e resistenza, adattandosi a ogni esigenza specifica. L'offerta copre una vasta gamma di prodotti, dalle balaustre e ringhiere per interni alle vetrate robuste per facciate e negozi, progettate per resistere a incidenti e atti vandalici. I vantaggi del materiale utilizzato da Fazio Vetri includono l'ottimizzazione della luce naturale, un eccellente isolamento termico e acustico, resistenza alla corrosione causata dalla salsedine e un design personalizzabile per rispondere



Il team di Fazio Vetri

a ogni richiesta del cliente. Il cuore di Fazio Vetri è il suo team, composto da oltre trenta professionisti altamente qualificati e costantemente aggiornati, che lavorano con passione per garantire soluzioni innovative e servizi di qualità. Tra le opere di prestigio realizzate dall'azienda spiccano la facciata, la pavimentazione in vetro e gli interni dell'aeroporto di Catania, insieme a interventi in alcune aree dell'aeroporto di Palermo e in diverse strutture aziendali siciliane. ■

GUESS®
40
YEARS OF
WATCHES

ART DIR: PAUL MARCIANO PH: IRYNA SOKOLOVSKA © GUESS®, INC. 2024 INFO: ITALY@TIMEWAYGROUP.COM

GUESS





Progettazione navale



Progettazione interni civile

Il mare è il filo conduttore che ha attraversato la vita di Saverio Aquilano, fondatore di Studioaquilano Srl, società nata dall'esperienza di tanti anni nel settore navale. Saverio ha

Dallo spirito del mare alla progettazione navale

La storia e l'evoluzione di Studioaquilano, un'eccellenza italiana del settore navale

infatti iniziato la sua carriera come ufficiale della Marina Militare, ha poi lavorato per oltre 20 anni in Fincantieri passando attraverso diverse funzioni aziendali fino alla direzione di produzione. Nel 2008 ha costituito Studioaquilano Srl, società specializzata in consulenza e progettazione navale, con vasto spettro di navi: pescherecci, rimorchiatori, supply-vessel, barge, crew-boat, navi da crociera, traghetti, chimichiere, yachts e imbarcazioni di varia natura. Grazie all'integrazione della squadra ingegneristica con quella operativa di Asc Buildings Srl, di cui Studioaquilano Srl è socio di maggioranza dal 2018, il gruppo può contare su un organico di circa 100 risorse tra tecnici e operai e si propone per la gestione di commesse "chiavi in mano": dal concept design al progetto esecutivo, dalla costruzione fino al commissioning. Oggi la gestione è condivisa con i figli di Saverio, che hanno arricchito l'azienda di nuove energie e competenze. ■

■ ■ ■ sinergie d'impresa ■ ■ ■

Il cartone? Leggero, versatile ed estremamente sostenibile

70
years

Lo Scatolificio Pisani & Figli festeggia i suoi primi 70 anni e guarda al futuro continuando a puntare sull'eccellenza



Da sx Tommaso e Lorenzo Pisani

Un compleanno speciale per lo Scatolificio Francesco Pisani & Figli Spa che lo scorso ottobre ha festeggiato ben 70 anni dalla sua fondazione. L'azienda di Arpino (Frosinone) rappresenta un'eccellenza nel settore della produzione di cartone ondulato e scatole di svariate forme e dimensioni, per l'alta qualità della materia prima utilizzata e la capacità di soddisfare in maniera sartoriale le esigenze dei clienti. "Fu nonno Francesco - raccontano Lorenzo e Tommaso Pisani, amministratori dell'azienda - a metà degli anni Cinquanta ad avviare l'impresa scorgendone le potenzialità". "Leggero ma resistente, versatile e adatto come imballaggio al trasporto di molte tipologie di merci - aggiungono - il cartone ondulato ha un'altra importante peculiarità: è riciclabile al 100%". Grazie a un continuo processo di ammodernamento degli impianti produttivi e al mantenimento di un elevato standard qualitativo, consolidato da numerose certificazioni, l'azienda si conferma tra i leader del settore nel Centro e Sud d'Italia. "Possiamo dire - concludono - che, essendo tra i maggiori fornitori d'imballaggi per l'agroalimentare del nostro territorio, i nostri prodotti raggiungono ogni parte del mondo". ■



La dottoressa Fiammetta Inga

Senza salute mentale non c'è salute, lo afferma l'Oms. Ciononostante ancora oggi continuano a essere molti i tabù sul disagio e le malattie relative alla sfera psichica. "Purtroppo - afferma la dottoressa Fiammetta Inga, psichiatra e psicoterapeuta - c'è ancora sottovalutazione di queste problematiche. I disturbi psicosomatici, per esempio, in forte aumento a ogni d'età, vanno considerati alla

Sottovalutare i disturbi è un rischio

Fiammetta Inga: "Il disagio mentale va affrontato come le altre patologie organiche"

stessa stregua di patologie organiche, in quanto influiscono sul piano personale, relazionale, lavorativo o scolastico. Vanno diagnosticati e curati in tempo prima che degenerino, se necessario con un trattamento integrato di farmaci e psicoterapia". Da circa vent'anni la dottoressa Inga nel suo studio di Aci Castello (Catania), si occupa ad ampio raggio dello spettro psichiatrico, trattamento dei disturbi psicosomatici, psicoterapia cognitiva, psicopatologia lavorativa e psichiatria forense. Grazie anche alla sua specializzazione sull'età evolutiva, da qualche anno ha incentrato la sua attenzione sull'adolescenza per così dire 'problematica'. "Oggi più che mai - evidenzia - questa è da considerarsi l'età fragile, la cronaca ce lo racconta tutti i giorni. Occorre cogliere i segnali di disagio e intervenire adeguatamente, affinché questi adolescenti possano divenire gli adulti equilibrati di domani". ■

■ ■ ■ sinergie d'impresa ■ ■ ■

La parità di genere è rispetto ed equità

Tre società di Reale Group hanno appena ottenuto la certificazione in conformità con la Uni Pdr 125:2022. Filippone: "Le persone al centro"

Un ambiente di lavoro rispettoso, inclusivo ed equo è fondamentale per ingenerare e alimentare benessere, equilibrio e - ça va sans dire - maggiore efficienza e migliori performance professionali sia del singolo individuo sia dei team all'interno di un'azienda. Oggi questo obiettivo si traduce anche in un impegno da parte delle organizzazioni che garantisce la gestione sistematica di tutti i processi che hanno impatto su tutti gli aspetti inerenti la parità di genere. Come conferma Reale Group che, recentemente, ha visto ben tre delle sue società - Reale Mutua Assicurazioni, Italiana Assicurazioni e Blue Assistance - ottenere la Certificazione per la Parità di Genere, assegnata dall'ente certificatore internazionale Rina, in conformità con la normativa Uni Pdr 125:2022. "La certificazione - ha dichiarato Anna Deambrosis, head of change management e presidente del Comitato Guida per la Parità di Genere di Reale Group - riconosce un impegno profondo del Gruppo verso politiche di gender equality e di empowerment femminile nelle sei aree strategiche della Uni Pdr 125:2022: cultura e strategia, governance, processi Hr, opportunità di crescita e inclusione delle donne in azienda, equità remunerativa per genere, tutela della genitorialità e conciliazione vita-lavoro". "Ottenere la Certificazione per la Parità di Genere - ha

evidenziato il general manager Luca Filippone - dimostra il nostro impegno a mettere le persone al centro, con l'inclusione come motore di innovazione e crescita. Crediamo che la parità sia fondamentale per costruire un futuro migliore". ■

- Margherita Fontana -



Luca Filippone e Anna Deambrosis

CECI
1938

**FOR THE
FUTURE**

SUSTAINABILITY
PROJECT



La nuova era
di Otello Ceci,
in alluminio 100%

SICURA
LEGGERA
COMPATTA
INFRANGIBILE



Coltivare i superfrutti tra competenza e sperimentazione

Masseria Fruttirossi: attenta a trasformare i costi in risorse, oggi investe su un modello di agricoltura ecosostenibile e rivoluziona il mercato

Partire da 10 ettari di terreno per creare una realtà consolidata che oggi annovera 300 mila piante di melograno. È il progetto di Masseria Fruttirossi, a Castellaneta: i soci Michele De Lisi e Bruno Bolfo, dopo aver lavorato insieme nel settore siderurgico, hanno deciso di investire su un modello di agricoltura ecosostenibile. "Volevamo proporre un prodotto diverso con effetti benefici sulla salute - racconta De Lisi - il melograno è infatti un super food grazie ai suoi composti funzionali come acido ellagico, punicalgina, polifenoli e diverse vitamine. La melagrana, come ampiamente riportato in letteratura scientifica, contrasta l'invecchiamento cellulare, previene le malattie cardiovascolari e riduce il livello di colesterolo. La coltivazione del melograno richiede, però, manodopera e conoscenze fortemente specializzate, acquisite durante le molteplici visite condotte in Israele e mediante consulenze tecniche di esperti israeliani che hanno formato i tecnici dell'azienda.

"Abbiamo investito per formare le nostre squadre e per mettere a punto pratiche agronomiche specializzate, che consentissero di combattere le numerose avversità che si verificano in campo, minimizzando l'utilizzo di prodotti chimici di sintesi". Altra problematica importante per il settore, e in particolar modo per il Sud Italia, è la scarsità della risorsa idrica, che l'azienda contrasta mediante l'utilizzo di numerosi pozzi.

L'attenzione di Masseria Fruttirossi è rivolta anche all'avocado, un frutto sensibile alle

L'avocado è un frutto sensibile alle basse temperature e ha reso necessario installare un impianto anti-brina, il più grande nel Sud



Michele De Lisi, fondatore con Bruno Bolfo di Masseria Fruttirossi

basse temperature che ha reso necessario installare un impianto anti-brina, il più grande nel Sud Italia, che consente la formazione di un sottile strato di ghiaccio che protegge le piante e i frutti. Oltre alla melagrana fresca, commercializzata con il marchio Lome (LoveMelagrana), Masseria Fruttirossi propone anche arilli di melagrana di quarta gamma pronti al consumo e spremute di melagrana nella versione pastorizzata o Hpp (tecnologia nota come "pastorizzazione a freddo") che, grazie alle alte pressioni, sanifica il prodotto mantenendo inalterate le proprietà salutistiche della frutta fresca. Masseria Fruttirossi è inoltre un'azienda "green" a ciclo chiuso, grazie alla presenza di un impianto fotovoltaico di 750 kWh che produce energia per alimentare gli impianti di trasformazione e le celle frigorifero. Gli scarti di produzione (principalmente bucce derivanti dalla spremitura della frutta) sono inoltre convertiti mediante la pratica di lombri-compostaggio in humus, concime naturale per i terreni che viene nuovamente donato ai frutteti. L'azienda, dunque, è attenta a trasformare i costi in risorse. ■

Una transizione sempre più green

Accordo Bei e Intesa Sanpaolo: 8 miliardi per l'energia eolica europea

La Bei - Banca Europea per gli Investimenti e Intesa Sanpaolo hanno annunciato un nuovo accordo per mobilitare investimenti nell'industria eolica europea fino a 8 miliardi di euro. Questa operazione, la prima supportata dal programma InvestEu, fa parte del Wind Package da 5 miliardi della Bei, concepito per sostenere la transizione verde in Europa. L'accordo include una controgaranzia Bei da 500 milioni di euro, che permetterà a Intesa Sanpaolo di creare un portafoglio di garanzie bancarie fino a un miliardo di euro, puntando a stimolare investimenti su larga scala nell'energia eolica e rafforzare la supply chain del settore.

"L'energia eolica è fondamentale per l'indipendenza energetica europea - dichiara Gelsomina Vigliotti, vicepresidente della Bei - I produttori affrontano sfide come costi elevati, domanda incerta, autorizzazioni lente, colli di bottiglia nella supply chain e forte concorrenza internazionale. Questo accordo dimostra come gli strumenti di condivisione del rischio della Bei aiutino a superare queste difficoltà e a finanziare progetti chiave per la

transizione verde e la decarbonizzazione dell'economia europea". "La transizione energetica - sottolinea Mauro Micillo, chief della Divisione Imi Corporate & Investment Banking di Intesa Sanpaolo - richiede ingenti investimenti e una virtuosa collaborazione tra pubblico e privato. In tale ambito, lo sviluppo delle energie rinnovabili è uno degli obiettivi fondamentali delle strategie in ambito nazionale ed europeo. Grazie alla pluriennale collaborazione con la Bei, la Divisione Imi Cib ha messo a punto uno strumento innovativo volto a intervenire a supporto di grandi gruppi internazionali attivi nelle infrastrutture di interconnessione con le reti elettriche permettendo l'avvio di opere strategiche a livello europeo. Le operazioni recentemente concluse confermano il nostro supporto all'intera filiera dell'eolico e agli obiettivi Esg, in collaborazione con i nostri clienti e con le istituzioni europee. Il Gruppo Intesa Sanpaolo conferma così il duplice ruolo di motore dell'innovazione e di sostegno del tessuto produttivo e imprenditoriale per uno sviluppo economico sostenibile". ■

- Paola Cacace -



Gelsomina Vigliotti, vicepresidente della Bei

L'e-commerce b2c in Italia continua la crescita

L'Osservatorio del Politecnico di Milano svela le nuove tendenze del settore tra Ai e nuovi modelli di business



Nel 2024 gli acquisti e-commerce b2c degli italiani valgono 58,8 miliardi di euro (+6% rispetto al 2023). Da un lato, i servizi continuano il loro percorso di crescita, soprattutto grazie alle performance positive del settore turismo e trasporti e del ticketing per eventi, e il valore degli acquisti online per

la macrocategoria raggiunge 20,6 miliardi di euro. Dall'altro, il valore dell'e-commerce di prodotto aumenta, anche se con ritmi più contenuti rispetto agli anni scorsi: gli acquisti online toccano 38,2 miliardi di euro. Queste alcune delle evidenze presentate dall'Osservatorio e-commerce b2c Netcomm - School of Management del Politecnico di Milano, giunto alla 24° edizione. "Il futuro dell'e-commerce è orientato all'ottimizzazione dei processi - afferma Alessandro Perego, responsabile scientifico degli Osservatori Digital Innovation del Politecnico di Milano - alla sperimentazione tecnologica, in primis Ai ed extended reality, e alla prova di nuove modalità di interazione con i consumatori e di nuovi modelli di business, molto spesso platform-based".

"Nel nostro Paese, oltre 88.000 aziende italiane hanno attivato un proprio canale di vendita digitale - dice Roberto Liscia, presidente di Netcomm - aumentando così la loro capacità competitiva sul piano internazionale". ■

- Paola Cacace -

■ ■ ■ news dall'Italia e dal mondo ■ ■ ■

Conclusa la settima edizione del Best Managed Companies Award

68 le aziende premiate per le loro esemplari capacità manageriali

È tra i top player europei nel settore outdoor design di alta gamma e quest'anno, per il quinto anno consecutivo, è tra i vincitori del settimo "Best Managed Companies Award", iniziativa nata per premiare le eccellenze imprenditoriali sul panorama nazionale, promossa da Deloitte Private in collaborazione con Elite-Gruppo Euronext, Piccola Industria Confindustria e con il supporto metodologico e strategico di Altis Graduate School of Sustainable Management dell'Università Cattolica del Sacro Cuore. Stiamo parlando di Gibus, con headquarter a Padova, insignita a Palazzo Mezzanotte (sede di Borsa Italiana - Gruppo Euronext) del riconoscimento insieme con altre 67 aziende italiane selezionate da una rigorosa giuria di esperti composta da Marta Testi, Ceo di Elite-Gruppo Euronext; Fabio Antoldi, professore ordinario di Strategia Aziendale e di Imprenditorialità presso la Facoltà di Economia e Giurisprudenza dell'Università Cattolica del Sacro Cuore; Renato Goretta, vice presidente di Piccola Industria Confindustria. Il premio ha riconosciuto l'eccellenza di queste realtà italiane perché hanno saputo dimostrare capacità manageriali esemplari, distinguendosi

nei diversi parametri valutati: "strategia", "competenze e innovazione", "impegno e cultura aziendale", "governance e misurazione delle performance", "corporate social responsibility", "internazionalizzazione e filiera". ■

- Margherita Fontana -



La pergola bioclimatica Twist di Gibus



Presentazione del Rapporto Sud di Utilitalia e Svimez

Il motore della crescita economica e dello sviluppo

Utilitalia e Svimez: le filiere di acqua, energia e ambiente valgono il 4,7% del Pil del Mezzogiorno

Al Sud, nel 2023 la dimensione economica delle utility (ambientali, idriche ed energetiche), nel Sud ha raggiunto 11,5 miliardi di euro, pari al 24% del valore aggiunto dell'intero comparto italiano. Considerando l'intera filiera, si arriva a 16,1 miliardi, rappresentando il 4,7% del Pil del Mezzogiorno. A dirlo la quarta edizione del Rapporto Sud di Utilitalia e Svimez.

"Con questa iniziativa - spiega il presidente di Utilitalia, Filippo Brandolini - la Federazione ha voluto fornire un contributo concreto per un maggiore sviluppo dei servizi pubblici al Sud, che soffrono una eccessiva frammentazione e una ancora troppo diffusa presenza di gestioni in economia. Fare rete tra i gestori è un passo importante per rafforzare il sistema delle imprese dei servizi pubblici secondo una

logica industriale, un percorso obbligato per migliorare i servizi forniti ai cittadini e per generare impatti positivi sull'occupazione e sull'indotto locale".

Le utility rivestono un ruolo cruciale per la crescita economica e l'accesso ai diritti essenziali. Un esempio positivo è dato dalla Rete Sud, formata da nove utility meridionali unite per migliorare i servizi e affrontare le sfide comuni. "Le utility - evidenzia Luca Bianchi, direttore generale della Svimez - assumono un ruolo decisivo nel supportare i segnali di ripresa dell'economia meridionale, favorendo la trasformazione strutturale che i sistemi economici territoriali dovranno avviare per contrastare e vincere le sfide legate al cambiamento climatico e ai nuovi equilibri economici globali. Il rapporto fa emergere il ruolo effettivo e potenziale del settore delle utility nell'attivare e qualificare le connessioni economiche locali, attirare investimenti e migliorare i servizi per cittadini e imprese, in un'ottica evolutiva per cui è necessario partire dalle vocazioni produttive territoriali per sostenere i processi di sviluppo, ammodernamento e diversificazione". ■

- Paola Cacace-

I podcast hanno un ruolo sempre più centrale nell'infotainment italiano

Nel nostro Paese li ascolta quasi il 40% dei maggiorenni. Eumetra lancia il progetto di monitoraggio dedicato

S secondo una recente indagine dell'istituto di ricerca Eumetra, in Italia ascoltano i podcast il 70% di persone in più rispetto a due anni fa. Sono infatti ben 34 milioni, ma non solo: una persona su quattro ha seguito podcast nell'ultima settimana, con picchi che sfiorano la metà della popolazione nella fascia di età tra i 18 e 24 anni. Per questo Eumetra ha lanciato un nuovo progetto di monitoraggio e tracciamento degli ascolti, "Podcast Ranking Track", il primo di questo genere nel nostro Paese. "Il podcast - ha spiegato Matteo Lucchi, presidente e a.d. dell'istituto di ricerca - può essere ormai considerato a tutti gli effetti un nuovo media, al pari della radio, dei giornali o della tv. Un media cresciuto in maniera talmente repentina da non aver dato al mercato il tempo per analizzarne sviluppo e opportunità. A oggi, gli editori si basano su dati ufficiali, disomogenei, che non permettono di capire chi realmente ascolti i programmi. Da qui la scelta di creare un nuovo strumento, che aiuti il mercato a crescere sulla base di informazioni chiare e affidabili. Il nuovo strumento di misurazione e qualifica delle audience sarà utile a editori, investitori, piattaforme di podcast, ma anche a concessionarie e centri media, a supporto della loro attività di vendita degli spazi pubblicitari e pianificazione media". Il nuovo "Podcast Ranking Track" consentirà di capire quali sono i podcast ascoltati, ma anche chi, come, quando e quanto li segue. Ma oggi a che punto siamo? Musica, news e intrattenimento, rivela l'ultima ricerca, sono ascoltati da oltre un italiano maggiorenne su cinque. Seguono inchieste (19%), interviste (18%) e finanza (17%). Esistono tuttavia diversi tipi di ascoltatori: le persone over 60 e con un titolo di istruzione più elevato seguono soprattutto le news e l'attualità, la fascia tra i 45 e i 60 anni



Matteo Lucchi, presidente e a.d. di Eumetra

la musica, mentre i giovanissimi cercano l'intrattenimento. Gli ascoltatori più giovani ma anche quelli più maturi condividono l'interesse per l'approfondimento politico e sociale, mentre le persone con più alti livelli di istruzione si interessano a programmi di educazione finanziaria. La fascia tra i 55-64 anni vorrebbe più programmi di cultura e arte, viaggi e turismo e inchieste, gli over 65 desiderano maggiori programmi di divulgazione medico scientifica, gli under 24 sullo sport. Per quanto riguarda i device di ascolto, domina Spotify fino ai 40 anni; tra gli over 55 prevalgono i siti di news. ■

- Margherita Fontana -

la copertina

MAURELLI DISTRIBUZIONE SPA
CASORIA (NA)
Tel +39 081 2508142
www.maurelli.it

scelte vincenti

PWD INDUSTRIAL FILTRATION SRL
NOVENTA PADOVANA (PD)
Tel +39 049 5739552
www.pwdfiltration.com

profili

ELDOR CORPORATION SPA
ORSENIIGO (CO)
Tel +39 031 636209
www.eldorgroup.com

storie di valore

VIANDER SPA
TORGIANO (PG)
Tel +39 075 985169
www.viander.it

protagonisti del cambiamento

FONDAZIONE ROME TECHNOPOLE
ROMA
Tel +39 06 49911043
www.rometechnopole.it

protagonisti del successo

NIVAL GROUP SRL
SAN GIOVANNI LUPATOTO (VR)
Tel +39 045 8753300
www.nivalgroup.com

strategie&successi

VÉGÉ RETAIL S. CONS. P.A.
MILANO
Tel +39 02 752961
www.gruppovege.it

primo piano

MIRI SPA
NAPOLI
Tel +39 081 7673240
www.mirispa.com

CLINICA SAN PAOLO

AVERSA (CE)
Tel +39 081 8901855
www.clinicasanpaolo.com

CENTRO MORRONE

CASERTA (CE)
Tel +39 0823 343806
www.centromorrone.it

AE ENGINEERING SRLS

BOLZANO
Tel +39 0471 538278
www.ae-engineering.it

AD LOGISTICA SRL

BATTIPAGLIA (SA)
Tel +39 0828 371465
www.adlogistica.it

IMS INDUSTRIA MATERIALI STAMPATI SPA

TORRE D'ISOLA (PV)
Tel +39 0382 930375
www.imsfiltri.com

DIELLE SRL

MONTE DI PROCIDA (NA)
Tel +39 081 19288664
www.plc-city.com

GRUPPO SGI SCARL

BOLOGNA
Tel +39 051 503012
www.gruppogsi.net

TRAM DI FIRENZE SPA

FIRENZE
Tel +39 055 752003
www.firenzetramvia.it

ITALIA MANUTENZIONI SRL

MONTEMIETTO (AV)
Tel +39 0825 1916148
www.italiamanutenzioni.net

trasporto&logistica

NUOVA LOGISTICA LUCIANU SRL
OLBIA (SS)
Tel +39 0789 563200
www.lucianu.com

CHEMICAL EXPRESS SRL

NAPOLI
Tel +39 081 2439711
www.chemicalexpress.it

COSTA EUGENIO SRL

PARMA
Tel +39 0521 1910411
CALENZANO (FI)
Tel +39 055 8869431
CESENA (FC)
Tel +39 0547 1938128
www.thermoking.it

BRUNO MILELLA & C. SRL

BARI
Tel +39 080 5281311
www.spedizionibrunomilella.it

ISPOT SPAMAT SRL

MOLFETTA (BA)
Tel +39 080 3974444
www.spamat.it

DLA SRL

Z.I. NOLA - MARIGLIANO (NA)
Tel +39 081 8621252
www.dlalogistics.it

DEBBY LINE SRL

PADERNELLO (TV)
Tel +39 0422 958026
www.debbyline.it

FLAXIA SPA

NOLA (NA)
Tel +39 081 8214305
www.flaxia.it

TRASPORTI F.LLI PRIMICERI SRL

CASARANO (LE)
Tel +39 0833 513789
www.trasportiprimiceri.com

PRIMICERI LOGISTICA SRL

FAENZA (RA)
Tel +39 0546 607011
www.primicerilogistica.com

SEAWAY AGENCY SRL

BARI
Tel +39 080 2450044
www.seawayagency.com

ZARA LINE

SAN POLO D'ENZA (RE)
Tel +39 0522 718019
www.zaraline.it

CASIL CAR SRL

AFRAGOLA (NA)
Tel +39 081 18374595
www.allestimenticasilcar.it

PLATEGHER TRASPORTI SRL

PADOVA
Tel +39 049 8076930
www.plategher.it

ECOEMME SRL

SANTA MARIA DI CATANZARO (CZ)
Tel +39 0961 742636
www.ecoemmesrl.com

LINDE MATERIAL

HANDLING ITALIA SPA
LAINATE (MI)
Tel +39 0332 877111
www.linde-mh.it

TRANSMARE SRL

VADO LIGURE (SV)
Tel +39 019 886062
www.transmaresrl.it

RICOMI SRL

BORGARETTO (TO)
Tel +39 011 3580939
www.ricomi.it

CLICKUTILITY ON EARTH SRL

BOLOGNA
Tel +39 051 296 0894
www.clickutilities.it

WAY SRL

TORINO
Tel +39 011 3093 285
ROMA
Tel +39 06 4172 8400
www.waynet.it

infrastrutture & progettazione

IA2 SRL

VILLANOVA DI CAMPOSAMPIERO (PD)
Tel +39 041 3134031
www.ia2buildings.com

ASTROLOGO BUILDING SOLUTIONS SPA

ROMA
Tel +39 06 4544580
www.gruppoastrologo.com

TECNOSTUDIO SRL

MESTRINO (PD)
Tel +39 049 9000684
www.tecnostudiopadova.it

SIDING SRL

ROMA
Tel +39 06 97658685
CASTROVILLARI (CS)
Tel +39 0981 1906632
MILANO
www.sidingsrl.it

ORIZON SRL

SAN DONÀ DI PIAVE (VE)
Tel +39 0421 632494
www.orizoncontrols.com

ITALSOFT GROUP SPA

ROVIGO
Tel +39 0425 456611
www.italsoft.it

SECLAR SRL

NAPOLI
Tel +39 081 7643945
www.holdinggrupporusso.it

TEAN SOC. COOP.

BORBONIA (RI)
Tel +39 0862 1761528
www.teancostruzioni.com

dossier Lombardia

COSBERG SPA

TERNO D'ISOLA (BG)
Tel +39 035 905013
www.cosberg.com

ALA GUIZZI SRL

DESIO (MB)
Tel +39 0362 627043
www.alaguizzi.it

MILPRES SRL

VENEGONO INFERIORE (VA)
Tel +39 0331 864032
www.milpres.it

SPI SRL

CREMONA
Tel +39 0372 195158
www.spi-prefabbricati.it

PALADINO COSTRUZIONI SRL

SEREGNO (MB)
Tel +39 0362 325106
www.paladinocostruzioni.com

TECSYSTEM SRL

CORSICO (MI)
Tel +39 02 4581861
www.tecsystem.it

BRIXIA METAL FINISH SRL

BRESCIA
Tel +39 030 5313625
www.brixiametalfinish.it

PAS PURE AIR SOLUTIONS SRL

CIVIDINO (BG)
Tel +39 030 9172027
www.pureairsolutions.com

PROMOEST SRL

MILANO
Tel +39 02 43912468
www.promoest.com

competenze strategiche**MARAGNA GIACON GHIOTTO**

STUDIO LEGALE ASSOCIATO
SAN BONIFACIO (VR)
Tel +39 045 6106167
MILANO
Tel +39 02 670906
www.mggavvocati.it

MCE FINANCE SPA

ROMA
Tel +39 06 83753301
www.mcefinance.it

MAGNOLIA D&V SAGL

Tel +41 766393658
LUGANO
www.magnoliadv.ch

MAGNOLIA F&D AND SONS SRL

PIACENZA
Tel +39 344 1143658
www.magnoliadv.ch

STUDIO 360 SRL

MESTRE
Tel +39 041 5313515
www.studio360.it

BRUNACCI & PARTNERS

MODENA
Tel +39 059 2929757
www.brunacci.eu

VERONICA SPINELLA

MILANO
Tel +39 345 8823429
www.linkedin.com/in/veronica-spinella-milano

MARINELLI&PARTNERS

MILANO
NAPOLI
Tel +39 081 7618605
www.felicemarinellistudio.com

AVV. MASSIMO GIANESIN

BASSANO DEL GRAPPA (VI)
Tel +39 0424 526030
www.massimogianesin.it

ricerca&innovazione

**ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA
DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA
DELL'ENERGIA ELETTRICA E
DELL'INFORMAZIONE**
BOLOGNA
Tel +39 051 2093063
www.dei.unibo.it

SERCO ITALIA SPA

ROMA
Tel +39 06 98354400
www.serco.com/eu

UNIVERSITÀ DI TORINO

DIPARTIMENTO DI CHIMICA
TORINO
Tel +39 011 6707650
www.chimica.unito.it

UNIVERSITÀ DI PADOVA

**DIPARTIMENTO DI BIOMEDICINA
COMPARATA E ALIMENTAZIONE**
PADOVA
Tel +39 049 8272787
www.bca.unipd.it

UNIVERSITÀ DI MILANO

DIPARTIMENTO DI CHIMICA
MILANO
Tel +39 02 50314286
www.unimi.it



Hai mai sognato di volare? Ibush sì, verso la salute.

Il suo sogno si è realizzato ma ci sono **tanti altri bambini** che hanno bisogno di **volare per raggiungere gli ospedali specializzati** pronti a offrirgli le cure che non trovano nel loro Paese.
#SalvAli insieme a Flying Angels.



Dona un volo, aiuta un bambino a spiegare le ali verso il suo futuro. Scopri di più su **www.salvali.org**



FLYING ANGELS ETS
Dona un volo. Salva un bambino.

Con il patrocinio di:



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



ASSAEROPORTI
Associazione Italiana Gestori Aeroporti



**UNIVERSITÀ DI MILANO
DIPARTIMENTO DI SCIENZE
AGRARIE E AMBIENTALI -
PRODUZIONE, TERRITORIO,
AGROENERGIA**

MILANO
Tel +39 02 50316530
www.disaa.unimi.it

**UNIVERSITÀ DI TRIESTE
DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA
E ARCHITETTURA | DEPARTMENT
OF ENGINEERING AND
ARCHITECTURE**

TRIESTE
Tel +39 040 558 3837
www.dia.units.it

CHELONIA SA

LUGANO
Tel +41 792880135
www.chelonia.swiss

**UNIVERSITÀ DI PERUGIA
DIPARTIMENTO DI MEDICINA
SPERIMENTALE**

PERUGIA
Tel +39 075 5858234
www.dimes.unipg.it

**UNIVERSITÀ E AZIENDA
OSPEDALIERA UNIVERSITARIA
INTEGRATA DI VERONA**

CENTRO OBELISK
VERONA
Tel +39 045 8123200
www.aovr.veneto.it/centro-obelisk

Irpinia Sannio

PLASTIMONTELLA SRL
MONTELLA (AV)
Tel +39 0827 61633
www.plastimontella.com

GEOCONSULTLAB SRL

MANOCALZATI (AV)
Tel +39 0825 675873
www.geoconsultlab.it

SOCIETÀ AGRICOLA NATIV SRL

GROTTAMINARDA (AV)
Tel +39 0825 460611
www.vininativ.it

MFC SRL

FRIGENTO (AV)
Tel +39 081 8636626
www.mfccarni.com

EFFE CARNI SRL

APICE (BN)
Tel +39 0824 922919
www.effecarni.com

CONSTRUZIONI FUTURE SRL

MONTELLA (AV)
Tel +39 0827 69105
www.costruzionifuturesrl.it

QUATTRO EFFE SRL

MOLINARA (BN)
Tel +39 0824 994259
www.quattroeffe.biz

Bologna

TGT SRL
ZOLA PREDOSA (BO)
Tel +39 051 751697
www.tgtsrl.com

SUHNER SU-MATIC SRL

ZOLA PREDOSA (BO)
Tel +39 051 6166673
www.suhner.com

NIGELLI IMBALLAGGI SRL

SASSO MARCONI (BO)
Tel +39 051 6750696
www.nigelliimballaggi.it

3CIME TECHNOLOGY SRL

BOLOGNA
Tel +39 051 4070383
www.3cime.com

COMEST SRL

SALA BOLOGNESE (BO)
Tel +39 051 6814575
www.comestgroup.it

SPECIALVIDEO SRL

IMOLA (BO)
Tel +39 0542 641114
www.specialvideo.it

CROMONICHEL SRL

MINERBIO (BO)
Tel +39 051 6605494
www.cromonichel.com

green economy

GRIMALDI ENERGIA SRL
SCAFATI (SA)
Tel +39 081 8636626
www.grimaldienergia.com

ECOM SPA - ENERGIA COMUNE

TRIGGIANO (BA)
Tel +39 080 2227404
www.energiacomune.com

SIFA SPA

FRANCAVILLA D'ETE (FM)
Tel +39 0733 556360
www.sifaspa.eu

FDC CONSULTING DIGITAL ESG

TORINO
Tel +39 344 0311600
www.fdcsg.com

**OFFICINE GRAFICHE
SOCIETÀ COOPERATIVA**

PALERMO
Tel +39 091 6213764
www.officinegrafiche.it

sinergie d'impresa

AVIO SPA
COLLEFERRO (RM)
Tel +39 06 97285111
www.avio.com

FILAR OPTOMATERIALS SRL

NUORO
Tel +39 0782 622171
www.filaroptomaterials.com

GUIZZO SPACE SRL

SAN VITO AL TAGLIAMENTO (PN)
Tel +39 0434 81376
www.guizzospace.com

NOVAEKA SRL

PADOVA
Tel +39 049 2326245
www.novaeka.com

GESTIONE SILO SRL

SCANDICCI (FI)
Tel +39 055 7221367
www.gestionesilo.it

METAL VETRO SRL

CANICATTI (AG)
Tel +39 333 9820401
www.faziovetri.com

STUDIOAQUILANO SRL

ANCONA
ROMA
NAPOLI
Tel +39 071 9948630
www.studioaquilano.com

FRANCESCO PISANI & FIGLI SPA

ARPINO (FR)
Tel +39 0776 882272
www.pisaniscatolificio.it

DOTT.SSA FIAMMETTA INGA

ACI CASTELLO (CT)
Tel +39 095 2862123
www.psichiatrainga.com

MASSERIA FRUTTIROSSI SRL

CASTELLANETA (TA)
Tel +39 099 9647688
www.lomesuperfruit.com

**Inoltre, abbiamo
intervistato:**

VITTORINO ANDREOLI
psichiatra e scrittore
BARBARA CIMMINO
vicepresidente per l'Export e
l'Attrazione degli Investimenti
di Confindustria

GUIDO GRIMALDI
presidente di Alis

GIOVANNI SANGA
presidente di Sacbo

GIAMPIERO DI PAOLO
a.d. di Thales Alenia Space

ORESTE VIGORITO
presidente di Confindustria
Benevento

MAURIZIO MARCHESINI
vicepresidente per il Lavoro
e le Relazioni Industriali di
Confindustria

LUIGI CARRINO
presidente del Distretto
Tecnologico Aerospaziale
della Campania

2025

PERFORMANCE STRATEGIES

ROI GROUP

Un anno di ispirazione, formazione e networking con i grandi business thinker del panorama mondiale per ispirare il cambiamento e guidare la crescita di persone e imprese



AGENDA 2025

JULIO VELASCO
DAY

4 APRILE

NEGOTIATION
FORUM

18 GIUGNO

PUBLIC SPEAKING
E STORYTELLING FORUM

19 GIUGNO

MARKETING
FORUM

18 SETTEMBRE

SALES
FORUM

19 SETTEMBRE

LEADERSHIP FORUM

15-16 OTTOBRE

Scopri tutti gli eventi 2025



Scansiona il QR code oppure visita il sito performancestrategies.it

IORIO
TRASPORTI E LOGISTICA Società **BENEFIT**

*il Cuore eco-sostenibile
del tuo Business*



www.ioriotrasportielogistica.it