

Meccanica

Osservatorio internazionale di riferimento per l'industria manifatturiera

Primo Piano

Far crescere il Dna manifatturiero



Sonia Bonfiglioli, presidente Confindustria Emilia

Confindustria Emilia raggruppa oltre 3.400 imprese tra Bologna, Modena e Ferrara che hanno espresso nel 2024 un fatturato di più di 97 miliardi, impiegando circa 278 mila lavoratori. «In tutte le filiere, fatturato medio e numero di dipendenti superano la media nazionale», evidenzia la presidente dell'Associazione, Sonia Bonfiglioli, presidente del Cda di Bonfiglioli Riduttori S.p.A., azienda leader nell'automazione industriale. Ma il 2025 è stato un anno complesso e il presente, così come l'imminente futuro, lanciano sfide pressanti. «Lo scorso anno, l'economia dell'Emilia-Romagna ha mostrato una sostanziale tenuta: emerge un sistema economico solido, ma eterogeneo, con differenze significative tra settori e imprese di dimensioni diverse». Quanto all'innovazione, il 29,5 per cento delle imprese associate ha ottenuto il punteggio massimo in base all'Innovation score di Crif, contro il 10,4 per cento delle aziende nel resto d'Italia; un know how da potenziare.

Che aspettative hanno le imprese per il 2026 e quali criticità identificano in particolare?

«A inizio 2026 si interrompe il calo dei prezzi energetici. Il petrolio risale in media a 65 dollari al barile e anche il gas smette di scendere, restando su livelli nettamente superiori a quelli pre-2022. L'inflazione rimane moderata, ma il costo dell'energia continua a pesare sulla competitività delle imprese. L'industria manifatturiera mostra un andamento irregolare, con fasi di recupero seguite da nuovi rallentamenti. L'export resta debole, soprattutto verso i principali mercati avanzati, mentre tengono alcune destinazioni europee e asiatiche».



BolognaFiere

Una nuova fase globale

Un player globale capace di costruire ponti tra Europa e Asia. Dalla ristrutturazione del quartiere fieristico di Bologna alla nascita di Henoto Middle East, i progetti di BolognaFiere illustrati dal presidente Gianpiero Calzolari

Sarà presto diffuso il bilancio relativo all'intero 2025 del Gruppo BolognaFiere. Non è possibile anticipare numeri ma, dopo l'incoraggiante primo semestre, «il risultato sarà superiore alle attese», conferma il presidente Gianpiero Calzolari. «Le tre divisioni del Gruppo- quartiere, internazionalizzazione e allestimenti stanno performando bene; manteniamo così un trend positivo negli



Gianpiero Calzolari,
presidente BolognaFiere

ultimi anni che ci permette di respirare in vista dei futuri progetti. Con la prossima Assemblea si conclude anche una parte del mandato del Cda, consegnando un risultato oggi in linea con le aspettative, però molto lusinghiero se guardiamo al passato; un risultato che certifica il salto di qualità compiuto da BolognaFiere in termini di volume, fatturato e reputazione.

DAL RILANCIO ALL'ECCELLENZA

Dalla riorganizzazione strategica al rafforzamento della Machine Tool Division: Breton accelera su tecnologia, core business e soluzioni integrate per settori avanzati



ANIMA CONFINDUSTRIA

Davanti al rischio di perdita di competitività delle imprese manifatturiere, il presidente Pietro Almici sottolinea l'esigenza di una visione pluriennale



**DOUBLE
YOUR
PERFORMANCE**



GAGGIO MONTANO, ITALY
44°11'14.04"N 10°59'47.58"E



PIQUADRO



Colophon

Direttore onorario
Raffaele Costa



Direttore responsabile
Marco Zanzi
direzione@golfarellieditore.it

Vice Direttore
Renata Gualtieri
renata@golfarellieditore.it

Redazione
Lucrezia Antinori, Tiziana
Bongiovanni, Silvia Brundu, Eugenia
Campo di Costa, Cinzia Calogero, Anna Di
Leo, Alessandro Gazzo, Cristiana
Golfarelli, Simona Langone, Leonardo Lo
Gozzo, Michelangelo Marazzita, Guia
Montefamelio, Marcello Moratti,
Michelangelo Podestà,
Desna Ruscica, Debora Stappone,
Giuseppe Tatarella

Relazioni internazionali
Magdi Jebreal

Hanno collaborato
Ginevra Cavalieri, Gaetano Gemiti,
Bianca Raimondi, Guido Anselmi,
Angelo Maria Ratti, Fiorella Calò,
Francesca Druidi, Francesco Scopelliti,
Lorenzo Fumagalli, Gaia Santi,
Maria Pia Telesse

Sede
Tel. 051 228807 - Piazza Cavour 2
40124 - Bologna - www.golfarellieditore.it

Relazioni pubbliche
Via del Pozzetto, 1/5 - Roma

Periodico MECCANICA
Registrazione: Tribunale di Bologna
al n.8601 R.St. in data 24/03/2023

>>> segue dalla prima

Far crescere il Dna manifatturiero

CONFINDUSTRIA EMILIA LANCIA UN PROGETTO PER ACCOMPAGNARE ANCHE LE PMI VERSO FABBRICHE PIÙ MODERNE, SICURE E SOSTENIBILI, PASSANDO DA AUTOMAZIONE E COMPETENZE. LA PRESIDENTE SONIA BONFIGLIOLI DELINEA LO SCENARIO PER LE IMPRESE

Confindustria Emilia raggruppa oltre 3.400 imprese tra Bologna, Modena e Ferrara che hanno espresso nel 2024 un fatturato di più di 97 miliardi, impiegando circa 278 mila lavoratori. «In tutte le filiere, fatturato medio e numero di dipendenti superano la media nazionale», evidenzia la presidente dell'Associazione, Sonia Bonfiglioli, presidente del Cda di Bonfiglioli Riduttori S.p.A., azienda leader nell'automazione industriale. Ma il 2025 è stato un anno complesso e il presente, così come l'imminente futuro, lanciano sfide pressanti. «Lo scorso anno, l'economia dell'Emilia-Romagna ha mostrato una sostanziale tenuta: emerge un sistema economico solido, ma eterogeneo, con differenze significative tra settori e imprese di dimensioni diverse». Quanto all'innovazione, il 29,5 per cento delle imprese associate ha ottenuto il punteggio massimo in base all'Innovation score di Crif, contro il 10,4 per cento delle aziende nel resto d'Italia; un know how da potenziare.

Che aspettative hanno le imprese per il 2026 e quali criticità identificano in particolare?

«A inizio 2026 si interrompe il calo dei prezzi energetici. Il petrolio risale in media a 65 dollari al barile e anche il gas smette di scendere, restando su livelli nettamente superiori a quelli pre-2022. L'inflazione rimane moderata, ma il costo dell'energia continua a pesare sulla competitività delle imprese. L'industria manifatturiera mostra un andamento irregolare, con fasi di recupero seguite da nuovi rallentamenti. L'export resta debole, soprattutto verso i principali mercati avanzati, mentre tengono alcune destinazioni europee e asiatiche».

Quali sono gli interventi che auspica prioritariamente a livello nazionale, europeo e mondiale?

«Dal punto di vista nazionale, rimane strategico e urgente lavorare ancora sul costo: tutto quello che rimane in gap è un handicap che penalizza il sistema imprenditoriale; a livello europeo sarebbe auspicabile una politica industriale concreta, che stimoli sviluppo e condizioni favorevoli per continuare a investire e produrre in Europa. Ragionando invece a livello mondiale, serve la volontà di guardare a un interesse globale, perseguendo la pace e un maggiore sforzo a comprendersi l'un l'altro».

Confindustria Emilia ha lanciato il



Sonia Bonfiglioli, presidente Confindustria Emilia

progetto Human Centric Automation-Automazione e Intralogistica per condurre le imprese verso la fabbrica del futuro. Come l'iniziativa intende sostenere le realtà manifatturiere, soprattutto le Pmi?

«L'automazione è sempre stata intesa come sostituzione di operazioni ripetitive, oggi invece parliamo di un'automazione che mette al centro la persona, che affronta prima di tutto il tema della sicurezza sul lavoro e quello delle competenze, sempre più difficili da reperire anche per effetto dei cambiamenti demografici. Il nostro progetto, che ora si concentra sull'intralogistica, un ambito dove si muovono prodotti pesanti e dove il rischio resta elevato, si basa su due pilastri operativi: da una parte, la validazione tecnica e tecnologica degli impianti e dei software e, dall'altra, la negoziazione collettiva dei contratti d'acquisto. Un'azienda piccola non ha la forza contrattuale di una grande, perciò Confindustria si impegna a negoziare per i propri associati condizioni economiche migliori, garantendo qualità e sicurezza. È un passo importante anche dal punto di vista economico, per sostenere la crescita e l'innovazione del nostro territorio. Infine, quando pensiamo a fabbriche e processi produttivi li associamo ancora a forza fisica e ruoli maschili, ma con l'automazione human-centric sarà sempre più normale vedere ragazze lavorare in questi contesti, perché ciò che servirà non sarà la forza ma le competenze».

Cosa serve per rendere l'ecosistema industriale emiliano ancora più competitivo?

«Uno dei temi su cui ci stiamo muovendo è quello delle competenze: da una parte,

competenze molto tecniche, come il mantentore, l'elettricista, l'operaio che le aziende, soprattutto quelle piccole, fanno un'enorme fatica a trovare. Dall'altra parte, l'aumento di competenze Stem, e mi piacerebbe, quando si parla di competenze Stem, che le ragazze scegliessero di avere un ruolo. E, a questo proposito, voglio ricordare il nostro progetto 'Se Scappi, Ti Assumo', che mira a costruire una società più inclusiva, valorizzando sia le competenze già acquisite sia quelle sviluppate dai lavoratori migranti già presenti sul territorio e che hanno già una prima, seppur temporanea, soluzione abitativa. L'iniziativa punta a facilitare l'integrazione e a rispondere alla crescente carenza di profili tecnici e manodopera sul territorio, garantendo alle imprese coinvolte di accedere a candidati già pronti all'inserimento, con competenze e abilità legate ai loro fabbisogni produttivi».

L'export oggi più che mai continua a essere una strategia fondamentale. Quali mercati esteri risultano i più promettenti per le imprese emiliane?

«I dati regionali dicono che, nel 2025, il Pil dell'Emilia-Romagna è cresciuto del +0,6 per cento, grazie a una domanda interna con una lieve accelerazione dei consumi (+0,8 per cento) e a una più marcata degli investimenti (+3,3 per cento) più che alle esportazioni, ancora in calo (-2,2 per cento). A livello di associazione, l'export continua a essere centrale: considerando le società di capitali con fatturato superiore ai 500 mila euro, circa il 54 per cento delle imprese associate sono esportatrici (nel 2023 erano il 53 per cento) con un'incidenza dell'export sul totale del fatturato pari al 34,6 per cento. I mercati più importanti continuano a essere Germania, Usa e Francia, insieme a Spagna, Polonia e Regno Unito. I settori trainanti includono macchinari, automotive, agroalimentare e farmaceutica, con una forte incidenza sia nell'Ue che negli Usa».

Con quali strategie recuperare terreno?

«I profondi cambiamenti in atto impongono alle imprese di reinventarsi e individuare nuove strade di sviluppo: si stanno aprendo opportunità interessanti in mercati emergenti come India, Africa e Sud-Est asiatico. Inoltre, Confindustria continua a sollecitare la firma dell'accordo con il Mercosur, che rappresenterebbe un'importante occasione per ampliare i mercati di sbocco per le nostre imprese, ma che tarda ad arrivare». • **FD**

Il compito del Paese è mettere le aziende nelle condizioni di correre

di CG

COMPETITIVITÀ, INNOVAZIONE, CAPITALE UMANO E SCENARI GLOBALI: IL PUNTO DI VISTA DI MAURIZIO TARQUINI, DIRETTORE GENERALE DI CONFINDUSTRIA, SULLE PROSPETTIVE FUTURE DEL SISTEMA PRODUTTIVO NAZIONALE

In un contesto globale caratterizzato da trasformazioni rapide, nuove esigenze competitive e profondi cambiamenti socio-economici, diventa essenziale comprendere come le imprese italiane possano affrontare le sfide dei prossimi anni, facendo leva su innovazione, capitale umano, etica produttiva e capacità di visione. Maurizio Tarquini, direttore generale di Confindustria, figura di riferimento per l'elaborazione delle strategie di sviluppo e per il rafforzamento del ruolo delle imprese nel futuro del Paese, analizza le prospettive che attendono il sistema industriale italiano.

Direttore Tarquini, come si sta ridisegnando oggi il panorama industriale italiano? Quali sono, secondo Lei, i principali fattori che determineranno la competitività delle imprese nel 2026?

«Il made in Italy continuerà a essere un asset strategico nel 2026, ma la competitività non è più garantita: servono produttività, innovazione e una presenza più solida nelle catene globali. Le opportunità vengono dall'export, dall'alto valore dei nostri marchi e dall'economia della conoscenza; i rischi sono l'aumento dei costi energetici, la frammentazione

geopolitica e la perdita di scala produttiva. Il posizionamento richiederà politiche industriali stabili, investimenti in tecnologie e una logistica più efficiente. È essenziale sostenere le imprese nella transizione digitale e green, evitando ulteriori aggravii burocratici. Solo così il made in Italy potrà consolidare la sua leadership internazionale».

Come giudica il posizionamento del made in Italy nel contesto internazionale attuale? Quali opportunità e quali rischi vede nei prossimi due anni?

«Il 2026 sarà un anno di passaggio decisivo: molti fattori esterni - geopolitica, energia, nuove regole europee - faranno pressione sulle imprese, e il primo rischio è perdere terreno in competitività. Abbiamo margini compressi, costi elevati e un sistema che spesso rallenta gli investimenti con procedure troppo lente. Allo stesso tempo, però, mai come ora abbiamo davanti opportunità concrete: l'intelligenza artificiale che entra nei processi produttivi, le filiere europee che si riorganizzano, i nuovi mercati per i prodotti ad alto contenuto tecnologico. La vera discriminante sarà la velocità: chi saprà innovare e ma soprattutto crescere in scala vincerà. Il compito del Paese è mettere le aziende nelle con-

dizioni di correre».

Il 2026 sarà un anno chiave anche per la realizzazione degli obiettivi del Pnrr: quali interventi ritiene più urgenti per garantire continuità e risultati concreti per il sistema produttivo?

«Purtroppo il Pnrr è un'occasione difficile da ripetere: per realizzarne gli obiettivi serve il proverbiale colpo di reni su infrastrutture, digitalizzazione della Pa e nuove competenze. Per il sistema produttivo chiediamo tempi certi, sportelli unici funzionanti e bandi disegnati sulle esigenze reali delle imprese. Vanno evitati ritardi e stratificazioni normative che bloccano l'operatività. Occorre inoltre una governance che monitori l'impatto sugli investimenti privati e non solo sulla spesa pubblica. Il Pnrr avrà successo se saprà lasciare oltre alle opere la consapevolezza della necessità di rafforzare in maniera continua la competitività industriale, non si tratta quindi solo di quantità di fondi allocati in un determinato anno, ma di un pensiero più ampio su dove vogliamo collocare l'Italia di domani».

In che modo Confindustria sta supportando le imprese, soprattutto le Pmi, nel processo di digitalizzazione e nell'integrazione dell'intelligenza artificiale?

«Le Pmi sono, nel bene e nel male, la componente essenziale del nostro sistema produttivo e devono poter accedere alle tecnologie digitali con costi sostenibili e percorsi di accompagnamento semplici. Questo per ovvi motivi non sempre avviene. Confindustria si impegna per la loro crescita, anche dimensionale e per consentire l'integrazione con le filiere delle grandi imprese, adottare standard comuni e sfruttare piattaforme digitali condivise. Stiamo lavorando sia mappando le esigenze digitali delle Pmi sia per favorire ecosistemi dell'innovazione, poli territoriali e servizi che riducano il divario dimensionale. È cruciale sostenere la cybersecurity, l'Ai applli-

cata ai processi e l'interoperabilità dei dati. Applichiamo questa filosofia in molteplici azioni che stiamo conducendo nelle interlocuzioni istituzionali, ad ogni livello: senza il salto digitale delle Pmi non ci sarà



Maurizio Tarquini, direttore generale di Confindustria

una vera crescita della produttività nazionale».

Il tema del merito è centrale per il Paese: quali politiche formative e quali riforme possono favorire un migliore incontro tra domanda e offerta di competenze?

«Il mismatch tra domanda e offerta di lavoro è una delle urgenze più grandi: servono competenze tecniche, Stem, digitali e legate alle tecnologie della transizione energetica. Confindustria propone da sempre un sistema formativo più vicino alle imprese, con Its potenziati, orientamento serio nelle scuole e percorsi di upskilling per i lavoratori. La priorità è creare competenze spendibili, non percorsi teorici distanti dal mercato. Va rafforzato il ruolo delle Academy aziendali e vanno incentivate le imprese che investono in formazione. Dobbiamo creare opportunità e pensare all'occupabilità nella cornice della crescita complessiva del sistema economico e del Paese, consapevoli di dover competere in uno scenario globale che non aspetta nessuno». •



*Dal 1919,
Passione Italiana.
Fratte Distinzione.*



*Since 1919,
Italian Passion.
Sign of Distinction.*

*Nel cuore e nelle mani
degli italiani dal 1919.*

DAL 1919 FACCIAMO LE COSE ALLO STESSO MODO, CON LA STESSA IMMUTATA PASSIONE. OGGETTI SENZA TEMPO, BELLI E CONCRETI, COME SOLO NOI ITALIANI SAPPIAMO CREARE. DA OLTRE 100 ANNI, NON SCENDIAMO MAI A COMPROMESSI, SULLA QUALITÀ DEI MATERIALI E SULLE TECNICHE DI LAVORAZIONE. ORGOGLIOSI DI CONTINUARE A SCRIVERE, CON IL MEDESIMO CARATTERE AUTENTICO E APPASSIONATO, LA STORIA DELLO STILE ITALIANO.

Aurora S.r.l - Strada Abbazia di Suma, 200 - 10156 Torino



aurorapenofficial



aurorapenofficial

www.aurorapen.it



aurorapen



AuroraPen

Una politica europea forte e diversificata

DAL PIANO MATTEI AL SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE. L'ANALISI DI EDMONDO CIRIELLI, VICE MINISTRO DEGLI AFFARI ESTERI E DELLA COOPERAZIONE INTERNAZIONALE

di FD

Nonostante la difficile congiuntura internazionale, l'Italia è adesso la quarta potenza dell'export globale, avendo superato il Giappone. «Non è un caso», precisa Edmondo Cirielli, vice ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale. «È il risultato di una specializzazione produttiva orientata al valore più che al prezzo, incorporando know-how, personalizzazione e competenze difficili da sostituire». Il valore aggiunto, evidenzia Cirielli, è la «flessibilità delle nostre filiere, composte in prevalenza da Pmi capaci di adattarsi in modo rapido ai cambiamenti e di diversificare mercati e clienti, riducendo la dipendenza da singole aree geografiche».

Vice ministro, che strada seguire per potenziare l'export?

«Nel contesto attuale è sempre più importante arrivare a una politica europea forte e diversificata tramite accordi commerciali strategici, così come a un'Ue con sempre meno barriere interne. Per rafforzarci, il Governo continua a investire in innovazione, capitale umano e digitalizzazione, oltre che nel mettere a sistema in maniera strategica le modalità di sostegno alle imprese sui mercati esteri tramite l'azione di Cdp, SACE e Simest, anche nella cornice del Piano Mattei. È proprio questa la direzione in cui ci stiamo muovendo con la riforma della Farnesina promossa dal ministro Tajani».

Cosa ne pensa dell'accordo Ue-Mercosur?

«Ha enormi potenzialità, e il ruolo dell'Italia nel negoziato a Bruxelles è stato decisivo per tutelare al meglio i settori agricoli maggiormente esposti ai rischi di eventuali perturbazioni sul mercato, oltre che per proteggere le nostre indicazioni geografiche. Ora c'è da lavorare per consolidare questi risultati».

In base al Piano per l'Export del Maeci, a quali mercati extra-Ue guarda l'Italia?

«Puntare sui mercati emergenti è necessario per diversificare e quindi stabilizzare le nostre esportazioni: eco-

nomie in fortissima crescita, che presentano enormi opportunità. L'attenzione principale va all'Asia, dove l'India è considerata uno dei mercati più promettenti per dimensioni e dinamismo, affiancata da Cina e Paesi del Sud-Est asiatico, come Vietnam, Indonesia e Filippine. Un ruolo centrale è attribuito anche al Medio Oriente, in particolare a Turchia e Paesi del Golfo come Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita, visti quali hub regionali e mercati particolarmente "sensibili" al made in Italy. Ci sono poi l'America Latina, soprattutto Brasile e Messico, e Africa (Algeria e Sudafrica) centrale nel quadro del Piano Mattei e area strategica nel medio-lungo periodo. Completano il quadro i Balcani occidentali in una fase di forte espansione per l'export italiano».

Come sta procedendo il Piano Mattei?

«Ha segnato un vero e proprio cambio di paradigma, un salto di qualità nei nostri rapporti con i Paesi africani. Negli ultimi due anni, abbiamo infatti assistito a un'intensificazione senza precedenti dei nostri legami politici, economici, infrastrutturali e sociali sia con partner tradizionali, come quelli dell'Africa mediterranea, sia con partner nuovi ed emergenti. Nel 2025, nell'ottica del Piano, sono entrati nel novero dei Paesi prioritari anche Angola, Ghana, Mauritania, Tanzania e Senegal. Stiamo poi rafforzando le sinergie con il Global Gateway europeo, istituzioni finanziarie e banche di sviluppo (Banca Mondiale e Banca Africana di Sviluppo), con partner come Arabia Saudita e Emirati Arabi Uniti, mentre aumenta sempre più anche l'efficacia degli strumenti finanziari messi a disposizione da Cdp, Simest e SACE per l'internazionalizzazione delle imprese italiane verso l'Africa. Cruciale è il ruolo delle nostre Ambasciate nel mettere a

sistema i vari tipi di intervento a sostegno delle aziende pubbliche e private all'estero. Fondamentali poi quest'anno saranno i progressi che otterremo nelle grandi progettualità in settori chiave come acqua, connettività e infrastrutture, istruzione e formazione, energia, sanità e agroalimentare».

Lei si occupa anche del dialogo tra Italia, Asia Centrale e Caucaso. Quali opportunità offrono queste aree? Perché considerarle strategiche?

«Storicamente, entrambe queste aree sono sempre state crocevia di vitale importanza strategica per il transito di merci, persone e culture (Via della Seta). Oggi, sia il Caucaso che l'Asia Centrale stanno recuperando la loro rilevanza strategica a livello globale, tornando ad affermarsi come snodi cruciali di importanti reti multimodali di connettività (ad esempio, il Middle Corridor) infrastrutturale, commerciale ed energetica. Basti pensare che l'Azerbaijan è ora il nostro secondo fornitore di gas naturale e il primo di petrolio, mentre il Kazakistan è ormai da decenni una certezza nell'approvvigionamento energetico. Oltre che a mantenere eccellenti rapporti con i Paesi del Caucaso, sostenendo attivamente il processo di pace tra Armenia e Azerbaijan, oltre alle prospettive di integrazione economica regionale, l'Italia è stato il primo Paese occidentale a lanciare un format di dialogo stabile dedicato ai Paesi dell'Asia Centrale, prima a livello ministeriale e poi, dal 2025, a livello di leader. Io stesso sono stato in missione in Armenia, Azerbaijan, Georgia, così come in Kazakistan, Kirghizistan, Turkmenistan e Uzbekistan: ho visto Paesi in grande fermento economico, spesso ricchi di capitale umano e risorse naturali, che guardano a noi come a un vero e proprio partner d'eccezione».

Le principali sfide per la cooperazione italiana nel 2026?

«Partirà una serie di grandi progetti, specialmente in Africa, anche nel quadro del Piano Mattei, come il progetto TANIT in Tunisia, il Programma faro sul digitale in Africa occidentale, senza dimenticare il nostro impegno per la sicurezza alimentare in partenariato con CIHEAM e Bonifiche Ferraresi in Ghana, Repubblica del Congo e Senegal, o a sostegno delle filiere strategiche di caffè e cacao. Inoltre, proprio quest'anno avvieremo un progetto con la Scuola Nazionale dell'Amministrazione per il training di 1.400 funzionari pubblici

Edmondo Cirielli, vice ministro Maeci



africani. Sarà una grande sfida anche contribuire alla graduale ripresa di Gaza e Siria, così come consolidare l'iniziativa "Italia per il Sudan", a supporto della popolazione vulnerabile sudanese, colpita dagli effetti del conflitto in corso, con focus su salute, nutrizione, acqua e igiene. Puntiamo anche a massimizzare l'impatto della nostra azione attraverso maggiori sinergie con l'Ue, attraverso la cooperazione delegata, i partenariati con le banche di sviluppo, la cosiddetta "finanza mista", oltre che il coinvolgimento sempre più intensivo del settore privato, di università ed enti territoriali. Tra i nostri obiettivi, c'è infine anche un'attività sempre maggiore nei Paesi del Caucaso (Armenia) e dell'Asia Centrale (Kirghizistan e Tagikistan)».

I MERCATI EXTRA-UE A CUI GUARDA L'ITALIA

L'attenzione principale va all'Asia, dove l'India è considerata uno dei mercati più promettenti per dimensioni e dinamismo, affiancata da Cina e Paesi del Sud-Est asiatico, come Vietnam, Indonesia e Filippine



Life, uninterrupted.

Secure your mission-critical
infrastructure.



Un patrimonio da tutelare

MISURE OCCASIONALI NON BASTANO SECONDO PIETRO ALMICI PER SOSTENERE UN COMPARTO MECCANICO CHE SCONTA PERALTRO UN'ELEVATA VOLATILITÀ DELLE MATERIE PRIME. SERVE «UNA VISIONE PLURIENNALE» FONDATA SU FORMAZIONE E STABILITÀ DEGLI INCENTIVI

di Gaetano Gemitì

Secundo anno consecutivo di flessione per l'industria della meccanica varia, "inceppata" anche nel 2025 da un nodo dazi che si è imposto come un pesante fattore di discontinuità per l'export, giù dell'1,7 per cento, e per la produzione, scesa dell'1,4 per cento. Incidendo soprattutto sulla prevedibilità degli scambi e sulle strategie commerciali delle imprese di molte filiere strategiche. «Per noi di Anima Confindustria-puntualizza il presidente Pietro Almici- più che l'effetto immediato sulle quantità esportate, è stato determinante l'impatto sul clima di fiducia: l'export nel primo semestre si è mantenuto sostanzialmente stabile, ma con segnali di progressivo rallentamento e una crescente cautela nelle previsioni».

Cautela dettata da quali timori?

«Le tensioni tariffarie, in particolare verso gli Stati Uniti e su alcuni fattori chiave come l'acciaio, hanno fatto salire i costi e ridotto i margini delle imprese, inducendo molte aziende a rinviare investimenti e a rivedere i mercati di sbocco. Come Federazione Anima abbiamo più volte sottolineato il rischio di perdere competitività se il commercio internazionale continua a essere guidato da decisioni isolate e poco coordinate. Temiamo soprattutto l'inserimento dei dazi sui 407 co-

dici doganali annunciati nel 2025 che include diversi prodotti della meccanica, sia per l'effetto sul compratore, sia dal punto di vista della burocrazia».

Sui mercati delle materie prime si assiste a una fase di elevata volatilità e incertezza. Che significa questo per le imprese manifatturiere della meccanica?

«Significa un aumento dei costi di produzione non sempre trasferibile a valle, specie nei comparti più esposti alla concorrenza internazionale. In Anima osserviamo però che molte aziende hanno saputo reagire cercando nuovi fornitori e puntando su un uso più efficiente dell'energia e dei processi produttivi. Senza una strategia europea sulle materie prime critiche e sull'energia, tuttavia, questi rincari improvvisi rischiano di tradursi in un freno strutturale alla competitività dell'intera filiera e trasformarsi in breve tempo in generali aumenti dei costi di produzione. Noi monitoriamo la situazione da diversi anni tramite l'osservatorio sulle Materie Prime, nato dalla collaborazione tra il nostro Ufficio studi e il professor Achille Fornasini, informando le imprese associate- e non solo- tramite appuntamenti gratuiti online».

Quando sembrava in dirittura d'arrivo, l'accordo commerciale tra l'Ue e Mercosur si è impantanato.

Che vantaggi produrrebbe un suo eventuale sblocco?

«Confidiamo in una veloce ratifica dell'accordo, che faciliterebbe l'accesso a un mercato di circa 700 milioni di consumatori, con una riduzione assai significativa dei dazi sull'export italiano di macchinari e tecnologie industriali verso Paesi che apprezzano i nostri prodotti. Le stime indicano un potenziale incremento dell'export italiano fino a 14 miliardi di euro, con benefici diretti anche per i comparti che rientrano nella meccanica varia. È evidente che nuove aperture commerciali siano fondamentali e, in ogni caso, continuare a rinviare una decisione strategica significa lasciare campo libero ai competitor extraeuropei. Anima, per esempio, nel 2025 ha firmato un accordo con l'omologa associazione argentina Adimra per intensificare i rapporti tra i comparti meccanici dei due Paesi. Su questo riteniamo necessario un segnale chiaro, e soprattutto tempestivo, da parte delle istituzioni europee».

Sul fronte della digitalizzazione industriale, da qualche mese sono finite le risorse del Piano Transizione 5.0. E ora, quale ricetta occorre per non arrestare questo cammino di sviluppo tecnologico?

«L'esaurimento delle risorse del Piano Transizione 5.0 ha evidenziato, ancora una volta, la necessità di strumenti strutturali e non solo emergenziali per sostenere gli investimenti in automazione, soluzioni digitali e competenze della nostra industria. In Anima riteniamo che il vero limite non sia stato il piano in sé, ma l'assenza di una visione pluriennale coerente con i tempi decisionali delle imprese. La digitalizzazione non è una misura occasionale o isolata, ma un percorso graduale e continuo che richiede certezza normativa, regole chiare, procedure più semplici e sta-



Pietro Almici, presidente di Anima Confindustria

bilità degli incentivi. Io credo che senza un quadro chiaro e duraturo il rischio non sia solo quello di rallentare, ma di perdere il patrimonio di innovazione costruito negli ultimi anni».

Uno dei punti chiave del Manifesto della Meccanica che avete presentato circa un anno fa riguarda il capitale umano e formazione. Quali investimenti ritenete necessari per farne uno strumento di rilancio competitivo?

«Il capitale umano resta uno dei nodi centrali per il futuro della meccanica italiana ed europea. Nel Manifesto abbiamo indicato con chiarezza che il divario tra domanda e offerta di competenze tecniche è oggi uno dei principali freni alla competitività. Riteniamo indispensabile investire in percorsi formativi aggiornati, in infrastrutture moderne e in un collegamento più stretto tra sistema educativo e imprese produttive. Non si tratta solo di risorse economiche, ma di visione: rendere attrattive le professioni della meccanica significa restituire valore e dignità al lavoro industriale. È una priorità che chiama in causa tutti: imprese, istituzioni e politiche europee».



LA DIGITALIZZAZIONE

Non è una misura occasionale o isolata, ma un percorso graduale e continuo che richiede certezza normativa, regole chiare, procedure più semplici e stabilità degli incentivi

INFINIDAT

AI-Ready, Cyber-Centric **Enterprise Storage**



Reduce AI hallucinations
with RAG workflows



Easily create cyber-resilient
storage environments



Reduce threat windows with
Automated Cyber Protection



Identify compromised data
using AI-based cyber detection



Recover known good
copies of data quickly



Backed by InfiniSafe
cyber storage guarantees

WWW.INFINIDAT.COM

Una nuova fase globale

UN PLAYER GLOBALE CAPACE DI COSTRUIRE PONTI TRA EUROPA E ASIA. DALLA RISTRUTTURAZIONE DEL QUARTIERE FIERISTICO DI BOLOGNA ALLA NASCITA DI HENOTO MIDDLE EAST, I PROGETTI DI BOLOGNAFIERE ILLUSTRATI DAL PRESIDENTE GIANPIERO CALZOLARI

di FD

Sarà presto diffuso il bilancio relativo all'intero 2025 del Gruppo BolognaFiere. Non è possibile anticipare numeri ma, dopo l'incoraggiante primo semestre, «il risultato sarà superiore alle attese», conferma il presidente Gianpiero Calzolari. «Le tre divisioni del Gruppo - quartiere, internazionalizzazione e allestimenti - stanno performando bene; manteniamo così un trend positivo negli ultimi anni che ci permette di respirare in vista dei futuri progetti. Con la prossima Assemblea si conclude anche una parte del mandato del Cda, consegnando un risultato oggi in linea con le aspettative, però molto lusinghiero se guardiamo al passato; un risultato che certifica il salto di qualità compiuto da BolognaFiere in termini di volume, fatturato e reputazione. Nel panorama internazionale fieristico, infatti, BolognaFiere ha acquisito un posizionamento di spicco: siamo un interlocutore credibile per chi organizza fiere, superando quell'attitudine provinciale

che caratterizzava l'attività un decennio fa», sottolinea Calzolari.

Il 2026 è un anno importante per BolognaFiere, con il completamento del nuovo padiglione polifunzionale nel quartiere fieristico. Quali sono le strategie che guideranno le tre unità di business del Gruppo?

«Siamo impegnati nella realizzazione del padiglione polivalente che sarà in grado di ospitare eventi musicali, spettacoli e convegnistica di alto livello, sviluppando una capacità integrativa molto forte. Terminato il cantiere, dovremo poi riorganizzare l'ingresso e intervenire ulteriormente sulla superficie utile espositiva della fiera. Proseguiremo, quindi, con il graduale ma deciso percorso di riqualificazione del quartiere che assorbe molte energie, ma è fondamentale nell'ottica di aumentare la qualità espositiva di una venue sempre più internazionale. Affronteremo anche il tema del potenziamento della ricettività, così come richiesto dagli espositori, e dell'attrattiva della zona che può aprirsi maggiormente alla città. Già oggi, possiamo contare su un im-

portante posizionamento con l'attività congressuale, ma con il completamento del quartiere, vogliamo declinarla in maniera ancora più moderna e dinamica, perché anche il settore congressuale ha cambiato un po' pelle negli ultimi anni. Vogliamo poi sfruttare al massimo l'asset rappresentato dalla centralità logistica di BolognaFiere (casello autostrade dedicato, vicinanza all'aeroporto e alla stazione ferroviaria grazie al tram)».

Per quanto riguarda le altre due Business Unit?

«BolognaFiere sta clonando le sue manifestazioni cardine quali Cosmoprof, Children's Book Fair e Marca nel mondo, muovendosi su mercati promettenti come i Paesi del Golfo, Sud America e Asia, dove è possibile replicare l'esperienza maestra di Cosmoprof, cresciuta insieme a noi. Anche Henoto, il player del Gruppo che opera nel settore allestimenti e architetture temporanee, è sempre più proiettato su scala mondiale, in Cina e a Dubai dopo gli Stati Uniti. Henoto lavora per i nostri clienti storici e per terzi, valorizzando e mettendo in sicurezza le qualità della manifattura, del saper fare italiano, veicolate da piccole e medie aziende specializzate del settore che, grazie a Henoto, possono sperare nel futuro. La nostra filosofia è non pretendere di essere importanti, ma diventarlo nei fatti, concentrandosi su qualità, servizio, ottima capacità di relazione e collaborazione con terzi. Anche l'ultima, recente, edizione di ArteFiera, appuntamento storico che ha vissuto un riposizionamento qualitativo, ha riconfermato la sua ritrovata competitività».

BolognaFiere è stata tra i primi organizzatori fieristici europei a stabilire una presenza permanente in Cina, celebrando proprio nel 2025 i primi vent'anni nel paese del Sol Levante. Quali sono i fattori di successo di un modello che ora state provando a replicare in India?

«La prima intuizione è stata replicare una fiera, Cosmoprof, il cui core business - la cosmesi, la cura di sé, il benessere - è diventato sempre più attrattivo in termini economici anche in Cina. La seconda intuizione è stata quella di strutturare la nostra penetrazione sul mercato, attivando un vero e proprio presidio del territorio con decine di collaboratori. È una strategia di lungo pe-



Gianpiero Calzolari, presidente BolognaFiere

riodo che ha pagato e che cerchiamo oggi di replicare in India con Zoomark, fiera dedicata al pet food e al pet care, comparti che si stanno espandendo in tutto in mondo, di pari passo con la grande attenzione riservata agli animali di affezione. È importante per BolognaFiere stringere partnership con chi è già insediato nel territorio per poi alimentare la collaborazione che, in presenza delle condizioni giuste, può diventare una stabile cooperazione».

L'Emilia-Romagna è territorio vocato alla manifattura. Cosa dobbiamo aspettarci dalla imminente edizione di MECSPE, che ne indaga le evoluzioni tecnologiche e strutturali?

«Le fiere costituiscono ormai un pezzo importante della politica industriale delle imprese e, dopo il Covid, si sono riappropriate dell'importanza di svolgersi in presenza. Non sono più soltanto un'occasione per avviare scambi commerciali, ma luoghi dove le comunità di produttori e utilizzatori si confrontano per verificare gli andamenti del settore, interrogarsi sulle prospettive e sulle opportunità. MECSPE è l'evento dove l'innovazione prende forma e trova momenti di approfondimento importanti. Entrando in fiera, si percepirà la direzione che sta prendendo la fabbrica del futuro; si respireranno le novità in materia di ricerca e sviluppo, ma senza dimenticare l'applicazione pratica. È una grande soddisfazione per noi ospitare un comparto ormai così internazionale e decisivo per l'economia della "Via Emilia" e per l'Italia».

MECSPE

È l'evento dove l'innovazione prende forma e trova momenti di approfondimento importanti. Entrando in fiera, si percepirà la direzione che sta prendendo la fabbrica del futuro; si respireranno le novità in materia di ricerca e sviluppo, ma senza dimenticare l'applicazione pratica



Le persone al centro

CONTO ALLA ROVESCIA PER LA 24ESIMA EDIZIONE DI MECSPE, LA MANIFESTAZIONE DEDICATA ALLE TECNOLOGIE ABILITANTI, ALLA TRANSIZIONE ECOLOGICA E ALLA FORMAZIONE PER INDIRIZZARE IL FUTURO DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA

di Francesca Druidi

Dopo l'appuntamento di Bari, l'industria manifatturiera sarà nuovamente protagonista dal 4 al 6 marzo a BolognaFiere con MECSPE, organizzata da Senaf. L'edizione 2026 «offrirà un'esperienza ancora più articolata e ricca di contenuti, pensata per accompagnare le imprese lungo i principali temi della trasformazione manifatturiera», commenta Maruska Sabato, project manager della fiera. «Accanto alla presenza di oltre 2.000 aziende espositori e ai 13 saloni tematici, la manifestazione proporrà un ampio programma di iniziative speciali che rendono la visita un vero percorso tra tecnologie e competenze». La 24esima edizione, aggiunge Sabato, confermerà la sua forte dimensione internazionale, con espositori e delegazioni estere che ampliano le opportunità di confronto e di business per le imprese italiane. È il quadro tracciato dall'Osservatorio MECSPE, relativo al II quadrimestre 2025 (rilevazione condotta da Nomisma su un campione di 350 aziende italiane), a offrire una chiave di lettura concreta delle trasformazioni in atto nella manifattura italiana.

Secondo l'Osservatorio MECSPE, la sicurezza informatica si colloca oggi tra le tecnologie considerate prioritarie dalle imprese manifatturiere. Quale direzione sta prendendo l'innovazione industriale, così come si dipanerà in fiera?

«L'innovazione industriale sta attraversando una fase di profonda evolu-



START UP FACTORY

Nasce per favorire l'incontro tra giovani imprenditori, industria e investitori, creando uno spazio di contaminazione tra innovazione emergente e filiere produttive consolidate

zione, in cui digitalizzazione, sicurezza e sostenibilità procedono sempre più insieme. I dati dell'ultima rilevazione dell'Osservatorio MECSPE mostrano con chiarezza come la cybersecurity sia oggi una leva strategica per il manifatturiero, al pari dell'intelligenza artificiale e dell'efficiamento energetico. Non è più solo un tema tecnico, ma una condizione abilitante per la competitività, la continuità operativa e l'integrazione nelle filiere produttive. In questo scenario, la manifestazione rappresenta il luogo in cui le imprese possono confrontarsi concretamente su queste traiettorie di sviluppo, mettendo in relazione tecnologie, compe-

tenze e modelli organizzativi. In fiera emergerà una visione di innovazione sempre più integrata, capace di rafforzare la resilienza e l'efficienza del sistema manifatturiero».

Quali sfide legate alla Transizione 5.0 verranno in particolare analizzate durante MECSPE?

«La Transizione 5.0 rappresenta una sfida complessa che va oltre il tema degli incentivi e richiede alle imprese di ripensare modelli produttivi, organizzazione e competenze. A MECSPE il confronto si concentrerà su efficienza energetica, riduzione dei consumi, digitalizzazione dei processi e integrazione di tecnologie avanzate come automazione, intelligenza artificiale e cybersecurity. Un nodo centrale riguarda le competenze: senza persone preparate e percorsi formativi adeguati, l'innovazione rischia di non generare valore. L'edizione 2026 offrirà quindi occasioni di dialogo tra imprese, istituzioni e competence center per accompagnare le aziende verso una transizione sostenibile e di lungo periodo».

Uno dei pilastri della fiera è proprio la formazione. Quali sono le priorità in questo ambito, a cui MECSPE offre in qualche modo una risposta?

«La formazione rappresenta oggi una priorità strategica per il manufattu-

riero. Le imprese segnalano con crescente frequenza difficoltà nel reperire profili con competenze adeguate, in particolare in ambiti come automazione, intelligenza artificiale, gestione dei dati e cybersecurity industriale. MECSPE risponde a questa esigenza rafforzando il dialogo tra imprese, Iis, università e centri di ricerca, attraverso iniziative dedicate allo sviluppo delle competenze e all'orientamento dei giovani. L'obiettivo è sostenere la crescita del capitale umano e accompagnare le aziende in un percorso di innovazione che metta davvero le persone al centro».

Si terrà, infine, la sesta edizione di Start Up Factory. Quale ruolo svolgono le startup dei giovani imprenditori nello sviluppo del manifatturiero?

«Le startup svolgono un ruolo sempre più rilevante nello sviluppo del manifatturiero, perché introducono nuovi modelli, competenze digitali e soluzioni capaci di rispondere in modo agile alle esigenze delle imprese. Start Up Factory nasce proprio per favorire l'incontro tra giovani imprenditori, industria e investitori, creando uno spazio di contaminazione tra innovazione emergente e filiere produttive consolidate. In un contesto di trasformazione come quello attuale, le startup rappresentano un acceleratore di cambiamento, contribuendo a rafforzare la competitività del sistema manifatturiero e la sua capacità di evolvere nel tempo».

Maruska Sabato, project manager MECSPE



GLI EVENTI DA NON PERDERE

Tra gli appuntamenti chiave di MECSE ci sono le iniziative dedicate alla formazione e allo sviluppo delle competenze, come MECSPE Young & Career e la Piazza della Formazione 5.0, accanto a spazi di approfondimento tecnologico come l'Arena Additive Manufacturing. «Completano il programma» conclude Maruska Sabato «percorsi dedicati alla sostenibilità e alla sicurezza, come il Percorso Obiettivo Sostenibilità e la Piazza della Cybersecurity, oltre a iniziative come l'Innovation Tour for Skills e il Solution Award, che valorizzano l'innovazione applicata e il dialogo tra tecnologia e filiera».

Una transizione complessa

DALLA TRASFORMAZIONE DIGITALE ALLA SFIDA DELLE COMPETENZE, PASSANDO PER SOSTENIBILITÀ E NUOVI MERCATI. RAFFAELE BARILE, RACCONTA L'EVOLUZIONE DELL'AUTOMAZIONE MECCATRONICA E IL VALORE DEL VILLAGGIO AIDAM ALL'INTERNO DI MECSPE

di Cristiana Golfarelli

L'automazione meccatronica continua a essere un'eccellenza riconosciuta a livello internazionale, con un fatturato che sfiora i 15 miliardi di euro. Le aziende italiane, anche le più piccole, hanno dimostrato una straordinaria capacità di resistenza e adattamento durante le crisi degli ultimi anni. «Questo è stato possibile - spiega il presidente di AidAM Raffaele Barile - perché la meccatronica si è evoluta negli anni seguendo la propria logica di innovazione continua e integrazione tecnologica. Il nostro lavoro consiste nel trovare soluzioni per un contesto sempre più sofisticato, all'interno di un mercato globale che non ci aspetta».

Stiamo vivendo una fase di trasformazione profonda e accelerata. Come viene vissuto questo cambiamento?

«La competizione dalle economie asiatiche si fa più pressante, non tanto sul prezzo quanto sulla velocità d'innovazione e sulla capacità di integrare tecnologie avanguardiste. Noi associati a AidAM, con oltre 90 aziende che rappresentano costruttori di impianti chiavi in mano, distributori di componenti, produttori di robot e sistemi di visione, sentiamo questo cambiamento sulla pelle ogni giorno. Lo stato di salute è buono, dunque, ma con la consapevolezza che la partita dei prossimi cinque anni si giocherà sulla capacità di gestire una transizione complessa. Non si tratta più solo di aggiungere tecnologia agli impianti esistenti, ma di ripensare completamente la relazione tra uomo, macchina e dati. Chi riuscirà a farlo con intelligenza, mantenendo il valore e la qualità che ci contraddistinguono, avrà futuro garantito. Chi resisterà al cambiamento, purtroppo, rischia di diventare obsoleto».

Quali sono le principali sfide che le aziende AidAM stanno affrontando in questa fase di trasformazione industriale?

«Le sfide sono molteplici e interconnesse, proviamo a fare un quadro generale. La prima, e più evidente, è la carenza di competenze tecniche specializzate. Non è un problema nuovo, ma si è accentuato enormemente. Magari questo fenomeno è dovuto dalle incessanti produzioni, tuttavia quando cerchiamo un tecnico con esperienza multidisciplinare, scopriamo

che il mercato del lavoro non fornisce questi profili in numero sufficiente. Le università, gli Iis, gli istituti tecnici fanno un lavoro ottimo, ma la domanda è cresciuta molto più velocemente dell'offerta. Questo significa che molte aziende decidono di investire meno del desiderato in innovazione, semplicemente perché non trovano persone qualificate che le aiutino a implementarla. Ci stiamo poi impegnando nella sfida della transizione verso modelli produttivi sostenibili e dovremmo farlo in modo più incisivo: le aziende devono passare a sistemi a minore consumo energetico, devono ripensare l'uso dei materiali, devono documentare l'impronta ecologica dei loro processi. Per molte Pmi, specialmente le più tradizionali, questo rappresenta un salto concettuale e finanziario significativo. E non possiamo lasciare indietro le aziende che provano a fare que-

sto sforzo, l'AidAM deve fornire supporto in questa transizione».

Sul terreno delle esportazioni quali problematiche incontrano le aziende?

«Il tema del posizionamento competitivo internazionale è particolarmente sentito per l'Associazione. Le nostre aziende esportano circa un terzo della produzione nazionale di meccatronica ma i mercati emergenti, i partner globali, cominciano a richiedere non solo tecnologia di qualità, ma anche certificazioni, standard internazionali, e capacità di collaborazione in ecosistemi digitali complessi. Una piccola azienda che costruisce non può più operare da sola: deve connettersi a un ecosistema di partner, di centri di ricerca, di fornitori tecnologici. Questo richiede una mentalità diversa, spesso molto diversa da quella con cui noi imprenditori siamo cresciuti. Per AidAM, il ruolo è anche quello di facilitare



Raffaele Barile, presidente AidAM

questo passaggio. Non siamo solo un'associazione che riunisce le aziende, siamo un ponte tra il settore e il mondo della ricerca, tra le imprese tradizionali e le nuove realtà digitali. Le sfide di cui parlo non si risolvono con una singola azione, ma con un ecosistema di supporto che connetta più livelli di intervento».

Digitalizzazione e Industria 5.0: quali opportunità reali vede per il comparto dell'automazione?

«Le opportunità sono concrete e misurabili. L'Industria 5.0 non è una ricalibrazione profonda di come pensiamo la

I VANTAGGI DEL DIGITAL TWIN

Le aziende che hanno in dotazione questi sistemi hanno la possibilità di simulare i processi prima di implementarli fisicamente. Questo riduce i rischi, accelera l'innovazione e democratizza l'accesso alla prototipazione avanzata





produzione industriale. Se con l'Industria 4.0 ci siamo focalizzati su connettività, dati e automazione digitale, l'Industria 5.0 aggiunge human-centricity, sostenibilità e intelligenza nel processo decisionale. Per il nostro settore, questo apre scenari assolutamente interessanti. La collaborazione uomo-macchina diventerà il vero valore aggiunto. Finalmente si è giunti a un paradigma di partnership intelligente. Un robot collaborativo di nuova generazione, dotato di sensori avanzati, può imparare dai gesti dell'operatore, adattarsi in tempo reale e delegare i compiti che richiedono problem-solving o creatività. Gli operatori vedono i robot come uno strumento che potenzia le loro capacità. Abbiamo visto crescere la domanda di cobot (robot collaborativi) negli ultimi tre anni e le previsioni indicano che questa crescita continuerà anche nei prossimi anni».

Per quanto riguarda la sostenibilità, quali vantaggi vede profilarsi per le aziende?

«Deve essere ben chiaro che la sostenibilità è diventata un driver economico, non solo un vincolo normativo. Le aziende che adottano i criteri di Industria 5.0 non solo riducono i consumi energetici e le emissioni ma ottengono anche vantaggi competitivi immediati. Ad esempio, una manutenzione predittiva basata su Ia può ridurre i tempi di fermo macchina fino al 30-40 per cento. Un sistema di visione artificiale può migliorare il controllo qualità e ridurre gli scarti di produzione. Una gestione intelligente dell'inventario riduce gli sprechi di materiale. Per una Pmi, questi benefici si traducono in profitti concreti in meno di un anno. È un investimento che salva il bilancio aziendale, oltre che il Pianeta».

Quali opportunità apre il Digital Twin per accelerare l'innovazione e ridurre i rischi nei processi produttivi?

«Le aziende che hanno in dotazione si-

stemi di Digital Twin hanno la possibilità di simulare i processi prima di implementarli fisicamente. Questo riduce i rischi, accelera l'innovazione e democratizza l'accesso alla prototipazione avanzata. Storicamente, solo le grandi aziende potevano permettersi cicli di prova-errore lunghi. Oggi, una Pmi può usare cloud computing e software open-source per testare idee di nuovi prodotti o nuove configurazioni di linea in settimane, anziché mesi. Per il nostro comparto, che è fatto di piccole realtà innovatrici, questa è una vera rivoluzione».

Quali competenze e investimenti sono necessari per rendere concreta l'Industria 5.0 nelle Pmi?

«Vorrei concludere con un pizzico di realismo: le opportunità dell'Industria 5.0 non sono processi automatici. Richiedono una scelta consapevole da parte delle aziende. Le Pmi devono investire in formazione dei dipendenti, devono aggiornarsi su nuove metodologie di lavoro, devono assumere o formare figure che capiscono la convergenza tra meccanica, Ict e intelligenza artificiale. Non tutte le imprese sono pronte a questo salto ma chi lo farà, in modo strutturato e con visione di medio termine, avrà una competitività significativamente aumentata. E questo lo vediamo già negli indicatori di mercato».

Il Villaggio Aidam al Mecspe rappresenta ormai un appuntamento riconosciuto: che valore ha per l'associazione e per le aziende partecipanti?

«Il Villaggio Aidam a MEC SPE è uno dei nostri asset più preziosi ed è una delle aree più visitate della fiera. È diventato un'istituzione riconosciuta nel settore della mecatronica italiana e rappresenta in pieno i valori dell'associazione. Durante questa edizione ci aspettiamo oltre 66.000 visitatori professionali. Quando una Pmi della Sicilia o del Tren-

tino allestisce il proprio stand all'interno del Villaggio Aidam, accanto a circa 30 altre aziende associate dello stesso ecosistema, ottiene automaticamente una visibilità e una credibilità che non avrebbe mai da sola. Durante i tre giorni di MEC SPE, il Villaggio Aidam diventa un hub dove avvengono incontri B2B importanti, dove clienti internazionali incontrano fornitori italiani, dove le aziende scoprono partner complementari con cui collaborare su progetti comuni. Abbiamo visto nascere nel corso degli anni joint venture, partnership di ricerca, accordi commerciali. È uno spazio dove si co-

struisce fiducia tra imprenditori del settore, dove circolano idee, dove nascono iniziative nuove. Nel 2026 il focus sarà su Industria 5.0, intelligenza artificiale e competenze. Non facciamo solo esposizione di prodotti: creiamo esperienza e conversazione attorno ai temi che contano veramente per il futuro del nostro comparto. Questo è il motivo per cui MEC SPE rimane appuntamento irrinunciabile per Aidam e per le nostre aziende».

Ha qualche altra considerazione da fare?

«Vorrei concludere con una considerazione personale. Quando nel maggio 2024 ho assunto la presidenza di Aidam per il triennio 2024-2027, uno dei miei obiettivi era proprio quello di rafforzare il ruolo dell'associazione come epicentro della mecatronica italiana, di creare maggiori occasioni di incontro e di contaminazione tra le aziende, di portare la voce del nostro settore con forza verso le istituzioni e verso i mercati internazionali, proseguendo e intensificando così il lavoro iniziato dai miei predecessori. Il Villaggio Aidam a MEC SPE è una delle manifestazioni concrete di questo impegno. Vedendo la risposta delle aziende e vedendo l'interesse del pubblico, sono convinto che stiamo sulla strada giusta. Il settore della mecatronica italiana si trasforma, si rinforza, e racconta una storia di innovazione e di competitività che merita di essere conosciuta e sostenuta». •

IL VILLAGGIO AIDAM A MEC SPE

«È un appuntamento irrinunciabile. Nel 2026 il focus sarà su Industria 5.0, intelligenza artificiale e competenze. Non facciamo solo esposizione di prodotti: creiamo esperienza e conversazione attorno ai temi che contano veramente per il futuro del nostro comparto»

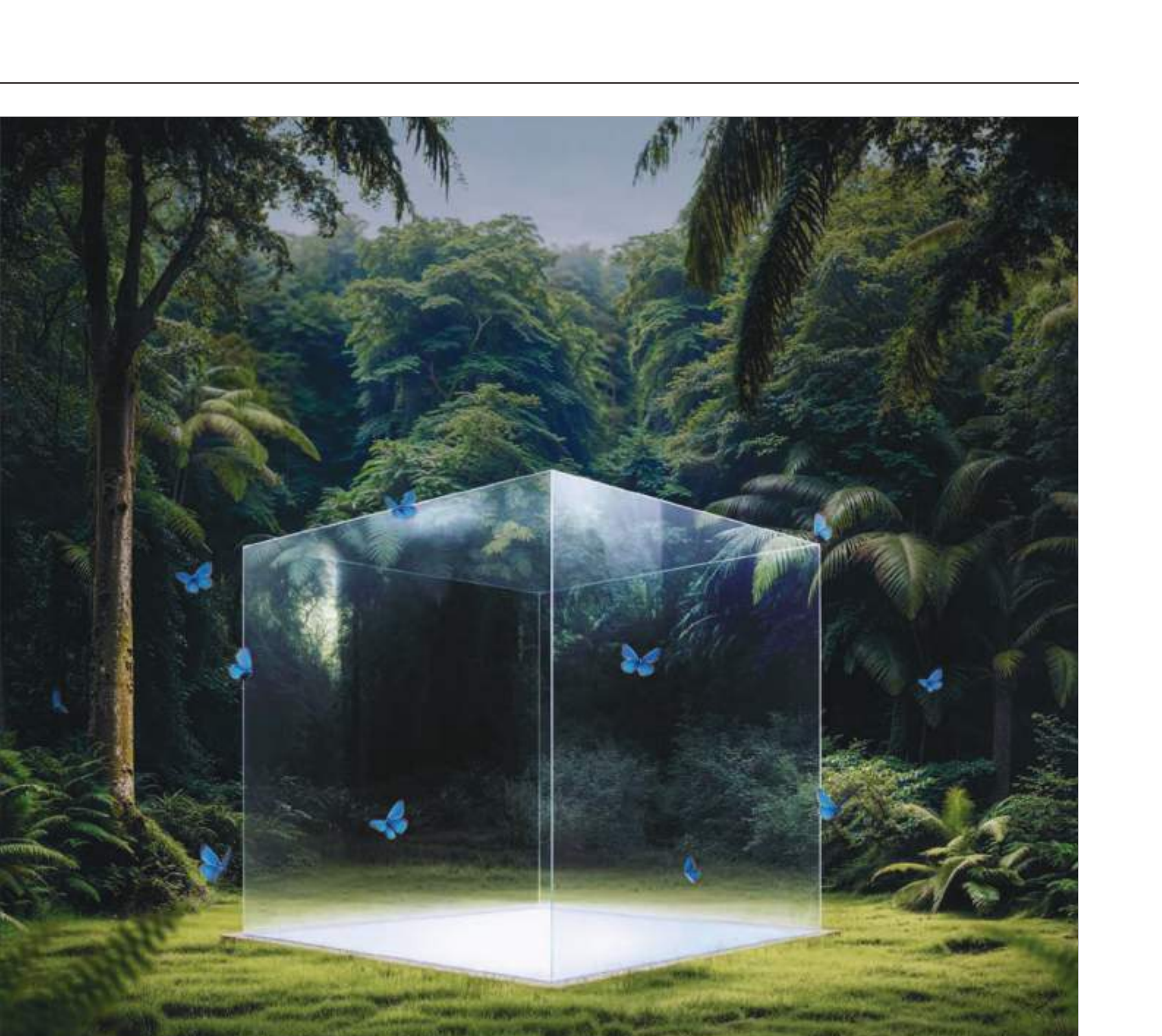


Il Gruppo NSG è uno dei più grandi produttori mondiali di vetro e di sistemi di vetro in tre principali aree di business: Edilizia e Architettura, Autoveicoli e Tecnologie Creative. Nel 2006 ha acquisito il principale fornitore mondiale di vetro, Pilkington, e oggi il Gruppo NSG opera a livello globale con presenza commerciale in oltre 100 paesi.

In Italia, lo stabilimento di Venezia produce e fornisce vetro per il settore dell'edilizia, dell'architettura e dell'arredo, come anche altri settori, lo stabilimento di San Salvo (CH) produce prevalentemente vetro per il settore auto e comprende il vetro per il primo equipaggiamento auto (AOE) e i pezzi di ricambio originali (AGR).

Il Gruppo NSG è presente anche a Settimo Torinese (TO), con uno stabilimento di terze lavorazioni del settore auto, e a Melfi (PZ), con una cava di sabbia silicea.





Un piccolo passo, una grande differenza

Pilkington **Mirai One™**

Da oggi è disponibile Pilkington **Mirai One™**: il nuovo vetro float a ridotta impronta di carbonio. Prodotto in Italia, abbatte le emissioni lungo il suo ciclo di vita di oltre il 30% rispetto al nostro vetro standard*.

Un ulteriore passo verso una sostenibilità più accessibile, concreta e locale.

* Il valore del GWP deriva da calcoli interni, l'EPD è in preparazione.

 **PILKINGTON**

NSG
GROUP

La digitalizzazione che crea valore

DALLA TRACCIABILITÀ ALLA GOVERNANCE DEI PROCESSI, TECHSIGNO REALIZZA SISTEMI AVANZATI PER IL MONITORAGGIO E LA TRACCIATURA DEI PRODOTTI, GARANTENDO ALLE IMPRESE UNA GESTIONE SMART E OTTIMIZZATA

di GA

Nel percorso di trasformazione digitale dell'industria, tecnologie come l'identificazione automatica, la tracciabilità dei dati e l'Internet of Things industriale stanno diventando leve strategiche per governare processi sempre più complessi, distribuiti e interconnessi.

Oggi la digitalizzazione dei processi non rappresenta più un vantaggio competitivo, ma una condizione necessaria per restare sul mercato.

TechSigno è tra le aziende leader nel settore delle tecnologie digitali smart. Negli anni, infatti, si è costruita un ruolo riconosciuto nel panorama italiano dell'identificazione automatica e della digitalizzazione dei processi industriali, facendo leva su una solida competenza nelle tecnologie Rfid e nei dispositivi intelligenti applicati al mondo produttivo. L'azienda di Pradamano (Ud) opera a fianco di realtà attive nei settori manifatturiero, sanitario, logistico e dei trasporti, affiancandole non solo come fornitore tecnologico, ma come partner tecnico e consulenziale. L'obiettivo è integrare sistemi evoluti di tracciabilità, raccolta dati e IoT industriale all'interno di infrastrutture già esistenti, senza stravolgere i processi,

ma rendendoli più efficienti, leggibili e governabili.

Il cuore del metodo di lavoro adottato da TechSigno è un approccio fortemente contestualizzato. Ogni progetto prende avvio da un'analisi dettagliata degli obiettivi aziendali, dei processi che si intende monitorare, dei punti critici di acquisizione dei dati, delle esigenze operative e delle condizioni ambientali in cui le soluzioni dovranno operare. Solo dopo questa fase di



L'autenticazione basata su Rfid trasforma ogni prodotto in un'identità digitale univoca, tracciabile lungo l'intera filiera, creando nuovi dati e servizi a valore per brand e clienti

inquadramento vengono selezionati componenti e architetture. I test sperimentali sul campo, condotti in condizioni d'uso reali, consentono di verificare i requisiti fondamentali del progetto, restituendo una visione concreta del sistema prima dell'implementazione definitiva. I riscontri degli operatori, raccolti in queste fasi preliminari, diventano a loro volta un elemento strutturale del progetto, contribuendo a rifinire i processi e a ridurre il rischio di soluzioni calate dall'alto e poco aderenti alla pratica quotidiana.

In questo contesto, la tecnologia Rfid rappresenta uno dei pilastri dell'offerta, ma va ben oltre la semplice sostituzione dei codici a barre. Le letture massive, automatiche e senza contatto visivo superano molti limiti dei sistemi basati su scansioni manuali: gli inventari lenti cedono il passo a conteggi rapidi, eseguibili in pochi minuti tramite lettori portatili o varchi fissi; l'identificazione univoca di pallet, colli e singoli articoli consente verifiche automatiche tra ordini, documenti di trasporto e merce movimentata, riducendo errori di consegna, resi e contestazioni. In concreto, un'azienda può sapere in tempo reale dove si trova ogni componente, riducendo errori, tempi morti e costi operativi. La visibilità in tempo reale non è solo un dato tecnico, ma un elemento che incide direttamente sulla qua-

lità del servizio e sulla capacità di risposta al mercato.

L'impatto non si limita però all'efficienza interna. Le soluzioni sviluppate da TechSigno vengono sempre più spesso utilizzate come strumenti di tutela del marchio e del valore dei prodotti. L'associazione fra un tag fisico e un'identità digitale univoca permette di seguire i percorsi distributivi con maggiore precisione, individuando eventuali deviazioni rispetto ai canali autorizzati e contrastando fenomeni come i mercati paralleli.

Sistemi di autenticazione basati su Rfid consentono a produttori, distributori e, in alcuni casi, anche a figure ispettive o clienti finali, di verificare l'originalità di un articolo, riducendo il rischio di contraffazione.

Un ulteriore ambito in cui queste tecnologie stanno trovando spazio è quello dell'identità digitale del prodotto. L'idea è che ogni articolo possa essere accompagnato lungo l'intero ciclo di vita – dalla produzione all'utilizzo fino al fine vita – da un corredo informativo strutturato, accessibile tramite sistemi Rfid o soluzioni affini. In questa prospettiva, la tracciabilità delle fasi produttive, dei fornitori e delle trasformazioni diventa uno strumento per attestare origine e qualità, dando sostanza alle promesse del made in Italy sui mercati internazionali. Allo stesso tempo, il cosiddetto "passaporto digitale" del prodotto può raccogliere dati su materiali, manutenzioni, riparazioni e impatto ambientale, in coerenza con le politiche europee su economia circolare e responsabilità estesa del produttore, aprendo nuove forme di dialogo informato tra aziende, clienti, partner e istituzioni.

Dal punto di vista tecnologico, il portafoglio di TechSigno comprende transponder (tag) e lettori Rfid, sensori, antenne, terminali portatili industriali, panel PC e dispositivi veicolari, oltre a stampanti specializzate per ambienti gravosi. Questi elementi hardware sono pensati per integrarsi con soluzioni software dedicate alla raccolta, all'elaborazione e allo scambio dei dati con i sistemi gestionali, Mes ed Erp così da offrire una visibilità coerente su asset, materiali e flussi operativi.



POSIZIONAMENTO INTERNAZIONALE

Grazie alla partecipazione attiva a gruppi di lavoro internazionali, al riconoscimento come Solution Partner GS1 e alla collaborazione continuativa con i principali produttori di silicio a livello globale, l'azienda opera all'interno di un ecosistema solido e dinamico, fondato su standard condivisi. Questo posizionamento consente non solo di anticipare l'evoluzione normativa e tecnologica del settore, ma anche di contribuire direttamente alla definizione delle best practice che guidano l'innovazione industriale. L'adozione di standard aperti e interoperabili garantisce alle soluzioni sviluppate maggiore longevità, scalabilità e capacità di integrazione con sistemi eterogenei, riducendo il rischio di lock-in tecnologico e favorendo una crescita sostenibile nel tempo. Attraverso l'integrazione dei dati, l'azienda supporta i clienti nel migliorare efficienza, tracciabilità e capacità decisionale, accompagnandoli verso modelli di gestione più evoluti e resilienti.

In uno scenario industriale sempre più interconnesso, la capacità di trasformare il dato in conoscenza operativa rappresenta oggi il vero elemento distintivo per competere in modo sostenibile nel lungo periodo.



ECCELLENZA MECCANICA, INNOVAZIONE CONTINUA, VISIONE GLOBALE

Solide radici manifatturiere e sguardo proiettato al futuro. Dal 1960 Cavagna Renato Srl opera nel settore della meccanica di precisione, in particolare nella tornitura CNC conto terzi per i principali settori industriali, compresi i comparti tecnicamente più esigenti. Nel tempo, ha saputo evolversi investendo in tecnologia, qualità e competenze, diventando un partner affidabile per produzioni complesse e ad alto contenuto tecnico. Oggi Cavagna Renato Srl è una realtà industriale organizzata, con una struttura interna progettata per garantire efficienza produttiva, controllo qualitativo e affidabilità logistica. Il reparto produttivo è dotato di un parco macchine costantemente aggiornato, capace di rispondere a commesse di piccola, media e grande serie. L'azienda opera secondo standard certificati a livello internazionale, come Iso 9001:2015 e Iatf 16949:2016. Grazie a fornitori qualificati, sottoposti ad audit periodici e a lavorazioni eseguite internamente, assicura un servizio completo, dalla produzione alla consegna, che include una gamma di processi complementari nel rispetto dei più alti standard di qualità.



Cavagna Renato S.r.l.

Cavagna Renato Srl
Via Volta, 49/A-B-C - 25065 Lumezzane (BS)
Tel. +39 030 827209

www.cavagnarenato.it
info@cavagnarenato.it



Un facilitatore di dialogo

«TRASFORMARE L'INNOVAZIONE DA ESERCIZIO INDIVIDUALE A DINAMICA DI ECOSISTEMA, CONVINTI CHE I PROGETTI NATI NEL CLUST-ER SIANO PORTATORI SANI DI VALORE AGGIUNTO PER TUTTA L'ECONOMIA DELLA REGIONE». L'OBIETTIVO DEL PRESIDENTE ANGELO PUCCI

di CG

La meccanica e la meccatronica rappresentano uno dei pilastri dell'industria italiana e, in particolare, dell'Emilia-Romagna: un settore che unisce tradizione manifatturiera, alta specializzazione e una spinta continua verso l'innovazione tecnologica. In questo contesto economico produttivo si inserisce Clust-ER MECH che, riunendo imprese, centri di ricerca e università dell'Emilia-Romagna attive nella meccanica e meccatronica, rappresenta un formidabile punto d'incontro tra imprese, accademia, centri di ricerca e formazione. «Il nostro valore - precisa il presidente Angelo Pucci - risiede nella capacità di offrire un unico tavolo di discussione dove affrontare concretamente l'innovazione e le nuove sfide industriali. Siamo un network nel senso più profondo del termine: una rete che connette esperienze e iniziative di successo per metterle a fattor comune. Tutto questo avviene sotto la guida strategica della Regione Emilia-Romagna, che attraverso i Cluster riesce a essere vicina al mondo economico, fornendo un supporto tangibile alla ricerca e alla crescita del territorio».

In che modo Clust-ER MECH supporta concretamente l'innovazione e il trasferimento tecnologico tra ricerca e industria?

«Mi piace definire il Clust-ER MECH come un facilitatore di dialogo. Mettere in comunicazione attori con linguaggi e obiettivi diversi non è scontato, e noi agiamo proprio per colmare questo gap. Sul piano pratico, siamo uno strumento di semplificazione: aiutiamo startup, Pmi e grandi aziende ad accedere ai bandi europei su ricerca e innovazione. Il nostro ruolo è trasformare intuizioni spesso geniali in vere e proprie storie di successo industriale, accompagnando il tessuto imprenditoriale in un percorso di crescita strutturato».

Piazza Mech è uno dei progetti più riconoscibili del Cluster. Che ruolo ha questa iniziativa nel creare networking e contaminazione tra aziende, startup e mondo della ricerca?

«Il nome dice tutto: la piazza è, per an-



PIAZZA MECH

È nata come una piazza virtuale per connettere i nostri soci, ma a Mecspe diventa uno spazio fisico, reale. Sarà un'area tematica e multifunzionale dedicata all'innovazione nel settore della manifattura avanzata

tonomasia, il luogo dove le persone si incontrano, discutono e costruiscono insieme. Piazza Mech è nata come una piazza virtuale per connettere i nostri soci, ma a Mecspe diventa uno spazio fisico, reale. Sarà un'area tematica e multifunzionale dedicata all'innovazione nel settore della manifattura avanzata. È il posto dove il networking smette di essere un concetto astratto e diventa scambio di idee, ascolto e opportunità di business».

Clust-ER MECH è presente al Mecspe di Bologna, una delle fiere di riferimento per il manifatturiero. Che obiettivi vi ponete con la partecipazione a questo evento e cosa possono aspettarsi visitatori e imprese?

«Chi verrà a trovarci troverà un ecosistema vivo: workshop, presentazioni curate dai soci e momenti di confronto focalizzati su digitalizzazione, sostenibilità e Intelligenza artificiale, senza però trascurare le tematiche meccaniche tradizionali che restano il nostro pilastro. L'obiettivo è duplice: allargare la nostra base operativa e generare una "contaminazione positiva". Vogliamo

che ogni incontro in fiera possa trasformarsi in un nuovo progetto o in una soluzione innovativa per le imprese».

Guardando al futuro, quali sono le priorità strategiche di Clust-ER MECH?

«Viviamo in un'epoca di cambiamenti repentini, dove fare impresa è diventata una sfida che richiede visione e adattabilità. Proprio per tracciare la rotta, abbiamo recentemente organizzato il Forum Mech, un momento di confronto strategico con i nostri soci per analizzare le traiettorie tecnologiche del settore. Ciò che è emerso chiaramente è che la meccatronica non è più una "frontiera", ma l'ossatura stessa della competitività industriale. Se negli ultimi anni il focus è stato la digitalizzazione dei processi, i prossimi tre anni vedranno uno spostamento verso l'intelligenza sistemica. La sfida non è più la singola tecnologia, ma la capacità di integrarla e governarla. Le nostre priorità si concentreranno, tra gli altri temi emersi dal Forum, su quattro direttrici strategi-

che strettamente integrate tra loro».

Ovvero?

«In primo luogo, l'Ai e la diagnostica predittiva, intese non come un trend isolato ma come un vero e proprio sistema abilitante, fondamentale per sviluppare modelli di manutenzione intelligente e per rafforzare i processi di supporto decisionale, a condizione che siano sostenuti da una solida governance dei dati. Parallelamente, grande attenzione sarà dedicata al Digital Twin e alla simulazione, con l'obiettivo di evolvere dal semplice monitoraggio degli asset alla validazione preventiva attraverso gemelli digitali, così da ridurre in modo significativo rischi operativi e costi di investimento. Un ulteriore asse prioritario riguarda la sostenibilità industriale, promuovendo modelli di economia circolare e pratiche di re-manufacturing per rispondere in maniera concreta alla crescente scarsità di risorse e al rapido ciclo di obsolescenza tecnologica. Infine, riteniamo centrale il rafforzamento delle competenze ibride, sostenendo la formazione di profili tecnici capaci di integrare meccanica, elettronica e software, così da accompagnare efficacemente la trasformazione dei processi produttivi».

Il suo principale obiettivo come presidente qual è?

«È assicurare che le nostre value chain abbiano una capacità d'azione sempre più incisiva. Vogliamo trasformare l'innovazione da esercizio individuale a dinamica di ecosistema, convinti che i progetti nati nel Clust-ER siano portatori sani di valore aggiunto per tutta l'economia della nostra regione».



Angelo Pucci, presidente Clust-ER MECH

Innovazione sostenibile al servizio dell'industria

DALLA MANUTENZIONE DELLE MACCHINE ALLA RIGENERAZIONE DEI LIQUIDI, FINO ALLA GESTIONE E ALLO SMALTIMENTO DEI RIFIUTI GENERATI DAL PROCESSO. CON OLTRE 50 ANNI DI ESPERIENZA INTERNAZIONALE NEL LAVAGGIO INDUSTRIALE, SAFETYKLEEN SEGUE L'INTERO CICLO OPERATIVO SOLLEVANDO IL CLIENTE DA COMPLESSITÀ TECNICHE E GESTIONALI, GARANTENDO CONTINUITÀ OPERATIVA E PIENA CONFORMITÀ NORMATIVA

di GA

Safetykleen è un gruppo internazionale specializzato nella gestione professionale del lavaggio pezzi e componenti per diverse realtà industriali. Fondata a Londra nel 1973, opera da oltre 50 anni nel settore manifatturiero.

Ciò che la distingue dai fornitori tradizionali è il modello di servizio. Safetykleen non vende macchine o detergenti, ma fornisce una soluzione completa per il processo di lavaggio. Dopo la fase iniziale di Site Survey (analisi dei fabbisogni) l'azienda formula una soluzione che comprende tutte le componenti necessarie per un processo di decontaminazione delle superfici metalliche (per lo più componentistica meccanica) che sia il più efficace e allo stesso tempo sostenibile. All'interno di questa soluzione vi sono il comodato d'uso delle attrezzature, dei prodotti chimici più idonei, la manutenzione programmata, la sostituzione e rigenerazione dei liquidi esausti e della gestione dei rifiuti generati, garantendo la corretta tracciabilità e conformità normativa.

In questo modo il cliente non deve presidiare competenze tecniche specifiche né gestire aspetti ambientali complessi: il processo viene esternalizzato e strutturato come servizio continuativo, con responsabilità operative chiaramente definite. «Ciò che ci distingue è l'approccio consulenziale - spiega Riccardo Salmin, amministratore delegato di Safetykleen Italia -. Ogni intervento parte da un'analisi tecnica del contesto produttivo: tipologia



dei componenti da trattare, volumi giornalieri, criticità operative, impianti presenti, requisiti normativi. Su questa base definiamo una soluzione su misura, individuando la combinazione ottimale tra macchina, prodotto chimico e piano di manutenzione. Non puntiamo solo a ottenere un risultato di pulizia conforme agli standard, ma a migliorare l'efficienza complessiva del processo, riducendo costi indiretti, rilavorazioni, fermi macchina e rischi ambientali e puntando sempre a contribuire alla riduzione delle emissioni, elemento sempre più cruciale per tutte le imprese che guardano al presente ma investono sul futuro di questo Pianeta».

Qual è il modello operativo che Safetykleen offre ai propri clienti?

«Partiamo sempre da un'analisi tecnica approfondita del sito produttivo, con l'obiettivo di comprendere a fondo le esigenze specifiche di ogni cliente e proporre soluzioni costruite su misura. Non ci confrontiamo con i produttori di impianti: il nostro vero "concorrente" è spesso il fai da te interno alle aziende stesse. Molte realtà non dispongono di figure de-

dicate alla gestione del lavaggio dei componenti, alla selezione dei prodotti più adatti o alla corretta gestione dei rifiuti generati. È in questo ambito che interveniamo, offrendo un servizio integrato e specializzato, capace di affiancare il cliente in ogni fase del processo. Il nostro obiettivo è diventare un partner strategico, supportando le aziende nel ridurre costi nascosti legati a consumi energetici, tempi di fermo macchina o rilavorazioni e nel prevenire danni derivanti da metodi di pulizia inadeguati. In questo modo trasformiamo un'attività spesso complessa e rischiosa in un processo efficiente, sicuro e sostenibile, con benefici concreti per la produzione e per la competitività complessiva del cliente».

Qual è il valore aggiunto che Safetykleen offre alle aziende?

«È la capacità di affiancare le aziende con una consulenza mirata a contenere i costi e a rendere più efficienti le operazioni di lavaggio di componenti e attrezzature. Il nostro vero valore aggiunto risiede proprio in questo approccio: accompagnare i clienti e i potenziali tali verso una piena consapevolezza del rapporto tra costi e benefici, evidenziando come una gestione professionale e strutturata della pulizia e del lavaggio delle superfici metalliche possa trasformarsi in un vantaggio concreto per l'efficienza e la competitività delle loro attività».

Come l'azienda garantisce efficienza, affidabilità e sostenibilità nella manutenzione e nella pulizia dei macchinari industriali?

«Le nostre tecnologie si distinguono per versatilità e capacità di adattarsi a diverse lavorazioni e superfici, con la sostenibilità ambientale come elemento centrale dell'approccio. Negli ultimi anni abbiamo ampliato la presenza dal Nord al Centro Italia, rafforzando una rete commerciale qualificata in grado di accompagnare le imprese con soluzioni su misura ad alto valore aggiunto. La formazione rappresenta un pilastro del nostro modello, perché consente di trasferire competenze aggiornate e supportare i clienti nell'adozione di pratiche più efficienti e sostenibili. In questo con-



testo, manutenzione regolare e corretta pulizia dei componenti diventano leve fondamentali per garantire affidabilità, prestazioni ottimali e maggiore durata dei macchinari».

In che modo l'azienda integra sostenibilità, innovazione e formazione nel servizio offerto ai clienti?

«Proprio pochi giorni fa abbiamo lanciato una delle nostre più importanti innovazioni in ambito sostenibilità ma soprattutto decarbonizzazione: Kleen35!. Il nostro reparto R&D ha sviluppato un prodotto chimico in grado di abbattere la temperatura di funzionamento delle macchine a soli 35 gradi (rispetto ai canonici 50-60 gradi), mantenendo inalterate le prestazioni ma garantendo risparmi importanti nei consumi energetici del cliente e con abbattimento significativo delle emissioni. Stiamo già sostituendo i vecchi prodotti con il nuovo Kleen35 presso i nostri migliori clienti, quando arriveremo a completamento in tutto il Gruppo (non solo in Italia) la riduzione di emissioni di CO2 deriverebbe da un minor impiego di energia capace di alimentare ogni anno 11.500 abitazioni».



Riccardo Salmin, amministratore delegato della filiale italiana di Safetykleen

IMPOSTAZIONE CONSULENZIALE

L'azienda si posiziona come consulente strategico, partendo dall'ascolto e dall'analisi approfondita dei processi produttivi dei clienti. L'obiettivo non è vendere tecnologia ma individuare inefficienze e opportunità di miglioramento, considerando continuità produttiva, qualità, gestione dei rifiuti e sicurezza. Il risultato sono soluzioni su misura che integrano macchina, prodotto chimico e intervalli di servizio, progettate come sistema unico per massimizzare l'efficienza complessiva.

Know how ed evoluzione per competere nei mercati globali

DALLA RIORGANIZZAZIONE POST-PANDEMICA AL RAFFORZAMENTO DELLA BUSINESS UNIT MACHINE TOOL: BRETON SI RILANCIA ATTRAVERSO INVESTIMENTI CONTINUI IN TECNOLOGIA, SOLUZIONI APPLICATIVE AVANZATE E UNA PRESENZA INTERNAZIONALE. IL PUNTO DEL PRESIDENTE LUCA TONCELLI E DEL DIRETTORE COMMERCIALE MACHINE TOOL GABRIELE CORLETTO

di Cristiana Golfarelli

In un'epoca segnata da profonde trasformazioni geopolitiche e dal progressivo superamento dei tradizionali modelli di globalizzazione, molte realtà industriali si trovano a dover ripensare in modo radicale il proprio modello di business, operando in mercati sempre più complessi, competitivi e selettivi. In questo scenario in continua evoluzione, la capacità di adattamento, la visione strategica e la solidità organizzativa rappresentano fattori determinanti per la continuità e la crescita nel lungo periodo.

Breton ha affrontato questo contesto con determinazione e tempestività, riuscendo non solo a superare le difficoltà contingenti, ma anche a trasformarle in un'opportunità di sviluppo e rinnovamento. Attraverso un approccio proattivo al cambiamento, l'azienda di Castello di Godego (Tv) ha avviato un percorso di innovazione strutturale e organizzativa, rafforzando i propri processi interni, ottimizzando l'assetto operativo e rendendo la propria struttura più flessibile, snella e orientata al futuro.

Parallelamente, ha consolidato e rafforzato il proprio posizionamento competitivo, puntando con decisione su

Gabriele Corletto, direttore commerciale Machine Tool



quegli elementi che da sempre ne costituiscono l'identità distintiva: competenze specialistiche, avanzamento tecnologico e una chiara visione industriale. L'investimento continuo nel capitale umano, nelle tecnologie di produzione e nei processi di innovazione ha consentito a Breton di rispondere efficacemente alle nuove esigenze del mercato, mantenendo elevati standard qualitativi e creando valore sostenibile per clienti e partner.

Questo percorso di evoluzione conferma la capacità dell'azienda di interpretare il cambiamento non come una minaccia ma come una leva strategica per rafforzare la propria leadership, affrontare con successo le sfide del contesto globale e costruire basi solide per una crescita duratura.

Il management dell'azienda, guidato dal presidente Luca Toncelli, ha puntato su un percorso di riorganizzazione strategica che ha consentito a Breton di consolidare le proprie basi operative e manageriali, ponendo le premesse per un'espansione strutturata e sostenibile.

Come si è consolidato questo percorso organizzativo negli ultimi tempi?

Luca Toncelli: «Nel corso del 2025 questo processo ha raggiunto un momento di consolidamento, caratterizzato dall'ottimizzazione dei processi interni, dal rafforzamento della struttura organizzativa e della governance, dall'integrazione delle competenze chiave necessarie per affrontare mercati sempre più complessi e selettivi. A partire dal 2026, Breton è entrata in una fase di sviluppo pienamente orientata alla crescita industriale, con un approccio integrato che coinvolge tutti i comparti in cui l'azienda opera. In particolare, la strategia di espansione si concentra su settori ad alto contenuto tecnologico e valore aggiunto, quali l'aerospaziale, la difesa, l'automotive e la meccanica generale, settori in cui Breton può capitalizzare le proprie competenze distintive, la capacità innovativa e la solida esperienza industriale.

Questo percorso di crescita non si li-



Luca Toncelli, presidente di Breton

mita all'espansione dei mercati, ma è guidato da una visione strategica che mira a consolidare la leadership tecnologica dell'azienda, promuovere l'innovazione nei prodotti e nei processi e rafforzare la competitività a livello internazionale. Il nostro approccio integra una gestione attenta delle risorse con investimenti mirati in ricerca e sviluppo, tecnologie avanzate e sviluppo del capitale umano, garantendo così una crescita sostenibile e duratura nel tempo».

In che modo l'azienda si è evoluta negli ultimi anni per mantenere efficienza e competitività?

L.T.: «Dopo una fase post-pandemica segnata da forti pressioni sui costi delle materie prime e da un rallentamento generale degli investimenti industriali

legato all'aumento del costo del denaro — dinamiche che hanno interessato molte aziende nei settori in cui operiamo — abbiamo proseguito il nostro percorso con una visione chiara e un approccio fortemente industriale.

In questo percorso si inserisce anche una scelta di razionalizzazione industriale: nel corso del 2025 abbiamo deciso di concentrarci sui nostri core business, lasciando gradualmente attività che non erano più funzionali al nostro modello strategico, in particolare la produzione di lastre di pietra sinte-

rizzata di grandi dimensioni. Si tratta di una decisione coerente con la nostra visione: vogliamo investire e concentrare le nostre energie sui settori ad alto contenuto tecnologico, rafforzando le aree in cui da sempre esprimiamo il massimo valore: know-how, innovazione e competitività. In questo modo, ci poniamo nella condizione migliore per crescere, innovare e creare valore duraturo per clienti, partner e collaboratori».

Com'è andato il 2025?

L.T.: «Il 2025 si è confermato un anno di piena operatività e risultati eccellenti, con performance che hanno superato gli obiettivi previsti dal Piano Industriale. In questo periodo, abbiamo ulteriormente accelerato lo sviluppo di prodotti innovativi, introducendo soluzioni tecnologiche avanzate che hanno consolidato la continuità e la competitività su tutte le principali linee di business».

Qual è oggi la situazione dell'azienda?

I NUMERI DI BRETON

Nata nel 1963, Breton è specializzata nei settori dei centri di lavoro e degli impianti per la lavorazione e produzione di diversi materiali. Negli anni è cresciuta, depositando oltre 1700 brevetti. Oggi è presente in 100 paesi, con 6 filiali all'estero dedicate a sales e service e un network di oltre 40 partner nel mondo che si occupano di assistenza. Conta circa 650 dipendenti e un fatturato di 200 milioni di euro.



INVESTIMENTI MIRATI

Ricerca e sviluppo, tecnologie avanzate e sviluppo del capitale umano garantiscono una crescita sostenibile e duratura nel tempo

L.T.: «Oggi Breton è presente in oltre 100 Paesi, con 650 dipendenti e una base installata che conta migliaia di impianti e macchine distribuiti in tutto il mondo. Una presenza globale che non è frutto del caso, ma il risultato di relazioni industriali costruite nel tempo, di soluzioni tecnologiche affidabili e di oltre sessant'anni di know-how e competenze consolidate. Questa combinazione di esperienza, innovazione e visione strategica continua a rappresentare il cuore della nostra identità, permettendoci di affrontare mercati complessi e di portare valore sostenibile a clienti e partner internazionali».

Come si è rafforzato nel tempo il posizionamento di mercato di Breton?
Gabriele Corletto: «Negli ultimi anni la business unit Machine Tool ha ulteriormente consolidato il proprio posizionamento, concentrandosi su applicazioni industriali dove è richiesta alta affidabilità, sviluppate in stretta collaborazione con clienti impegnati in

cicli produttivi complessi e nella lavorazione di materiali critici. In questo contesto, Breton si distingue per la capacità di integrare in modo sinergico ingegneria meccanica di alto livello, automazione avanzata, software proprietario e un supporto tecnologico e post-vendita strutturato, offrendo soluzioni complete, affidabili e orientate alle esigenze specifiche dei processi industriali più evoluti».

Che cosa apprezza maggiormente il mercato?

G.C.: «Uno degli aspetti più apprezzati dal mercato è l'approccio applicativo che contraddistingue Breton. L'azienda non si limita alla fornitura di una macchina utensile, ma propone soluzioni industriali complete e multitasking, pensate per rispondere alle esigenze di un'ampia gamma di settori produttivi, ben oltre i comparti aerospaziale e difesa. L'obiettivo è portare precisione, affidabilità e controllo di processo direttamente all'interno delle produ-

zioni di componenti di ogni tipologia, indipendentemente dalla complessità del materiale o del ciclo produttivo».

Il vostro approccio in quali soluzioni si concretizza?

G.C.: «Questo approccio si traduce nello sviluppo di soluzioni integrate ad alto valore aggiunto, che comprendono la progettazione di Flexible Manufacturing Systems (Fms) e di isole di lavoro completamente automatizzate. Sistemi concepiti su misura, in grado di adattarsi a specifiche esigenze produttive, garantendo flessibilità operativa, continuità di processo lungo l'intero ciclo di vita dell'impianto e un supporto concreto all'automazione avanzata richiesta dai settori industriali più esigenti. In questo modo, Breton si posiziona come partner tecnologico capace di accompagnare i clienti nella trasformazione dei loro processi produttivi, offrendo soluzioni

affidabili, scalabili e orientate alla performance di lungo periodo».

Quali sono le caratteristiche distintive e le tecnologie chiave della gamma Machine Tool Breton?

G.C.: «La gamma Machine Tool Breton nasce dall'integrazione equilibrata tra qualità progettuale, componentistica accuratamente selezionata e innovazione tecnologica, con l'obiettivo di rispondere in modo concreto alle esigenze produttive quotidiane dei contesti industriali più avanzati. Ogni soluzione è concepita per garantire prestazioni elevate e costanti nel tempo, combinando affidabilità operativa e flessibilità applicativa. All'interno di questa gamma, Breton sviluppa e integra tecnologie chiave che ampliano le possibilità produttive dei clienti. Dai processi di stampa additiva 3d supportati da logiche di intelligenza artificiale, fino a soluzioni avanzate come il power skiving per la lavorazione di ingranaggi, l'azienda mette a disposizione competenze trasversali che consentono di affrontare lavorazioni complesse con maggiore efficienza e precisione. Un ulteriore elemento distintivo è rappresentato dalle soluzioni proprietarie Accuthick e Accusink, progettate specificamente per applicazioni aeronautiche su pannelli in materiali compositi e alluminio, dove precisione, controllo del processo e qualità superficiale sono requisiti imprescindibili. Completano l'offerta sistemi di compensazione termica Thermal Shield; teste di lavoro progettate e prodotte internamente per prestazioni costanti e garanzia totale sul prodotto». •

MERCATI INTERNAZIONALI

Oggi Breton è presente in oltre 100 Paesi, con una base installata che conta migliaia di impianti e macchine distribuiti in tutto il mondo



CENTRI DI LAVORO VERTICALI

La linea Breton rappresenta oggi una delle offerte più articolate e complete sul mercato per le lavorazioni a 5 assi con centri di lavoro verticali. Un portafoglio progettato per coprire un ampio spettro di applicazioni industriali, capace di rispondere in modo puntuale alle esigenze di utilizzatori con livelli di complessità, volumi produttivi e requisiti tecnologici differenti.

Grazie a questa ampiezza di gamma, Breton è in grado di proporre la soluzione più idonea in termini di configurazione, prestazioni e investimento, garantendo il miglior equilibrio tra qualità, affidabilità e costo in funzione delle reali necessità operative del cliente.

Per una competitività resiliente

IN UN'ECONOMIA GLOBALE CHE SECONDO ANDREA BIANCHI «HA PERSO LE SUE COORDINATE DI RIFERIMENTO», IL SETTORE DELLE MACCHINE UTENSILI NON RINUNCIA AL SUO SPIRITO PRAGMATICO. GUARDANDO AGLI ORIZZONTI CONCRETI DELL'AI E DELLA FORMAZIONE TECNICA

di GG

Competere e difendere le posizioni acquisite in un contesto di mercato attraversato da fattori esogeni fortemente destabilizzanti non è una partita semplice per i player economici italiani. Condizionati sia dagli effetti delle guerre in senso stretto, sia dalle guerre commerciali che nel corso dell'ultimo biennio hanno assunto connotati penalizzanti per l'attività d'impresa tout court. «Certamente alcuni eventi "pesano" maggiormente sull'industria più orientata all'export» sostiene Andrea Bianchi, presidente di Ascomut, associazione Italiana Macchine Tecnologie e Utensili- mentre altri ricadono sulle imprese operanti soprattutto sul mercato interno, comprese le filiali di case estere e gli importatori. Nell'era dell'interconnessione dei mercati, tuttavia, sarebbe miope pensare che qualcuno possa ritenersi "immunizzato" se una fetta consistente del business comune subisce importanti battute d'arresto.

Questa visione vale anche per la filiera delle macchine utensili?

«Vale per tutte le tipologie di imprese, nella manifattura quanto nella distribuzione commerciale. Le oscillazioni dei costi delle materie prime, dell'energia, della manodopera, dei trasporti intercontinentali rappresentano elementi di disturbo che le costringono a rivedere assetti organizzativi e fonti di approvvigionamento consolidati, nonché a elaborare nuove strategie commerciali per minimizzare l'impatto dei fattori di crisi. I nostri imprenditori hanno la capacità e la lungimiranza di governare le crisi e le nuove logiche del mercato utilizzandole come opportunità di crescita. Non va, però, trascurato che l'elevata, per non dire strutturale, imprevedibilità di un sistema che ha perso le sue coordinate di riferimento, rischia di minare la competitività delle aziende».

Tra i driver di competitività c'è l'Ia. Come sta entrando nel tessuto produttivo in base al vostro Osservatorio?
«Dalla nostra indagine emerge una fotografia molto concreta: l'Intelligen-



IL VILLAGGIO ASCOMUT A MECSPE

Quest'anno saranno posti in risalto due elementi: la grande varietà di eccellenze presenti nel nostro sistema associativo e un'importante riflessione sul rapporto tra l'Ia e il mondo della tecnologia industriale

za artificiale sta entrando nelle aziende Ascomut, ma con velocità e profondità diverse. Una parte del campione vive ancora una fase attendista non per contrarietà all'Ia, ma perché mancano casi d'uso chiari, competenze dedicate e tempo per trasformare l'interesse in un progetto misurabile. In diversi contesti, però, vediamo già un uso diffuso da parte delle persone, spesso non formalizzato: un segnale che l'Ia può generare valore, ma che va governato».

A che livelli applicativi siamo nelle aziende che la adottano?

«Il primo livello applicativo è soprattutto quello degli assistenti per la produttività e il lavoro di ufficio (testi, documenti, ricerca di informazioni, supporto commerciale e assistenza tecnica). Un secondo livello riguarda l'Ia su dati strutturati nel back-office, dove i benefici possono essere molto rilevanti ma richiedono dati affidabili e indicatori chiari. Il livello più avanzato- ancora poco diffuso- è quello delle soluzioni che innervano un processo end-to-end e diventano scalabili: qui la differenza la fanno governance, qualità delle fonti dati, sicurezza e KPI, per-

ché senza misurazione e regole chiare i progetti restano sperimentazioni e non si tramutano in vantaggio competitivo».

La carenza di manodopera qualificata è un tema ricorrente nel mondo industriale. Quali progetti sono in campo per colmarla?

«Il nodo della formazione tecnica e della sua attrattiva sui giovani resta una delle grandi incognite che gravano sulla piena capacità di ripresa del nostro comparto. Le cifre mostrano che lo squilibrio tra la domanda di personale qualificato (non solo manodopera) e l'offerta non è destinato a colmarsi nel breve periodo, anche alla luce dell'inverno demografico che il nostro Paese sta attraversando. Attorno a questa carenza ormai conclamata, si rileva, comunque, un "concorso di responsabilità" che coinvolge diversi attori».

Sul piano della formazione tecnica, come ci posizioniamo?

«Esistono scuole di livello, sebbene non uniformemente diffuse sul territorio nazionale, così come numerosi progetti validi e innovativi elaborati dalle istituzioni come anche dalle

aziende private. Non mancano, quindi, le opportunità per chi vuole prepararsi al mondo del lavoro oppure intraprendere percorsi di riqualifica o aggiornamento. Ciò che appare ancora da potenziare, a mio avviso, è una visione condivisa che si fondi su una lettura costruttiva e dinamica dei segnali provenienti dal mercato dalle nuove generazioni».

Anche al prossimo Mecspe tornerete ad allestire il Villaggio Ascomut. Cosa porterete in passerella per lanciare un messaggio di fiducia alle imprese?

Andrea Bianchi, presidente di Ascomut



«Con l'edizione 2026 il nostro Villaggio giungerà alla ventesima edizione: un traguardo eccezionale e inimmaginabile quando i compianti presidenti e imprenditori Luciano Mascherpa e Giuseppe Nardella si incontrarono per gettare le basi di questa fruttuosa collaborazione tra Ascomut e Senaf. Quest'anno porremo in risalto due elementi: la grande varietà di eccellenze presenti nel nostro sistema associativo e un'importante riflessione sul rapporto tra l'Ia e il mondo della tecnologia industriale. Volendo metterli in relazione, emerge chiaramente la capacità innovativa e la forte propensione a non farsi indebolire dai tanti fattori critici, individuando quelle linee di tendenza in grado di far compiere alle aziende il prossimo salto di qualità. Questa, d'altra parte, è la nostra vocazione imprenditoriale».

Flessibilità e produzioni dedicate

COMPETENZE TRASVERSALI, PROCESSI STRUTTURATI E UN DIALOGO COSTANTE CON I CLIENTI: C.M.S. COPRE L'INTERO CICLO PRODUTTIVO, DALLA LAVORAZIONE DELLA MATERIA PRIMA FINO AL COLLAUDO FINALE DEL PRODOTTO, GESTENDO QUALSIASI TIPO DI COMMESSA

di Bianca Raimondi

Tradizione industriale, competenza tecnica e visione imprenditoriale sono i pilastri su cui si fonda la storia di C.M.S. Nata nel cuore della Packaging e Motor Valley, è una realtà che racconta cinquant'anni di manifattura italiana e capacità di evolversi nel tempo rispondendo alle esigenze di settori altamente specializzati e regolamentati. Fondata nel 1975 a Vignola, in provincia di Modena, come officina specializzata nella lavorazione dei metalli, nel corso degli anni, grazie a un costante percorso di crescita e innovazione, l'azienda si è trasformata in un partner industriale a 360 gradi, fino a diventare oggi un interlocutore completo per la produzione conto terzi di componenti meccanici e impianti complessi.

«Oggi C.M.S. opera con competenza e affidabilità nei settori del food processing e del packaging alimentare e farmaceutico, offrendo soluzioni che integrano qualità costruttiva, precisione e know-how applicativo» spiega Elena Salda, sotto la cui guida C.M.S. ha consolidato un modello basato su flessibilità, attenzione al cliente e capacità di affrontare progetti complessi, mantenendo al centro i valori della tradizione manifatturiera italiana.

Com'è strutturata oggi C.M.S. e quali servizi è in grado di offrire ai propri clienti?

«Oggi l'azienda opera attraverso una struttura articolata su più sedi a Marano



“BUILD TO PRINT”

C.M.S. realizza componenti e assiemi meccanici partendo dai disegni e dalle specifiche tecniche fornite dal cliente, trasformando il progetto in un prodotto finito attraverso un processo produttivo rigoroso e controllato

sul Panaro, ciascuna con una funzione specifica: un sito produttivo, un polo logistico e due stabilimenti dedicati all'assemblaggio. Un'organizzazione pensata per garantire efficienza, controllo dei processi e capacità di risposta rapida alle esigenze dei clienti. La proposta di C.M.S. copre l'intero ciclo produttivo, accompagnando il cliente dalla gestione della materia prima fino al collaudo finale del prodotto. Le attività includono la lavorazione della lamiera, la piegatura dei tubi, la saldatura Tig, Mig e robotizzata, oltre a

tornitura e fresatura di precisione. Il processo si completa con le fasi di finitura e marcatura, fino alle operazioni di verifica e collaudo che assicurano il rispetto degli standard qualitativi richiesti dai settori alimentare e farmaceutico. Un modello produttivo integrato che consente all'azienda di proporsi non come semplice fornitore, ma come partner industriale, in grado di gestire progetti complessi e di offrire un elevato livello di affidabilità lungo tutta la filiera».

Qual è l'approccio produttivo che caratterizza C.M.S. e dove risiede il valore del suo servizio?

«Al centro dell'identità industriale di C.M.S. c'è un modello operativo ben definito: il “build to print”. L'azienda realizza componenti e assiemi meccanici partendo dai disegni e dalle specifiche tecniche fornite dal cliente, trasformando il progetto in un prodotto finito attraverso un processo produttivo rigoroso e controllato. Il valore aggiunto di questo approccio non risiede semplicemente nell'esecuzione ma nella capacità di interpretare correttamente le indicazioni progettuali e di tradurle in soluzioni perfettamente conformi, nel pieno rispetto delle normative e degli standard richiesti dai settori di riferimento. Ambiti come il food processing e il packaging farmaceutico impongono livelli elevatissimi di precisione, dove il rispetto delle tolleranze, la qualità delle lavorazioni e la ripetibilità

del processo rappresentano requisiti imprescindibili.

Il cliente verticalizza su di noi l'intera filiera. Un ruolo centrale è svolto dal controllo qualità, che accompagna l'intero ciclo produttivo. C.M.S. dispone di una sala metrologica dedicata, dotata di specifici strumenti di misura e apparecchiature per la verifica dimensionale e funzionale dei particolari lavorati. Questo presidio consente di monitorare la conformità del prodotto e rappresenta un valore aggiunto per i clienti che operano in settori regolamentati e ad alta criticità tecnica».

In che modo C.M.S. supporta i clienti oltre la semplice lavorazione meccanica?

«La proposta di C.M.S. va ben oltre la tradizionale lavorazione meccanica. L'azienda affianca i clienti anche nelle fasi di montaggio dei sottogruppi, cablaggio, assemblaggio meccanico e test funzionali, offrendo un servizio integrato che contribuisce a semplificare in modo significativo la gestione della supply chain. La possibilità di ricevere un prodotto finito o semi-finito, pronto per essere integrato direttamente in macchine e linee di produzione, rappresenta un vantaggio concreto per le imprese che operano in mercati ad alta specializzazione, dove l'affidabilità dei fornitori e il rispetto di tempi di consegna definiti sono fattori determinanti. Rilasciamo ai clienti tutte le certificazioni. Un'attenzione particolare è riservata inoltre alla tracciabilità dei processi, anche attraverso la normativa Moca, e alla documentazione tecnica, elementi oggi imprescindibili nei moderni contesti industriali».



Elena Salda, alla guida di C.M.S.

IL WELFARE, MOTORE DI COMPETITIVITÀ

Accanto alla solidità della dimensione produttiva, C.M.S. ha scelto di investire con continuità anche nell'organizzazione interna e nelle persone. Un percorso avviato già nel 2007 con il progetto “Better Factory Better Life”, un articolato programma di welfare aziendale pensato per migliorare il benessere dei collaboratori e rafforzare il legame con il territorio.

Attraverso iniziative sociali, momenti di condivisione, eventi formativi e appuntamenti culturali, l'azienda ha costruito nel tempo un modello in cui la performance industriale si affianca alla valorizzazione del capitale umano e alla responsabilità verso la comunità locale. Un approccio che dimostra come competitività e attenzione alle persone non siano obiettivi in contrasto, ma leve complementari di crescita. Ne emerge un modello imprenditoriale capace di coniugare know-how specialistico, cultura d'impresa e responsabilità sociale, elementi fondamentali per generare valore duraturo e sostenibile nel tempo.

L'integrazione diventa strategia

QUATTRO DECENNI DI ESPERIENZA NEL SETTORE MECCATRONICO ED ELETTRONICO FANNO DI DC TRASMISSIONI NON UN SEMPLICE DISTRIBUTORE MA UN PARTNER TECNICO E CONSULENZIALE PER COSTRUTTORI DI MACCHINE, IMPIANTI E SISTEMI ROBOTICI, CAPACE DI SVILUPPARE SOLUZIONI INTEGRATE SU MISURA

di BG

Offrire soluzioni affidabili, personalizzate e ad alto contenuto tecnico è oggi un fattore strategico per i costruttori di macchine e sistemi di automazione. È proprio in questa direzione che si inserisce il percorso di DC Trasmissioni, solida realtà torinese che nel 2026 celebra quarant'anni di attività. Attiva dal 1986 nel settore dell'automazione industriale meccanica ed elettronica, DC Trasmissioni ha costruito nel tempo un posizionamento solido come partner tecnico di riferimento per i costruttori di macchine, impianti industriali e sistemi robotici. Fondata da Walter Cassin e Riccardo Daghero, DC Trasmissioni ha sede a Torino e opera su scala nazionale; ad oggi è guidata da Emiliano D'Andretta, sotto la cui guida, l'azienda ha consolidato un modello basato su competenza tecnica, ascolto del cliente e innovazione continua, valorizzando il capitale umano e investendo costantemente nell'aggiornamento tecnologico. Un approccio che ha permesso a DC Trasmissioni di affrontare le trasformazioni del settore - dalla trasmissione di potenza al motion control, arrivando alla robotica, fino all'integrazione di si-

stemi sempre più intelligenti - anticipando i trend del mercato.

Qual è il vostro mercato di riferimento?

«DC Trasmissioni è il partner tecnico di riferimento per i costruttori di macchine, impianti e sistemi di robotica. L'azienda sviluppa e fornisce soluzioni integrate ad alto valore applicativo, progettate per incrementare la flessibilità, l'efficienza e la standardizzazione delle macchine e degli impianti industriali. Il mercato di riferimento è quindi rappresentato prevalentemente dai costruttori di macchine e impianti industriali, integratori robotici con una percentuale crescente di attività rivolta anche agli utilizzatori finali».

Che cosa vi contraddistingue maggiormente?

«Oltre a una profonda conoscenza del mercato e a una presenza capillare sul territorio, ci proponiamo al cliente come una società specializzata nell'integrazione delle soluzioni. Quando un costruttore si rivolge a noi per realizzare una macchina, lo fa con l'obiettivo di semplificare le catene cinematiche e di ottenere un supporto completo, dalla selezione del prodotto meccanico a quello elettronico fino alla messa in servizio. A differenza di molti operatori del settore, non siamo semplici distributori, ma una realtà che pro-

pone soluzioni integrate come tavole mecatroniche, presse elettriche e sistemi gantry completi fino a celle robotiche complete, operando a tutti gli effetti come system integrator. Disponiamo di una struttura autonoma in grado di gestire l'intero sviluppo applicativo: un ufficio tecnico interno composto da software engineer, affiancato da un team di back office che supporta il cliente in tutte le fasi, dal pre-sales all'after-sales. Uno dei tratti che caratterizzano DC Trasmissioni è l'attenzione riservata al cliente durante le varie fasi del progetto. L'azienda, grazie ad un team di sales engineers altamente specializzati, formati attraverso percorsi interni e in sinergia con i partner tecnologici è in grado di fornire l'affiancamento adeguato sia sul piano progettuale sia su quello applicativo. Questo approccio consente di sviluppare soluzioni su misura, perfettamente allineate alle specifiche esigenze operative e produttive di ogni cliente».

Quanto è stata strategica per la crescita di DC Trasmissioni la scelta di partner tecnologici di primo livello?

«Sicuramente avere dei brand di riferimento ci ha aiutato a dare maggiore visibilità alla nostra società e a supportare meglio i nostri clienti. Collaborazioni storiche con aziende come Parker, Sumitomo, Robox, hanno costruito nel tempo relazioni solide basate su competenza e affidabilità.

Negli ultimi anni, l'ingresso di realtà



Emiliano D'Andretta, general manager di DC Trasmissioni

leader nella robotica industriale e collaborativa, come Efort e Dobot ha ulteriormente ampliato l'offerta, orientandola verso soluzioni sempre più integrate e avanzate per l'automazione».

Accanto all'attività di distribuzione, DC Trasmissioni ha progressivamente costruito un patrimonio di competenze specialistiche nell'ambito dell'integrazione di soluzioni mecatroniche e di sistemi per l'automazione industriale. A cosa vi ha portato?

«Questo percorso ci ha permesso di raggiungere un'elevata autonomia operativa, che ci consente di affrontare con efficacia le sfide dei costruttori di macchine, mantenendo al tempo stesso il dinamismo tipico delle aziende italiane che operano nel mondo dell'automazione. Flessibilità, velocità e competenza applicativa non sono solo caratteristiche: sono il nostro modo di lavorare».

CRESCITA E PARTNERSHIP

L'ingresso di realtà leader nella robotica industriale e collaborativa, come Efort e Dobot ha ulteriormente ampliato l'offerta, orientandola verso soluzioni sempre più integrate e avanzate per l'automazione



QUARANT'ANNI DI EVOLUZIONE

Il quarantesimo anniversario di DC Trasmissioni non rappresenta soltanto una tappa simbolica, ma costituisce un riconoscimento concreto del percorso di crescita e consolidamento che l'azienda ha costruito nel tempo grazie alla capacità dei soci fondatori, Walter Cassin e Riccardo Daghero, di coniugare professionalità consolidata e visione strategica, anticipando le esigenze del mercato e adattandosi costantemente all'evoluzione tecnologica.

Quattro decenni di esperienza sul campo hanno permesso di sviluppare un patrimonio di competenze tecniche e progettuali che oggi costituisce il cuore del valore offerto ai clienti. Guardando al futuro, DC Trasmissioni intende rafforzare ulteriormente il proprio ruolo di partner unico per le aziende che progettano e sviluppano macchine, impianti, sistemi robotici e soluzioni innovative, integrate e orientate alla produttività, all'efficienza e alla flessibilità dei processi industriali.

Hisense



OFFICIAL PARTNER

Sistema di accumulo
dell'energia domestica

Il futuro dell'energia green



Batteria per
Inverter trifase

Batteria per
Inverter monofase

Inverter
ibrido trifase

Inverter
ibrido monofase



gruppocast.com

www.gaber.it

Gaber®

Tra tradizione e aggiornamento continuo

di Beatrice Guarnieri

DA OLTRE CINQUANT'ANNI SALDUMBRA E OMAT SUPPORTANO L'INDUSTRIA CON IMPIANTI, MATERIALI E GAS TECNICI, OFFRENDO COMPETENZA SPECIALISTICA E SOLUZIONI COMPLETE PER LA SALDATURA E IL TAGLIO DEI METALLI

Dalla carpenteria pesante all'automotive, dalla cantieristica alla meccanica di precisione, la qualità delle giunzioni e l'efficienza dei processi di taglio e assemblaggio incidono in modo diretto su sicurezza, produttività e costi. È in questo contesto che si colloca il percorso imprenditoriale di Vincenzo Muratori, protagonista di oltre mezzo secolo di attività nella saldatura industriale. In 51 anni ha contribuito alla diffusione di più di 5.000 impianti di saldatura manuale e automatica, consolidando una presenza capillare e una reputazione costruita sulla competenza tecnica e sulla continuità del servizio, grazie anche al contributo del figlio Lorenzo, con lui alla guida delle aziende. Le due realtà di riferimento sono Saldumbra e Omat, aziende rispettivamente di Terni e Pontevall'eccepi (Pg) specializzate nella commercializzazione di impianti e materiali per la saldatura e il taglio dei metalli, oltre che nella fornitura di gas tecnici in bombole. «La nostra è un'offerta strutturata per accompagnare le imprese in ogni fase del processo produttivo, a partire dall'analisi delle esigenze operative e dalla selezione dell'impianto di saldatura o taglio più idoneo, fino alla fornitura continuativa di materiali d'apporto, ricambi, accessori e gas tecnici in bombole. Non si tratta di una semplice attività commerciale, ma di un supporto tecnico integrato che garantisce

coerenza tra macchinari, consumabili e parametri di lavorazione, assicurando efficienza, qualità del risultato finale e continuità operativa» spiega Vincenzo Muratori.

Un modello organizzativo che permette alle aziende clienti di fare riferimento a un unico interlocutore altamente qualificato, in grado di coordinare forniture, consulenza tecnica e assistenza con una visione d'insieme del processo produttivo, grazie anche alla competenza di Vincenzo, che è anche ispettore di saldatura di livello 1. Questo si traduce in una gestione più efficiente delle tempistiche, nella riduzione dei passaggi intermedi e in un controllo più puntuale dei costi, evitando sovrapposizioni o criticità operative.

«La presenza di un partner unico consente

di armonizzare impianti, materiali di consumo e gas tecnici, migliorando le performance complessive delle lavorazioni, la qualità delle saldature e la continuità produttiva. Un'integrazione che rafforza l'affidabilità dell'intera filiera, semplifica la pianificazione industriale e offre alle imprese maggiore sicurezza nel raggiungimento dei propri obiettivi di efficienza e competitività».

Saldumbra si distingue per un orientamento fortemente consulenziale: la proposta non si limita alla vendita di macchinari, ma include supporto nella configurazione degli impianti, attenzione alle esigenze specifiche del cliente e aggiornamento costante sulle tecnologie più performanti. L'esperienza maturata in oltre cinque decenni consente di interpretare le necessità di officine artigiane e grandi realtà industriali con la stessa precisione, offrendo soluzioni affidabili e durature. Omat completa il presidio del mercato con una gamma articolata di prodotti e servizi legati alla saldatura e al taglio, inclusa la distribuzione di gas tecnici in bombole, elemento essenziale per garantire continuità operativa e standard qualitativi elevati.

«La sinergia tra le due aziende permette di proporre un servizio integrato, in grado di rispondere rapidamente alle richieste del territorio umbro e zone limitrofe (disponiamo del magazzino di Terni e del magazzino Omat in provincia di Perugia) e di assicurare un punto di riferimento stabile per le imprese. Il nostro tratto distintivo rimane l'esperienza di

retta sul campo: aver installato e seguito migliaia di impianti significa conoscere in profondità criticità, evoluzioni tecnologiche e dinamiche produttive».

In un mercato in costante trasformatio-



Lorenzo e Vincenzo Muratori, alla guida di Saldumbra e Omat

ne, Saldumbra e Omat rappresentano così una combinazione di tradizione e aggiornamento continuo, con l'obiettivo di sostenere l'industria nella ricerca di efficienza, qualità e innovazione nei processi di saldatura e taglio dei metalli.

«La nostra attività non si limita alla fornitura di impianti e materiali, ma si estende a un servizio di assistenza tecnica altamente specializzato. Le aziende vengono supportate con interventi qualificati di manutenzione, riparazione guasti direttamente presso il sito produttivo e taratura certificata delle saldatrici, un passaggio fondamentale per garantire precisione, sicurezza e conformità agli standard richiesti. Un presidio tecnico che assicura continuità operativa e riduce al minimo i tempi di fermo macchina, elemento cruciale nei contesti industriali ad alta intensità produttiva».

A completare l'offerta, la fornitura strutturata di gas tecnici industriali, disponibili in bombole, pacchi o cesti, fino alla distribuzione di gas liquido tramite cisterne. Una gamma ampia che consente di rispondere alle esigenze di officine artigiane così come di realtà industriali di maggiori dimensioni, garantendo approvvigionamenti sicuri, tracciabilità e affidabilità logistica. •

ANCORA PIÙ OPPORTUNITÀ

Saldumbra e Omat commercializzano apparecchiature e forniture professionali per la saldatura e il taglio industriale dei metalli, rappresentando un punto di riferimento consolidato per officine e aziende manifatturiere. Trattano i principali marchi del settore, tra cui Lincoln Electric, garantendo standard qualitativi elevati e soluzioni tecnologicamente avanzate. «Accanto al nuovo – sottolinea Vincenzo Muratori – trova spazio anche un mercato dell'usato selezionato e garantito. Trattiamo e rivendiamo impianti delle principali marche del settore, sottoposti a controlli accurati e verifiche funzionali, offrendo così soluzioni economicamente vantaggiose senza rinunciare a qualità e sicurezza. Un servizio che amplia le opportunità per le imprese e conferma un approccio orientato alla completezza dell'offerta e alla costruzione di rapporti di fiducia nel tempo».

Partner per l'innovazione e l'efficienza industriale

OTTIMIZZAZIONE DEGLI ASSET E INTEGRAZIONE DI SOLUZIONI TECNOLOGICHE SECONDO I PRINCIPI DI INDUSTRIA 4.0. S.T.I. SOCIETÀ TOSCANA INGEGNERIA SUPPORTA LE AZIENDE GUIDANDO LE VERSO UNO SVILUPPO SOSTENIBILE E ORIENTATO AL FUTURO

di BG

La trasformazione dei processi industriali, spinta dall'innovazione tecnologica e dalla crescente complessità normativa, richiede oggi competenze multidisciplinari e una visione integrata dell'ingegneria. Le aziende sono chiamate non solo a progettare soluzioni tecnicamente avanzate, ma anche a garantire conformità, sicurezza, efficienza e un utilizzo consapevole delle nuove tecnologie digitali.

In quest'ottica, S.T.I. è una società di ingegneria capace di dare alle imprese un supporto completo e trasversale. Fondata a Migliarino Pisano (Pi) nel 2017 da Simone Dini e il socio Graziano Baroncini, offre ai clienti un servizio di consulenza e progettazione meccanica di alto livello, fondato su competenza, ascolto e qualità. «Il mio socio e io siamo ingegneri, amici e colleghi di lunga data, uniti dalla passione per il nostro lavoro con oltre dieci anni di esperienza maturata sul campo. Da questo percorso condiviso è nato il desiderio di creare uno studio di ingegneria che oggi punta a rafforzare il proprio know how nella digitalizzazione dei processi industriali, consolidando al contempo le competenze nella progettazione meccanica e strutturale, elementi fondanti dell'identità aziendale» sottolinea Simone Dini. In pochi anni, S.T.I. è cresciuta fino a diventare una realtà strutturata, con un team formato da ingegneri e tecnici giovani, preparati e appassionati, che affrontano con entusiasmo le sfide progettuali e rispondono con flessibilità e attenzione alle esigenze dei clienti. Il core business è rappresentato da servizi tecnici per industrie aziende che si occupano di impianti di sollevamento che siano magazzini, ascensori, ponti per il movimento verticale. «I nostri punti di forza, dal punto di vista tecnico, risiedono nel solido know-how negli ambiti che trattiamo, in particolare nella progettazione meccanica di componenti per l'industria meccanica in generale, nella digitalizzazione dei processi e negli aspetti



strutturali, con un focus specifico sulle strutture in acciaio. Dal punto di vista delle risorse umane, il nostro valore aggiunto è rappresentato da un team con competenze trasversali e complementari, facilmente integrabili tra loro». Questa organizzazione consente di modulare le risorse in base alle esigenze del progetto, garantendo elevata flessibilità, dinamicità e una risposta sempre rapida ed efficace alle richieste del cliente.

«Il nostro obiettivo principale è consolidare la posizione di S.T.I. come punto di riferimento a livello nazionale nel campo della digitalizzazione dei processi industriali, un ambito in continua evoluzione che richiede competenze trasversali e una visione lungimirante. Parallelamente, puntiamo a rafforzare e sviluppare ulteriormente le nostre capacità nella progettazione meccanica e strutturale, garantendo ai clienti e ai partner un livello di competenza elevato e concreto, capace di trasformare le loro esi-

genze in soluzioni realizzabili ed efficaci. La nostra missione non si limita alla progettazione fine a se stessa, ma si estende all'accompagnamento completo durante l'intero ciclo di vita del progetto, dalla fase di studio e sviluppo fino all'implementazione e al supporto operativo. Crediamo nella capacità di individuare soluzioni semplici, efficienti e competitive, anche in contesti altamente complessi, riducendo rischi e tempi di implementazione e massimizzando i risultati per i nostri interlocutori».

L'intento primario dell'azienda è massimizzare il valore aggiunto del servizio offerto, combinando esperienza tecnica, innovazione e attenzione alle reali necessità di clienti e partner. Ogni progetto è concepito come un'opportunità per creare efficienza, migliorare le performance e favorire l'evoluzione tecnologica delle aziende con cui collabora, contribuendo a generare risultati concreti e duraturi nel tempo.

«Abbiamo scelto di affrontare questa sfida perché, nel corso degli anni, abbiamo accumulato un bagaglio solido di competenze tecniche e progettuali, maturato attraverso esperienze concrete e progetti complessi in diversi settori industriali. A questo si aggiunge un costante investimento nell'aggiornamento professionale, che ci consente di rimanere al passo con le ultime evoluzioni tecnologiche, normative e metodologiche. Questa combinazione di esperienza e formazione continua ci ha permesso di comprendere appieno le esigenze reali delle aziende e di valu-

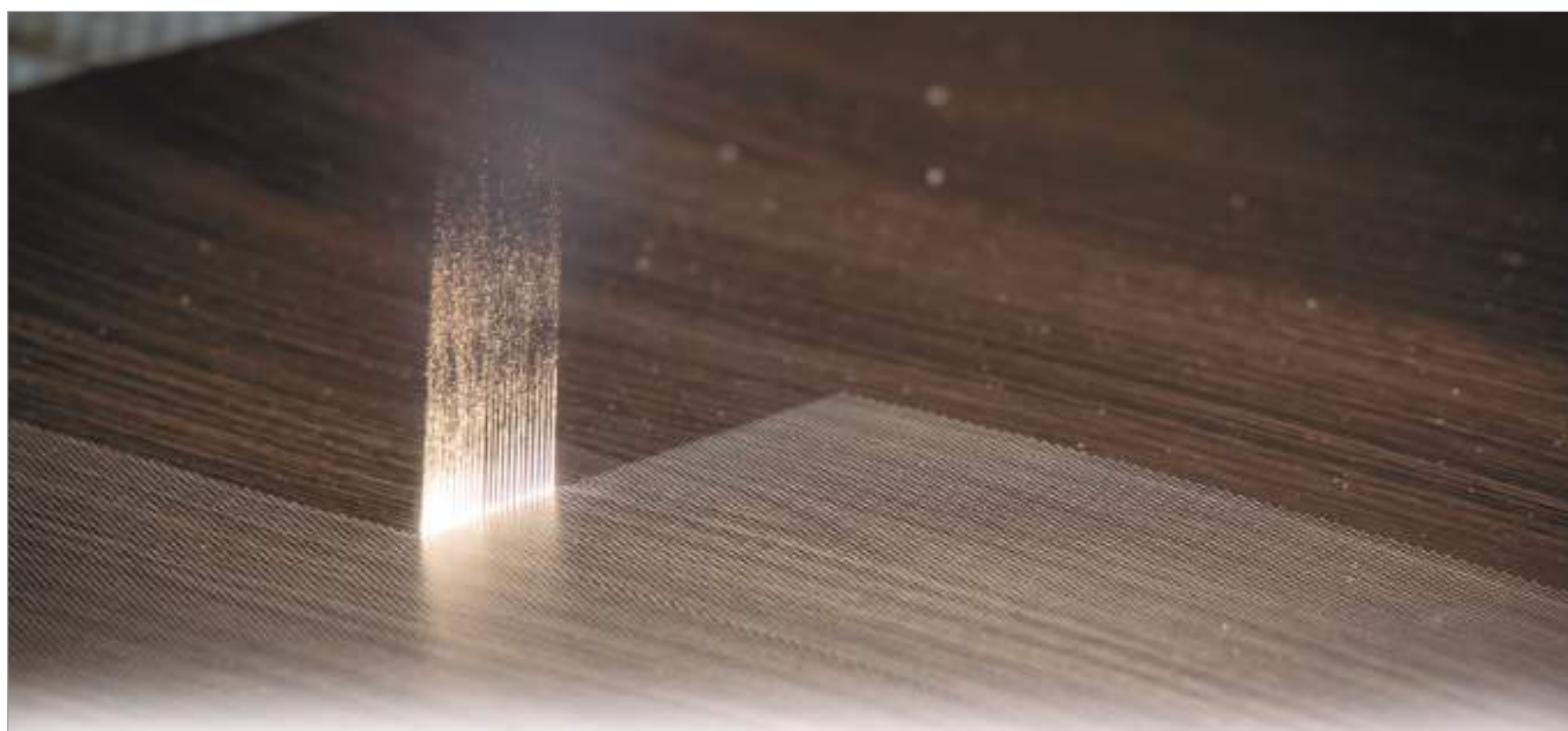
Alcuni progetti di S.T.I. Società Toscana Ingegneria



tare come i nostri servizi possano rappresentare un vero valore aggiunto per clienti e partner. La nostra convinzione è che, grazie a questa preparazione, siamo in grado di offrire soluzioni concrete, efficaci e innovative, capaci di rispondere alle sfide attuali e di supportare i nostri interlocutori nel raggiungimento dei loro obiettivi strategici e operativi».

DIAGNOSI ENERGETICHE

Negli ultimi anni S.T.I. ha ampliato ulteriormente l'ambito di competenze introducendo le diagnosi energetiche, con un focus specifico sul settore industriale. In particolare si occupa di diagnosi energetiche mirate ai processi produttivi e agli impianti industriali, piuttosto che ai tradizionali sistemi edificio-impianto. «Questo approccio ci consente di analizzare in modo puntuale i consumi energetici legati alle macchine, alle linee di produzione e ai processi industriali, individuando opportunità concrete di efficientamento, ottimizzazione delle prestazioni e riduzione dei costi. energetici, in linea con le esigenze operative e produttive delle aziende».



SPECIALISTI IN SOLUZIONI LASER PER OGNI IDEA DESTINATA AL SUCCESSO

Da oltre 40 anni OT-LAS assiste le aziende con sistemi altamente specializzati e personalizzabili, pensati per soddisfare ogni esigenza di produzione. Dalla lavorazione di pelli e tessuti al taglio sagomato di termoformati, dall'incisione del marmo alla microperforazione per pannelli acustici, l'azienda offre un'ampia gamma di soluzioni progettate per rispondere agli standard più elevati di qualità e precisione. L'attenzione alle specifiche richieste del cliente è il motore che ci spinge a una continua evoluzione per offrire sistemi sempre più avanzati e sofisticati. Per questo ci occupiamo direttamente della realizzazione delle tecnologie proposte in tutte le fasi del processo, con la possibilità di personalizzare macchinari e accessori per rispondere al meglio alle esigenze di ogni azienda. Attraverso la gestione interna integrata e un organico esperto ed efficiente garantiamo ai clienti soluzioni uniche e ad hoc.



OT-LAS

BE INSPIRED BY **LASER**

www.otlas.com

Colmare il divario tra ricerca e applicazione

di GG

UN CONSIGLIO TECNOLOGICO A TRAZIONE INDUSTRIALE È UNA DELLE IDEE MESSE SUL TAVOLO DALLA PRINCIPALE ASSOCIAZIONE DELLE INDUSTRIE EUROPEE PER RAGGIUNGERE QUESTO OBIETTIVO, ALLINEANDO RISORSE FINANZIARIE ALLE REALI ESIGENZE DI COMPETITIVITÀ

Cambiare passo in termini di innovazione, per costruire una base industriale del Vecchio Continente più competitiva e resiliente. Su questa visione di fondo si sviluppa l'attività di Orgalim, principale voce delle industrie tecnologiche a Bruxelles che interagisce con i responsabili politici dell'Ue su questioni politiche e normative, nell'ottica di agevolare le aziende europee all'avanguardia sulle rotte dello sviluppo. «Questo obiettivo - puntualizza il presidente Javier Ormazabal - richiede la collaborazione pubblico-privato, investimenti mirati e politiche allineate con le realtà industriali. Mantenendo al contempo un'apertura alla cooperazione internazionale con partner affidabili».

Partiamo dalla digital transformation. Come la state affrontando a livello associativo e quale ruolo può giocare la politica europea nel sostenerla?

«La trasformazione digitale sta ridisegnando la base industriale europea a tutti i livelli ed è un imperativo per la competitività. Stiamo dialogando con la Commissione, il Parlamento europeo e gli Stati membri su come semplificare la legislazione europea su dati industriali, Intelligenza artificiale e manifattura avanzata. Le proposte di semplificazione (digital omnibus) di fine dell'anno scorso sono sviluppi promettenti, ma insufficienti. Spesso i requisiti eccessivi soffocano l'innovazione perché aumentano i costi di conformità e produzione e ciò mina l'attrattiva dell'Europa come luogo di



investimento degli spazi dati industriali e dei Digital Product Passports per le catene di valore del manifatturiero, per cui invece sta giocando un ruolo di propulsore».

Altro fattore che mina l'attrattività dell'Europa è legato ai dazi, che ostacolano l'export della manifattura europea. Come si possono mitigarne gli effetti?

«L'export rappresenta circa un terzo del fatturato annuo delle nostre industrie. Gli Usa sono il nostro primo mercato di esportazione (130 miliardi di euro nel 2024), di conseguenza siamo stati fortemente colpiti dai dazi. Turbine eoliche, gru mobili, compressori, pompe, motori elettrici, cavi e robot industriali sono alcuni esempi di prodotti impattati. Questi dazi hanno anche comportato un aumento della burocrazia, poiché gli esportatori devono in primis determinare il contenuto di metallo dei loro prodotti e poi dichiararne il valore. Si tratta di prodotti complessi e le indicazioni fornite dalle autorità Usa su come valutare il contenuto di metallo sono scarse».

L'elettrificazione su larga scala dell'Europa è fondamentale per decarbonizzare le nostre industrie. Che piano d'azione proponete per accelerare questo percorso?

«L'elettrificazione è fondamentale per gli obiettivi climatici Ue, la competitività industriale e per rafforzare la nostra autonomia geopolitica. Tuttavia,

negli ultimi dieci anni l'elettrificazione europea si è arenata, mentre i concorrenti globali si muovono rapidamente. Riponiamo grandi aspettative nel Piano d'azione per l'elettrificazione dell'Ue, perché pensiamo che la politica debba fornire segnali chiari e di lungo periodo. L'industria investirà nell'elettrificazione solo in presenza di un quadro normativo chiaro e stabile che supporti a lungo termine le tecnologie pulite».

Chiario, stabile e focalizzato su quali priorità?

«L'elettricità deve diventare una fonte energetica competitiva, quindi ridurre tasse e oneri è cruciale. L'Europa deve urgentemente aggiornare e digitalizzare le proprie reti elettriche per far fronte alla crescente domanda. I fondi pubblici dovrebbero concentrarsi sulla riduzione dei rischi per progetti innovativi e ad alto capitale. L'obiettivo è però attrarre investimenti privati, non sostituirli».

Vi siete da poco incontrati con importanti funzionari della Commissione Ue per discutere del Fondo europeo per la competitività. Come si può utilizzare per incrementare gli investimenti in tecnologie di produzione avanzate?

«L'Europa vanta alcune delle migliori attività di ricerca al mondo, ma trasformare queste scoperte in prodotti che arrivino sul mercato resta una sfida. Nei nostri settori industriali spesso servo-

no 3-5 anni per passare dalla progettazione al lancio, mentre i nostri concorrenti all'estero riescono a farlo in appena 7-11 mesi. Questo divario va colmato, e in fretta. Il Fondo europeo per



Javier Ormazabal, presidente di Orgalim - Europe's Technology Industries

la competitività (ECF) può essere uno strumento chiave per mobilitare investimenti privati offrendo cofinanziamenti, garanzie e simili. E incoraggiando le aziende ad adottare tecnologie all'avanguardia: automazione, robotica e produzione basata su Ai. Con l'attuale clima geopolitico, l'ECF può aiutare l'Europa a ridurre la dipendenza da fornitori esterni e mantenere il ruolo di leader tecnologico».

Ragionando sull'orizzonte legislativo dell'Ue 2024-2029, quali cardini di agenda vi darette per tradurre la vostra visione in proposte e spunti concreti?

«Una priorità fondamentale è colmare il divario tra ricerca e applicazione. Gli investimenti devono aumentare, focalizzandosi su applicazioni industriali concrete. È essenziale la collaborazione tra grandi aziende, Pmi, start-up e istituti di ricerca. Le aziende sono nella posizione migliore per comprendere le esigenze del mercato; pertanto un Consiglio Tecnologico guidato dall'industria contribuirebbe ad allineare i finanziamenti europei alle reali necessità commerciali. L'accesso ai fondi dovrebbe inoltre essere più semplice e veloce».

**130 MLD
EXPORT**

Valore delle esportazioni della manifattura europea verso gli Usa registrato nel 2024

Dal singolo componente alla trasmissione completa

di Beatrice Guarnieri

INTERLOCUTORE TECNICO PER AUTOMOTIVE E APPLICAZIONI NELL'INDUSTRIA PESANTE AD ALTE PRESTAZIONI, SICIT OPERA SUL DOPPIO BINARIO DELLA COMPONENTISTICA E DEI SISTEMI COMPLETI, INTEGRATI E PERSONALIZZATI, CHE SI DISTINGUONO PER L'ASSOLUTA AFFIDABILITÀ

Quello delle trasmissioni meccaniche rappresenta uno snodo cruciale per l'industria moderna. Dalla mobilità su strada alle grandi linee produttive, ogni sistema che richieda il trasferimento di potenza e movimento si affida a componenti in grado di garantire resistenza, precisione e continuità operativa. In questo ambito, la trasmissione cardanica riveste un ruolo fondamentale: grazie alla sua capacità di compensare disallineamenti e variazioni angolari, consente trasmissioni di coppia affidabili anche in condizioni di lavoro gravose. Automotive, veicoli industriali, impianti siderurgici, settore navale e ferroviario condividono la stessa esigenza: componenti robusti, durevoli e progettati su misura per applicazioni spesso estreme. Esigenze cui risponde Sicit, realtà di Frossasco (To) che affonda le proprie radici nel 1953, quando avvia l'attività come officina artigianale specializzata nella produzione di crociere cardaniche. Da quel laboratorio iniziale prende forma un percorso di crescita che, nel corso di oltre sessant'anni, ha trasformato l'azienda in un punto di riferimento nella componentistica per trasmissioni.

«L'evoluzione è stata graduale ma costante. In una prima fase la produzione si è concentrata sulle crociere cardaniche per il settore automotive, affinando competenze tecniche e capacità produttive in un comparto altamente competitivo e regolato da standard qualitativi stringen-



ti. Successivamente, l'esperienza maturata è stata estesa anche agli impieghi industriali, aprendo le porte a settori tra loro molto diversi ma accomunati da esigenze di affidabilità assoluta: veicoli commerciali e industriali, industria pesante, cartario, navale, siderurgico, ferroviario» spiega l'amministratore delegato Cesare Salina. L'offerta comprende componenti specifici – crociere, flange, supporti, forcelle e scorrevoli – ma anche alberi cardanici completi e trasmissioni integrate. Due universi distinti, quello della fornitura del singolo componente e quello della trasmissione completa, che richiedono approcci progettuali, logistici e produttivi differenti. La capacità di presidiare entrambi rappresenta uno dei principali punti di forza dell'azienda. Una scelta strategica che consolida il

posizionamento di Sicit non solo come produttore di componenti, ma come interlocutore tecnico in grado di fornire soluzioni complete, integrate e personalizzate.

In un settore dove la qualità non è un'opzione ma una condizione imprescindibile, l'azienda ha saputo costruire nel tempo una reputazione fondata su competenza tecnica, solidità produttiva e capacità di rispondere a mercati profondamente diversi con la stessa affidabilità.

«Fin dagli esordi, abbiamo costruito la nostra reputazione su precisione nelle lavorazioni e puntualità nelle consegne, principi che ancora oggi guidano ogni attività aziendale. Su queste basi si è fondata un'organizzazione solida, supportata da certificazioni di qualità, da un team esperto e da un parco macchine tra i più moderni e innovativi, capace di garantire componenti e semilavorati certificati e processi rigorosamente controllati, sia sotto il profilo chimico-fisico sia dimensionale, con l'obiettivo costante dello "Zero Difetti".

Il valore dell'azienda non risiede soltanto nel singolo prodotto – pur sempre realizzato ai massimi livelli qualitativi e prestazionali – ma nell'insieme integrato dei servizi che lo accompagnano. Dalla progettazione alla produzione, fino all'assistenza clienti e al supporto post-vendita, ogni fase è gestita in modo coordinato per ottimizzare processi, ridurre i costi complessivi e garantire al cliente un reale vantaggio competitivo, anche in ter-

mini di prezzo finale.

L'offerta di prodotti copre in modo completo l'intero panorama della trasmissione cardanica, sia in ambito automotive sia industriale. L'azienda realizza crociere



Alcuni prodotti Sicit

cardaniche per autovetture, veicoli commerciali e industriali, destinate sia al mercato Oem sia all'aftermarket, affiancate da crociere progettate per applicazioni industriali gravose, come impianti siderurgici, laminatoi, linee ferroviarie, cantieri navali, cartiere, macchinari per cave e miniere, lavori pubblici, agricoltura ed energia rinnovabile. Completano l'offerta le crociere differenziali per gruppi differenziali Oem, i cuscinetti a rulli e i supporti studiati per garantire scorrevolezza, stabilità e allineamento ottimale della trasmissione. Infine, la gamma comprende alberi cardanici completi, progettati su misura per applicazioni automotive e industriali, assicurando soluzioni integrate, affidabili e personalizzate in base alle esigenze specifiche di ogni cliente.

«A completare questo sistema, un magazzino sempre fornito assicura rapidità e affidabilità nelle consegne, mentre l'attenzione alla customer care si traduce nella capacità di rispondere in modo puntuale alle esigenze specifiche di ogni cliente, anche attraverso la personalizzazione dei prodotti resa possibile dal nuovo sistema di marcatura laser, che garantisce tracciabilità e riconoscibilità».

LA DIVISIONE CARDANWORKS

Un team di professionisti con lunga esperienza e competenze specifiche nella engineering, gestisce la divisione Cardanworks di Sicit. Questa divisione è in grado di offrire una gamma completa di soluzioni, con flange da 75 a oltre 840 mm di diametro e capacità di coppia superiori a 3.000 kNm, coprendo applicazioni per veicoli commerciali e industriali e per l'industria pesante, sia come singoli componenti sia come alberi cardanici completi.

Proprio perché non esistono soluzioni standard per un panorama così ampio e diversificato, i prodotti Cardanworks vengono selezionati e progettati su misura, valutando attentamente ogni aspetto tecnico ed economico per garantire prestazioni ottimali e massima affidabilità.

Il futuro della produzione è intelligente

ALESSANDRO NASI, PRESIDENTE DI COMAU, SPIEGA COME ROBOTICA AVANZATA, DIGITALIZZAZIONE E SOSTENIBILITÀ STIANO TRASFORMANDO I PROCESSI PRODUTTIVI E RAFFORZANDO LA COMPETITIVITÀ DELL'INDUSTRIA A LIVELLO GLOBALE

di Cristiana Golfarelli

Robotica, intelligenza artificiale e nuovi modelli di fabbrica stanno ridefinendo la competitività delle imprese e il ruolo dell'industria a livello globale. Realtà come Comau dunque rappresentano un punto di riferimento per l'innovazione tecnologica applicata alla produzione, accompagnando le aziende nel percorso verso fabbriche sempre più efficienti, flessibili e sostenibili. «Comau - sottolinea il presidente Alessandro Nasi - è una delle principali realtà internazionali nel campo dell'automazione industriale e della robotica avanzata, con un ruolo chiave nello sviluppo di soluzioni tecnologiche per la fabbrica del futuro. Dalla manifattura tradizionale alle nuove filiere dell'e-mobility, accompagniamo le imprese nei processi di trasformazione digitale e sostenibile, integrando innovazione, flessibilità produttiva ed efficienza energetica in un contesto industriale in continua evoluzione».

Il settore dell'automazione industriale è in rapida evoluzione. Quali sono oggi i principali trend che stanno ridisegnando il futuro della manifattura?

«L'andamento dell'industria manifatturiera è influenzato da un contesto di instabilità, dovuta a una serie di fattori economici e geopolitici internazionali. In questo scenario incerto le imprese devono intraprendere strategie innovative, sospinte da una sempre più rapida evoluzione tecnologica e dagli ambiziosi traguardi della transizione energetica. Sul fronte della tecnologia, la collaborazione uomo-macchina e la digitalizzazione permettono di rendere più efficienti e flessibili i processi produttivi. Inoltre, l'uso dell'intelligenza artificiale e la richiesta crescente di soluzioni di automazione stanno trasformando in modo repentino il modo di lavorare, in qualsiasi settore produttivo. Al contempo, di fronte a questi profondi cambiamenti, si avverte la necessità di nuove competenze professionali».

Dal punto di vista del mercato cosa possiamo aspettarci?

«Da un punto di vista del mercato, la richiesta di automazione aumenterà a livello globale, coinvolgendo nuovi settori. Tra i Paesi emergenti, secondo diversi studi, quelli del Sud Est Asiatico e quelli del Golfo rappresenteranno una quota significativa della crescita manifatturiera globale attesa nei prossimi 5 anni. A guidarla, comparti come la logistica, dove si regi-



Alessandro Nasi, presidente Comau

strano tassi di incremento annui superiori al 10 per cento, con prospettive di sviluppo incoraggianti, dovute al bisogno di movimentare rapidamente le catene di fornitura. Nuove soluzioni di automazione saranno richieste anche nel campo delle batterie. A dimostrarlo è la crescente domanda di sistemi di stoccaggio stazionario (battery energy storage system), indispensabili per alimentare anche i data center. Si stima che queste soluzioni diventeranno il secondo principale mercato per l'elettrificazione, dopo quello della e-mobility. Comau è impegnata in tutti questi settori, oltre a essere uno dei principali player, a livello globale, nelle soluzioni di automazione avanzata per l'automotive».

Comau opera da anni come protagonista dell'automazione industriale. Quali sono oggi le priorità strategiche dell'azienda in uno scenario globale in rapida trasforma-

zione?

«Comau è un'azienda dalle radici italiane, riaffermate ancora oggi da una solida presenza nel nostro Paese. A Torino abbiamo il nostro centro direzionale, oltre al principale polo di innovazione e produzione. Le trasformazioni attraversate in oltre 50 anni di storia hanno portato Comau ad espandersi in tutto il mondo, con un forte orientamento all'innovazione, qualità essenziale per affrontare le sfide di un mercato complesso e in costante evoluzione. Il recente spin-off da Stellantis - che rimane un importante azionista di Comau e con cui continua un rapporto di solida collaborazione tecnologica - ha permesso all'azienda di acquisire una maggiore flessibilità operativa. Stiamo quindi orientando gli investimenti verso una più spiccata diversificazione dell'offerta, in settori caratterizzati da un forte espansione, come logistica, cantieristica, aerospazio, l'industria pesante ed energie rinnovabili».

L'acquisizione di Automha si inserisce in questo contesto?

«Per accelerare questo percorso e realizzare un hub italiano di tecnologia avanzata nel campo dell'automazione, capace di competere a livello globale, abbiamo completato nel 2025 l'acquisizione di Automha. Si tratta di una società italiana specializzata nella realizzazione di sistemi automatizzati per la logistica di magazzino e l'intralogistica per clienti presenti a livello globale. Nel campo della produzione di celle per batterie elettriche, abbiamo inoltre effettuato un investimento in Intecells, una start-up statunitense che ha brevettato una tecnologia innovativa. Il nostro impegno non è solo legato al perseguimento degli obiettivi di business, ma anche alla costruzione di un



UNA PRODUZIONE INTELLIGENTE

Il futuro è fatto di fabbriche e magazzini connessi, sistemi industriali capaci di apprendere e collaborare fra di loro, oltre che con gli operatori



ambiente di lavoro responsabile, in quanto orientato alla sostenibilità dei processi produttivi, e inclusivo, per valorizzare le qualità di tutte le nostre persone, come testimoniano da numerose iniziative realizzate in questi ambiti».

Robotica avanzata e digitalizzazione sono al centro dell'offerta Comau: come stanno evolvendo le vostre soluzioni per rispondere alle nuove esigenze delle imprese manifatturiere?

«L'innovazione tecnologica è fondamentale per rispondere alle sfide che emergono in modo sempre più dirompente e imprevedibile sui mercati globali. Nel settore della robotica, Comau sta integrando le sue tecnologie con software e dispositivi capaci di rendere le nostre soluzioni più intelligenti e flessibili. Grazie all'utilizzo di strumenti digitali, come i Digital Twin, aiutiamo a simulare e validare gli impianti prima della loro realizzazione, riducendo i rischi di implementazione e i costi di messa in opera, velocizzando l'avvio della produzione. I sistemi di visione basati sull'intelligenza artificiale permettono ai bracci robotici e alle altre macchine di percepire la presenza dell'operatore e di interagire con lui in piena sicurezza».

Cosa rappresenta per voi la tecnologia?

«Per Comau la tecnologia è a supporto dell'uomo. Questo significa proporre soluzioni avanzate ma pensate per facilitare il lavoro degli operatori, sollevandoli da mansioni rischiose per permettergli di perseguire compiti di maggior valore. Penso ai robot mobili, collaborativi e agli esoscheletri, che assicurano una collaborazione uomo-macchina sicura ed efficiente. Tutte queste tecnologie, da quelle digitali a quelle robotiche, hanno anche un altro fattore comune: sono progettate

e realizzate da Comau in Italia, ma vengono utilizzate in tutto il mondo».

La flessibilità produttiva è diventata un fattore competitivo essenziale. In che modo Comau supporta le aziende nel rendere i propri impianti più adattabili e resilienti?

«Da un punto di vista geografico, Comau ha una presenza internazionale capillare, che ci permette di supportare le aziende clienti e i nostri partner ovunque si trovino, assicurando grande flessibilità organizzativa. Per quanto riguarda il portafoglio tecnologico, Comau si distingue per soluzioni innovative, anche in ambiti dove l'automazione non è mai stata utilizzata in precedenza. Un esempio recente è la collaborazione con Fincantieri, che ha permesso di realizzare il sistema robotizzato MR4Weld per la saldatura mobile in ambienti destrutturati, come i cantieri navali. Una soluzione che aumenta la velocità e la qualità operativa rispetto ai processi standard manuali, permettendo di migliorare anche la sicurezza degli operatori, che vengono preposti a mansioni di più alto valore aggiunto, come il controllo della macchina».

Nuove filiere industriali, come l'elettrificazione della mobilità e la produzione di batterie, stanno crescendo rapidamente. Qual è il ruolo di Comau in questi ambiti strategici?

«La nostra esperienza in processi produttivi tradizionali dell'automotive, ci ha consentito di affermarci con successo nel settore della mobilità elettrica passando da attività sperimentali a soluzioni concrete che vengono utilizzate da clienti in tutto il mondo, nell'arco di pochi anni. Abbiamo sviluppato un portafoglio proprietario di soluzioni in grado di automatizzare le principali fasi di produzione delle batterie, nonché

delle tecnologie necessarie per la loro adozione su larga scala - per esempio nelle gigafactory- così come dei motori elettrici. Investendo in innovazione, stiamo progettando tecnologie per automatizzare la produzione e il consumo di idrogeno verde, favorendo l'impiego di fonti di energia a zero emissioni».

Quanto contano competenze, formazione e cultura tecnologica nella strategia di Comau?

«Moltissimo. Comau è un'azienda di tecnologia, ma il nostro principale valore è rappresentato dalle nostre persone e dalle loro competenze, indispensabili per ideare prodotti avanzati. Per questo i nostri team sono coinvolti con continuità nei programmi di riqualificazione interna. Grazie alla collaborazione con autore-

voli atenei e politecnici (come quello di Torino e di Milano in Italia) e all'estero, supportiamo le attività di ricerca e sviluppo e favoriamo l'inserimento di giovani talenti nel nostro organico, anche mediante programmi di PhD. Infine, attraverso le attività educative della nostra Academy, ci impegniamo a condividere conoscenze tecniche ed esperienza anche all'esterno, sviluppando programmi di formazione rivolti a figure tecniche e manageriali e ad un pubblico trasversale, per età e competenze».

Guardando al futuro di Comau, quali sono le sfide e le opportunità che vede nei prossimi anni per l'automazione industriale?

«Il 2025 è stato un anno molto importante per Comau: un periodo di profondi cambiamenti, che ha gettato le basi per la nostra crescita futura. L'obiettivo è quello di consolidare il ruolo della nostra azienda come riferimento globale nel campo delle tecnologie di automazione industriale, espandendo la nostra presenza in settori sempre nuovi e diversi, anche attraverso un ambizioso piano di investimenti strategici. Visto dalla nostra prospettiva, il futuro della produzione è intelligente. È fatto di fabbriche e magazzini connessi, sistemi industriali capaci di apprendere e collaborare fra di loro, oltre che con gli operatori. Per realizzare questa prospettiva, con le nostre persone, continueremo a sviluppare soluzioni all'avanguardia, flessibili e sostenibili, che possano aiutare qualunque impresa a lavorare meglio». •

LA PRESENZA INTERNAZIONALE

È capillare e permette a Comau di supportare le aziende clienti e i partner ovunque si trovino, assicurando grande flessibilità organizzativa



Un impegno su più ambiti

SULLA CAPACITÀ DI BILANCIARE TECNOLOGIE AVANZATE, WELFARE E COSTI, SECONDO FLAVIO LORENZIN, SI FONDA L'ECCELLENZA DEL SETTORE MECCANICO. «I NOSTRI COLLABORATORI SONO E SARANNO SEMPRE PIÙ IL FULCRO FONDAMENTALE PER LA CRESCITA DELLE IMPRESE»

di Gaetano Gemitì

Come documentano i vari osservatori focalizzati sul business della meccanica italiana, il 2026 si è aperto con un forte rialzo di molte commodity. Con dinamiche eterogenee all'interno di un perimetro che spazia dalla siderurgia alla produzione di precisione, fino ai macchinari ad altissima tecnologia. Ma dove, in generale, a fare la differenza è il rapporto tra costo delle materie prime (energia compresa), della manodopera e sua percentuale all'interno del ciclo produttivo, e utilizzo di macchinari ad alta tecnologia. «Immaginiamo i due estremi: la fonderia da una parte - afferma Flavio Lorenzin, presidente di Confimi Meccanica - l'azienda che semplicemente assembla componenti forniti dalla filiera di subfornitura dall'altra».

Quali si stanno mostrando più resilienti a questo aspetto?

«Dalla nostra analisi risulta che, paradossalmente, le aziende che consumano meno energia si stanno sempre più attrezzando per l'autoproduzione, vista anche la riduzione dei costi per la produzione di energia elettrica soprattutto con impianti fotovoltaici. Mentre le aziende energivore sono costrette ad approvvigionarsi sul circuito tradizionale, esponendosi quindi alle incertezze del mercato».

Incertezze che le vicende belliche e le politiche tariffarie Usa non fanno

che amplificare. Di quali la filiera meccanica risente in modo particolare?

«Sul fronte conflitti, la principale difficoltà deriva dalla persistenza della guerra tra Russia e Ucraina che blocca, con i suoi embarghi, le transazioni con un mercato storicamente cruciale. Cambiare i mercati di riferimento, nonostante i proclami della politica, non è così semplice soprattutto a causa della crescente concorrenza di Paesi che spesso definiamo ancora "in via di sviluppo"».

La partita dei dazi invece?

«È ancora più complessa. Nel sistema di filiera integrata, i dazi che subiamo, sia in importazione sia in esportazione, secondo le nostre rilevazioni, riducono le marginalità per tutti. Le aziende subfornitrici cercano di contenere gli aumenti delle materie prime, mentre quelle che esportano riducono i prezzi per compensare parzialmente i dazi degli importatori, nel tentativo di non perdere competitività».

Automazione, robotica e oggi anche intelligenza artificiale. In quali ambiti e in quali processi di lavorazione meccanica stanno emergendo le applicazioni più evolute?

«L'eccellenza italiana nell'automazione e nella robotica del settore meccanico era già un dato di fatto. Il valore aggiunto dell'Industria 4.0 è stato introdurre un controllo di gestione integrato e più sofisticato, un elemento che prima forse mancava a



Flavio Lorenzin, presidente di Confimi Industria Meccanica

completamento di processi produttivi già molto avanzati. Per quanto riguarda l'intelligenza artificiale, il suo contributo è oggi determinante nella ricerca e sviluppo, sebbene il suo ruolo sia più di elaborazione che di vera invenzione. Per la stragrande maggioranza delle aziende manifatturiere, tuttavia, i benefici si limitano ancora a ottimizzazioni di fasi intermedie, senza tradursi in una vera rivoluzione del prodotto finale».

In anni recenti vi siete segnalati per progetti interessanti come "Professori in fabbrica". Che ricadute favorevoli hanno prodotto e come li state implementando oggi per facilitare il trasferimento tecnologico?

«Il progetto, nato dalla collaborazione fra Confimi Meccanica e la territoriale di Confimi Vicenza, è finalizzato al raggiungimento di due obiettivi. Il primo è far conoscere in tempo reale agli insegnanti di materie tecniche l'evoluzione tecnologica nel comparto meccanico. Lo si fa attraverso brevi corsi teorico-pratici sull'uso dei macchinari in una scuola attrezzata; a questi fanno seguito visite aziendali per mostrare la realtà produttiva del territorio. Il secondo obiettivo, non meno importante, è permettere agli insegnanti di trasmettere agli allievi, attraverso quanto appreso, le infor-

mazioni necessarie per capire quale mondo del lavoro potranno aspettarsi una volta terminato il percorso scolastico».

È di pochi mesi fa il rinnovo del Contratto metalmeccanici, che introduce anche nuove misure di welfare. Che messaggio lancia anche in ottica di valorizzazione del capitale umano come pilastro di competitività futura?

«I nostri collaboratori sono e saranno sempre di più il fulcro fondamentale per la crescita delle nostre imprese. Questo è ancor più vero in un contesto come quello della meccanica, nel quale lo sviluppo tecnologico è avanzatissimo e dove oramai il numero di collaboratori impiegati eguaglia quello dei collaboratori in produzione. In questo contesto, l'impegno delle aziende metalmeccaniche si focalizza su più ambiti: formazione continua e specifica per ciascuna mansione, formazione sulla sicurezza, gestione dell'orario di lavoro compatibile con le necessità di azienda e collaboratore. Infine, elemento sempre più qualificante nella scelta del luogo di lavoro, il welfare».

IL CONTRIBUTO DELL'AI

Per la stragrande maggioranza delle aziende manifatturiere i benefici si limitano ancora a ottimizzazioni di fasi intermedie, senza tradursi in una vera rivoluzione del prodotto finale



Competenza che genera affidabilità

ZURVIT INTERPRETA L'ECCELLENZA DELLA MANIFATTURA ITALIANA UNENDO TRADIZIONE, INNOVAZIONE TECNOLOGICA E CORAGGIO IMPRENDITORIALE PER COMPETERE NEI MERCATI INTERNAZIONALI PIÙ ESIGENTI. L'ESPERIENZA DI ELENA PESCETTO

di CG

L'ingegneria meccanica di precisione rappresenta uno dei pilastri della manifattura industriale italiana, distinguendosi per competenze tecniche avanzate, capacità di personalizzazione e forte orientamento alla qualità. In un mercato sempre più competitivo, caratterizzato da standard elevati e da una continua evoluzione tecnologica, le imprese che riescono a coniugare tradizione, innovazione e affidabilità diventano partner strategici per le principali filiere industriali.

In questo contesto si inserisce Zurvit, azienda di Torre Canavese (To) fondata alcuni decenni fa come realtà familiare e cresciuta nel tempo su solide basi di esperienza, valori condivisi e competenze tecniche specialistiche. L'azienda è riuscita a valorizzare la solida tradizione meccanica del Nord-Ovest, trasformandola in un modello produttivo moderno, flessibile e competitivo, in grado di rispondere alle esigenze dei mercati globali.

Oggi Zurvit è guidata da Elena Pescetto, che insieme alla sorella Simona, ha coniugato la cultura d'impresa di matrice familiare con una visione manageriale moderna, orientata all'efficienza dei processi, alla valorizzazione delle competenze interne e alla capacità di rispondere in modo flessibile alle esigenze dei clienti.

In che modo Zurvit garantisce elevati standard qualitativi e affidabilità nelle lavorazioni meccaniche?

«Zurvit è oggi leader nel settore dell'ingegneria meccanica, con una specializzazione nelle lavorazioni di tornitura, foratura e fresatura di acciai speciali. Ogni fase del processo produttivo è gestita con estrema attenzione al dettaglio, a partire dalla selezione dei materiali fino al controllo finale del prodotto. Le lavorazioni vengono eseguite secondo procedure rigorose e standard qualitativi elevati, con un costante monitoraggio delle tolleranze e delle prestazioni richieste. L'impiego di macchinari tecnologicamente avanzati, unito all'esperienza del



personale specializzato, consente di garantire precisione costante, ripetibilità dei risultati e affidabilità nel tempo. I controlli qualitativi, integrati lungo l'intero ciclo produttivo, assicurano la piena conformità alle specifiche tecniche del cliente e rendono ogni componente idoneo all'impiego anche nei contesti industriali più esigenti».

Da cosa è rappresentato il core business?

«Facciamo lavorazioni meccaniche di acciai speciali conto terzi. Nel corso degli anni abbiamo sviluppato una specializzazione altamente qualificata nella tornitura di anelli per cuscinetti, destinati sia al mercato nazionale sia a quello internazionale, soprattutto per il nord Europa. La nostra produzione comprende anelli di dimensioni medio-grandi, con un focus crescente e strategico sul range di grandi dimensioni».

Quali caratteristiche distinguono i componenti realizzati da Zurvit e in quali settori trovano applicazione?

«I componenti realizzati sono progettati e lavorati per garantire elevata precisione dimensionale, resistenza meccanica e affidabilità nel tempo, caratteristiche indispensabili per appli-

cazioni ad alto contenuto tecnologico. Operiamo prevalentemente nei settori industriale, ferroviario, dell'automazione, del movimento terra e degli ingranaggi, offrendo soluzioni su misura in grado di rispondere a esigenze tecniche diversificate e complesse, dove sicurezza, continuità operativa e prestazioni elevate rappresentano requisiti imprescindibili».

Che cosa vi contraddistingue maggiormente?

«È vero che oggi tutto è sempre più orientato verso l'innovazione tecnologica, l'intelligenza artificiale e l'automazione. Questa direzione è in parte inevitabile, anche a causa dell'aumento dei costi, che rende necessario adottare soluzioni sempre più efficienti e "smart". Tuttavia, è fondamentale continuare a riconoscere il valore del capitale umano. I nostri prodotti, infatti, possono essere realizzati da molti operatori e i competitor sono ormai diffusi a livello globale; alcune realtà hanno raggiunto standard qualitativi simili ai nostri. Ciò che fa davvero la differenza è il contributo delle persone: l'esperienza, la competenza e la capacità di interpretare le esigenze del cliente. È grazie al capitale umano che possiamo garantire flessibilità, lavorazioni in

just in time e soluzioni su misura. Il vero valore aggiunto non è solo nel prodotto in sé, ma nel know-how e nell'esperienza che lo accompagnano e che ci permettono di offrire un livello di qualità superiore».

Qual è l'approccio di Zurvit nel rapporto con i clienti?

«Siamo un partner affidabile per clienti che ricercano qualità, continuità e un approccio altamente professionale, con uno sguardo sempre rivolto al futuro dell'industria meccanica. Offriamo un servizio completo, personalizzato e altamente flessibile, costruito sulle

Elena e Simona Pescetto, alla guida di Zurvit



specifiche esigenze di ciascun cliente. Il rapporto di collaborazione prende avvio dallo studio di fattibilità tecnica, durante il quale vengono analizzate le caratteristiche del progetto, i requisiti funzionali e le soluzioni produttive più efficaci, con l'obiettivo di ottimizzare prestazioni, tempi e costi. Accompagniamo il cliente lungo tutte le fasi del processo, dalla pianificazione e realizzazione delle lavorazioni fino a un servizio di assistenza post-vendita puntuale e dedicato, garantendo continuità, supporto tecnico e rapidità di intervento». •

PASSIONE, CORAGGIO, QUALITÀ

In un contesto di forte instabilità economica e di profonda trasformazione dei mercati, che sta mettendo sotto pressione l'intero comparto metalmeccanico italiano, Zurvit individua nella passione, nel coraggio e nell'attenzione alla qualità i fattori chiave per affrontare le sfide del futuro. Questi valori rappresentano i veri motori della manifattura, capaci di sostenere le imprese nei momenti di maggiore complessità e di guidarle nei processi di cambiamento. Zurvit si propone come una testimonianza concreta di come la piccola industria italiana possa rinnovarsi e crescere senza rinunciare alla propria identità.

Il cloud come asset strategico

di Beatrice Guarnieri

SPECIALIZZATA NELL'IMPLEMENTAZIONE DI SOLUZIONI SOFTWARE PER L'OTTIMIZZAZIONE DEI PROCESSI E LA TRASFORMAZIONE DEI DATI, PHYO OFFRE SOLUZIONI SCALABILI E SICURE PER ACCOMPAGNARE LE AZIENDE NEL CAMBIAMENTO DIGITALE

Le soluzioni software basate su cloud computing rappresentano oggi uno dei principali motori della trasformazione digitale delle imprese. In un contesto caratterizzato da mercati sempre più dinamici, modelli di lavoro ibridi e crescente attenzione alla sicurezza dei dati, le aziende infatti sono chiamate ad adottare piattaforme tecnologiche flessibili, scalabili e integrate.

L'ecosistema Microsoft Cloud si afferma quindi come un modello di riferimento, grazie alla capacità di unire produttività, collaborazione, gestione dei dati e sicurezza in un'unica infrastruttura evoluta. Il ruolo dei partner specializzati diventa quindi centrale: non semplici fornitori di tecnologia, ma consulenti strategici in grado di guidare le organizzazioni nel cambiamento, traducendo le esigenze di business in soluzioni digitali concrete ed efficaci.

Phyo è una realtà innovativa con sede a Brescia, specializzata nell'implementazione di soluzioni software basate sull'ecosistema Microsoft Cloud. «In qualità di Microsoft Partner, Phyo affianca aziende di ogni dimensione nel loro percorso di trasformazione digitale, offrendo strumenti moderni, scalabili e sicuri per migliorare la produttività, la collaborazione e l'efficienza operativa» spiega Roberto Longhi, figura di riferimento nel panorama dell'innovazione digitale, che ha saputo imprimere a Phyo una visione chiara e orientata al valore per il cliente. Sotto la sua direzione,



l'azienda ha costruito un modello basato su competenze tecniche solide, approccio consulenziale e capacità di accompagnare le imprese lungo tutte le fasi di adozione delle tecnologie cloud: dall'analisi dei processi, alla progettazione delle soluzioni, fino all'implementazione e al supporto continuo. «Mettiamo a disposizione il nostro know how per supportare le aziende nell'ottimizzazione dei processi e nella trasformazione dei dati in un vero asset strategico. L'obiettivo è accompagnare le organizzazioni verso modelli data-driven, in cui le decisioni sono guidate da informazioni affidabili, accessibili e integrate nei processi operativi quotidiani. Il nostro approccio si distingue per la forte integrazione tra tecnologia e strategia di business: le soluzioni sviluppate non sono mai standardizzate ma progettate per rispondere alle reali esigenze organizzative dei

clienti, favorendo l'evoluzione dei modelli di lavoro e la crescita sostenibile nel tempo».

Grazie a questa combinazione di leadership, competenza e innovazione, Phyo si posiziona come partner affidabile per le aziende che vogliono affrontare con successo le sfide della digitalizzazione. «Aiutiamo le aziende a valorizzare al massimo il proprio potenziale, intervenendo in modo concreto sull'ottimizzazione e sulla digitalizzazione dei processi. Attraverso un approccio basato sul miglioramento continuo, accompagniamo le organizzazioni in un percorso strutturato di evoluzione operativa e tecnologica, finalizzato ad aumentare efficienza, controllo e competitività. La nostra consulenza si concentra sull'analisi dei processi esistenti, sull'individuazione di opportunità di miglioramento e sull'implementazione di strategie digitali efficaci, costruite su misura delle reali esigenze aziendali. Ogni intervento è supportato da una misurazione puntuale dei risultati, elemento fondamentale per garantire la sostenibilità delle soluzioni adottate e il raggiungimento degli obiettivi di business. Scegliere la nostra consulenza

significa affidarsi a un partner che unisce know-how specialistico, esperienza sul campo e conoscenza diretta dei processi produttivi. Questo ci consente di agire in modo pragmatico, ottenere risultati rapidi e misurabili e individuare le soluzioni più adatte, facendo leva sulle migliori tecnologie disponibili sul mercato per supportare la crescita e la trasformazione digitale delle imprese».

Essere Microsoft partner significa inoltre offrire ai clienti una garanzia concreta di affidabilità, competenza e visione strategica. «Microsoft mette a disposizione un ecosistema globale di soluzioni integrate, in grado di coprire l'intero perimetro operativo delle organizzazioni, dalla produttività alla collaborazione, dalla gestione dei dati alla sicurezza. Questo approccio consente alle aziende di affrontare la trasformazione digitale con strumenti coerenti, scalabili e progettati per evolvere nel tempo, riducendo la complessità e aumentando l'efficienza complessiva dei processi».

Attraverso la propria rete di partner qualificati, tra cui Phyo, Microsoft garantisce alle aziende continuità nel tempo, scalabilità delle soluzioni e interoperabilità dei sistemi. Un modello che consente ai clienti di fare affidamento su un unico interlocutore software, solido e competente, capace di accompagnare l'organizzazione lungo tutto il percorso di evoluzione digitale, dalla fase iniziale di adozione fino allo sviluppo futuro delle piattaforme. •

TECNOLOGIA E BUSINESS

Le soluzioni sviluppate non sono mai standardizzate ma progettate per rispondere alle reali esigenze organizzative dei clienti, favorendo l'evoluzione dei modelli di lavoro e la crescita sostenibile nel tempo

LE SOLUZIONI MICROSOFT

L'ecosistema Microsoft Cloud offre una piattaforma integrata che supporta produttività, automazione e innovazione. Strumenti come Microsoft 365 migliorano collaborazione ed efficienza, mentre la Power Platform consente di creare applicazioni, automatizzare processi e analizzare i dati in modo intelligente. Dynamics 365 Business Central integra la gestione di finanza, vendite e operazioni in un Erp cloud moderno e scalabile. A completare l'offerta, l'intelligenza artificiale di Microsoft Copilot e dei servizi Azure AI permette di aumentare l'efficienza operativa e sviluppare soluzioni intelligenti, trasformando i dati in valore concreto per il business.





DIGITAL ENTERPRISE

Accelera la tua trasformazione digitale

Diventa una vera Digital Enterprise, combinando perfettamente il mondo reale e quello digitale.

Raccogliere, comprendere e utilizzare l'enorme quantità di dati creati nell'Industrial Internet of Things (IIoT) è essenziale per diventare un'impresa ancora più sostenibile ed efficiente. La convergenza IT/OT offre la trasparenza necessaria - dal livello più alto al livello di campo - per un processo decisionale basato sull'analisi dei dati. L'integrazione di IT e software nell'automazione sta aprendo la strada per una produzione adattiva che abilita una maggiore flessibilità.

Con Siemens Xcelerator e con Industrial AI ti aiutiamo ad accelerare la tua trasformazione digitale e a diventare una vera Digital Enterprise!

siemens.it/digital-enterprise

SIEMENS


Pineider
FIRENZE 1774



Fautori del cambiamento

di LG

GIANCARLO SCAGLIOTTI, REGIONAL SALES MANAGER IN DUPLOMATIC, DESCRIVE IL PERCORSO DI CRESCITA ALL'INTERNO DI UNA REALTÀ INTERNAZIONALE COME DAIKIN: UN GRUPPO DINAMICO E COESO, PROIETTATO VERSO UN FUTURO ANCORA PIÙ EFFICIENTE, AL SERVIZIO DELLE ESIGENZE DELL'INDUSTRIA

Duplomatic nasce nel 1952 con la progettazione e produzione dei copiatori oleodinamici. Si tratta di componenti azionati da una servovalvola a ingresso meccanico. «Utilizzo il termine “servovalvola” perché la valvola copiante è un componente oleodinamico a ricoprimento nullo, con tolleranze di qualche micron - sottolinea Giancarlo Scagliotti, regional sales manager in Duplomatic -. La prerogativa del copiatore era di avere un'alta dinamica per seguire fedelmente il profilo del modello e un'elevata stabilità per non compromettere con vibrazioni la lavorazione del pezzo meccanico. Una tecnologia basata sulle conoscenze idrodinamiche dei fluidi che poche aziende al mondo possedevano. Oggi, con l'ausilio dell'elettronica, è molto più facile progettare dei sistemi stabili con alta dinamica, negli anni 50 non era così semplice».

Nel corso degli anni il gruppo Duplomatic ha sviluppato il know-how dei servosistemi specializzandosi nella progettazione e produzione di componenti e prodotti per l'automazione, la mecatronica, l'oleodinamica e l'elettronica. Attualmente il gruppo Duplomatic comprende anche le società Continental Hydraulics e Hydrexco. Nel totale conta oltre 700 addetti distribuiti in 17 siti produttivi nel mondo. Dal 2022 è parte integrante del gruppo Daikin.

Come avete vissuto l'ingresso nel Gruppo Daikin?

«Far parte di un gruppo leader a livello globale come Daikin che ha come



Giancarlo Scagliotti, regional sales manager in Duplomatic

Al Mecspe Duplomatic MS esporrà le proprie soluzioni al pad. 19 - Stand D21

obiettivo principale il rispetto dell'ambiente è stato un ulteriore impulso per tutto il management Duplomatic ad abbracciare la filosofia “green”. Da diversi anni Daikin propone prodotti con un focus particolare per quanto concerne l'aspetto ambientale, sia sotto forma di risparmio energetico che nel rispetto della transizione ecologica. Pochi sono a conoscenza che Daikin non è solamente il leader mondiale dei climatizzatori, ma da oltre venti anni è produttore di sistemi “Hybrid”, servopompe azionate da motori sincroni a magneti permanenti interni e gestiti da inverter. Tutto sviluppato e prodotto internamente. Questo significa avere ottimizzato i diversi componenti, non solo per quanto concerne gli algoritmi di regolazione, ma soprattutto per fornire all'utilizzatore un prodotto di facile installazione, che non richiede specifiche conoscenze tecnologiche. Il

risparmio energetico di un sistema Hybrid, a parità di prestazioni, è stimato in un 40-45 per cento di riduzione della corrente assorbita rispetto ad analogo sistema tradizionale. L'obiettivo è di rendere remunerativo al massimo l'investimento, contribuendo ad un consumo energetico decisamente ridotto. Fa bene a chi utilizza la macchina e fa bene all'ambiente. Il contributo di Duplomatic nella diffusione di questi sistemi è fondamentale. L'ufficio tecnico propone soluzioni “custom” integrando le servopompe in circuiti anche complessi, selezionando il prodotto più idoneo alle esigenze del cliente. Daikin ha portato nel gruppo Duplomatic anche i sistemi di refrigerazione industriali, utilizzati per raffreddare le macchine utensili nella lavorazione meccanica, le sorgenti laser, il fluido oleodinamico e tante altre applicazioni industriali. Daikin è stata la prima azienda al mondo a utilizzare i compressori azionati da motori sincroni con inverter. Questa soluzione, a parità di potenza, consente un risparmio energetico superiore al 50 per cento rispetto ad un chiller azionato da motore asincrono funzionante in start & stop; migliorando anche le prestazioni in termini di precisione. Daikin oltre a progettare e produrre internamente tutti i componenti dei chiller, quali il compressore, l'inverter, i condensatori ad aria con tecnologia a micro canali bre-

vettata, è produttore degli Fgas. Nei prossimi mesi Daikin renderà disponibili i nuovi chiller rispondenti alle Normative Europee in vigore a partire da gennaio 2027, con Fgas che rispettano le direttive comunitarie in termini di neutralità climatica».

Quindi un futuro orientato alla sostenibilità e all'efficienza energetica.

«I tecnici Duplomatic sono focalizzati nello sviluppo di nuovi prodotti sia oleodinamici che elettrici, sempre tenendo presente la filosofia Daikin della tecnologia “green”. Stiamo operando su più fronti della tecnica di automazione sviluppando prodotti che consentano migliori prestazioni con un consumo energetico decisamente più basso. Questa per noi è la sfida di domani. Vogliamo essere un partner affidabile sia per gli Oem che per gli end user, accompagnando il nostro cliente nella definizione tecnica del progetto finalizzato a migliorare le prestazioni della macchina senza distogliere lo sguardo dall'efficienza energetica. Il costo dell'energia elettrica in questi ultimi anni è diventato una parte molto significativa dei costi industriali. Il motto della divisione Oil Hydraulics di Daikin, di cui facciamo parte è: Move Modern, espressione che rappresenta la dinamicità del gruppo verso una capacità di anticipare il cambiamento. Insieme, questi concetti definiscono chi siamo: un gruppo coeso, proiettato verso il futuro, al servizio delle esigenze sempre più complesse dell'industria. Move Modern è un segnale concreto del nostro percorso di crescita all'interno di una realtà internazionale. Dall'elettronica integrata alla mecatronica, dai sistemi idraulici ai chiller industriali, ogni nostra soluzione riflette l'impegno a innovare e creare valore». •

DUPLOMATIC ACADEMY

Giancarlo Scagliotti, regional sales manager in Duplomatic, è uno dei fautori della nascita della Duplomatic Academy, di cui oggi è il direttore: da alcuni anni ha messo la sua esperienza professionale a disposizione della formazione sia del personale interno Duplomatic che del personale di clienti e distributori. L'Academy aziendale promuove gratuitamente percorsi di formazione, con l'obiettivo di rendere immediatamente applicabili metodologie, approcci e soluzioni operative nel campo del controllo di movimento.



Rafforzare la visibilità del settore

LA SOCIETÀ ITALIANA DI ELETTRONICA CONTRIBUISCE A RAFFORZARE LA COESIONE DELLA COMUNITÀ SCIENTIFICA NAZIONALE, FAVORENDO LA CIRCOLAZIONE DELLE INFORMAZIONI E LA COSTRUZIONE DI UNA RETE SOLIDA TRA FORMAZIONE, RICERCA E INDUSTRIA. A GUIDARLA È PAOLO PAVAN

di Cristiana Golfarelli

Oggi il settore dell'elettronica in Italia affronta una serie di sfide strutturali, strettamente legate al rapido sviluppo delle nuove tecnologie e alla loro collocazione geografica. La principale criticità riguarda la dipendenza dall'estero per l'accesso alle tecnologie più avanzate, in particolare nel campo dei semiconduttori. La produzione dei chip, elemento centrale di qualsiasi sistema elettronico moderno, è fortemente concentrata in pochi Paesi: soprattutto negli Stati Uniti, a Taiwan e in Giappone. In Europa, e in Italia invece la capacità produttiva è ancora limitata. «Questo», precisa il presidente della Società Italiana di Elettronica Paolo Pavan, «costringe il sistema industriale italiano a confrontarsi costantemente con tecnologie sviluppate altrove, che il Paese è certamente in grado di utilizzare e integrare con competenza, ma sulle quali ha scarso controllo in termini di sviluppo e disponibilità. La vera sfida, dunque, non è solo nazionale ma europea: costruire un ecosistema capace di garantire un maggiore

accesso alle tecnologie più innovative, riducendo la dipendenza dai grandi poli extraeuropei e rafforzando la sovranità tecnologica del continente».

Quali iniziative sono state avviate in questa direzione?

«La nascita della Fondazione Chips-IT, un design center dedicato alla progettazione di circuiti integrati, nasce ad esempio con l'obiettivo di valorizzare una delle eccellenze storiche del Paese: la fase di design e progettazione, ambito in cui l'Italia vanta competenze scientifiche e creative di alto livello. I designer italiani sono infatti riconosciuti a livello internazionale per la qualità del loro lavoro, e investire in questa fase della catena del valore significa presidiare un segmento strategico dell'industria dei semiconduttori. Parallelamente, l'Italia partecipa a cordate di progetti europei focalizzati sui dispositivi di potenza a wide band gap, tecnologie fondamentali per la realizzazione di componenti in grado di operare a tensioni elevate. Questi dispositivi trovano applicazione in settori chiave come l'industria, l'energia e la mobilità elettrica, e rappresentano un ambito in cui l'Europa può



Paolo Pavan, presidente Società Italiana Elettronica

giocare un ruolo significativo. Nel complesso, la sfida per l'elettronica italiana passa dalla capacità di inserirsi in una strategia europea condivisa, capace di coniugare eccellenza progettuale, cooperazione industriale e accesso alle tecnologie di frontiera».

A chi si rivolge la Società Italiana di Elettronica?

«La Società Italiana di Elettronica (SIE) opera come società scientifica e rappresenta un punto di riferimento per la comunità nazionale della ricerca nel settore. È importante chiarire che non si tratta di una società di consulenza né di un soggetto che svolge attività conto terzi: la sua missione è quella di promuovere la ricerca, il confronto

scientifico e la diffusione della conoscenza. I soci della SIE provengono principalmente dal mondo accademico e della ricerca: docenti universitari, ricercatori del CNR, studenti di dottorato e di laurea magistrale, oltre a professionisti che operano in attività di ricerca all'interno delle aziende. A tutti loro la Società offre opportunità di aggiornamento, scambio e crescita professionale».

Quali servizi o iniziative propone attualmente?

«Uno degli strumenti principali è l'organizzazione di momenti di incontro strutturati. Ogni anno viene promossa una riunione scientifica nazionale, che raccoglie circa 400 partecipanti e durante la quale i diversi gruppi di ricerca presentano e discutono i risultati delle proprie attività. Accanto a questo appuntamento, la SIE organizza anche un incontro dedicato all'Education, focalizzato sui temi della didattica universitaria, dell'aggiornamento dei programmi formativi e delle metodologie di insegnamento nel campo dell'elettronica. La Società svolge inoltre un'importante funzione di raccordo informativo. Attraverso il sito web istituzionale e i canali social, in particolare LinkedIn, vengono diffuse notizie su iniziative, eventi e attività di ricerca sviluppate dalle numerose unità operative presenti nelle università e nei centri di ricerca italiani. In questo modo, la Società Italiana di Elettronica contribuisce a rafforzare la coesione della comunità scientifica nazionale, favorendo la circolazione delle informazioni e la



LA FONDAZIONE CHIPS-IT

È un design center dedicato alla progettazione di circuiti integrati che nasce con l'obiettivo di valorizzare una delle eccellenze storiche del Paese: la fase di design e progettazione, ambito in cui l'Italia vanta competenze scientifiche e creative di alto livello



costruzione di una rete solida tra formazione, ricerca e industria. Facciamo anche un'intensa attività di promozione, che per noi significa prima di tutto offrire un servizio concreto ai soci, ma anche contribuire, più in generale, alla diffusione della conoscenza. L'obiettivo è rendere visibile ciò che accade nel settore, valorizzare le attività di ricerca in corso e condividere informazioni rilevanti non solo all'interno della Società, ma anche verso un pubblico più ampio, inclusi i non soci. In questo modo la promozione diventa uno strumento di servizio e di crescita collettiva, a beneficio dell'intero ecosistema dell'elettronica».

Quanto è importante il collegamento tra università, centri di ricerca e industria per lo sviluppo dell'elettronica?

«È un aspetto di importanza cruciale. Le attività da sviluppare sono molte e il confronto costante tra i diversi attori del settore consente anche di comprendere come mantenere un trend di innovazione solido e continuativo. Questo vale in particolare per l'ambito dei componenti, ma diventa ancora più evidente se si guarda ai settori dei circuiti integrati, della fotonica, dell'optoelettronica e della sensoristica, aree caratterizzate da un'evoluzione tecnologica rapida e da un forte potenziale applicativo. In questi ambiti è fondamentale che le attività vengano portate avanti in modo congiunto da università e imprese. Gli atenei, infatti, hanno il compito di formare gli ingegneri e i ricercatori che opereranno in fu-

turo in questi settori strategici. Offrire agli studenti e ai giovani ricercatori la possibilità di entrare in contatto già durante il percorso formativo con il mondo industriale e con le dinamiche tecnologiche che si sviluppano al di fuori della ricerca accademica è essenziale per rendere questo dialogo realmente produttivo. Solo attraverso una collaborazione strutturata e continuativa tra università e aziende è possibile allineare formazione, ricerca e innovazione, rafforzando la competitività del sistema e favorendo il trasferimento efficace delle competenze verso il tessuto industriale».

Quali sono gli obiettivi strategici della Società Italiana di Elettronica per i prossimi anni?

«Tra i principali obiettivi strategici della Società Italiana di Elettronica per i prossimi anni c'è innanzitutto quello di rafforzare la comprensione e la percezione del ruolo dell'elettronica nel sistema italiano della ricerca e della formazione. L'elettronica è un ambito estremamente ampio e articolato, presente in numerose sedi universitarie su tutto il territorio nazionale, ma questa ricchezza non sempre emerge con sufficiente chiarezza. Uno degli impegni della Società è quindi quello di rendere più visibile quanta elettronica si fa in Italia e con quale livello di qualità. Valorizzare questa pluralità, raccontarla in modo più efficace e farne comprendere l'importanza rappresenta un obiettivo centrale per la SIE. Rafforzare la visibilità del settore significa anche contri-

buire a consolidarne il peso scientifico e culturale, favorendo un maggiore riconoscimento dell'elettronica come elemento chiave per l'innovazione tecnologica e lo sviluppo del Paese. Un ulteriore obiettivo è rafforzare il rapporto con le associazioni di categoria e con le altre società scientifiche dell'area Ict. Informatica, telecomunicazioni, automazione, misure e bioingegneria sono ambiti spesso frammentati, nonostante condividano sfide e obiettivi comuni».

L'elettronica è davvero a rischio marginalizzazione in Italia, nonostante sia una tecnologia ormai

pervasiva?

«Negli ultimi anni si registra, fortunatamente, un aumento delle immatricolazioni ai corsi di ingegneria elettronica, un segnale incoraggiante in un contesto che resta comunque critico. In Italia, infatti, esiste una forte carenza di ingegneri elettronici: ogni anno si laureano circa 1.000-1.200 professionisti, mentre il sistema industriale ne richiederebbe almeno il doppio. Il problema nasce a monte, dal numero ancora insufficiente di matricole. Per un periodo si è assistito a una vera e propria crisi vocazionale, con un calo significativo delle iscrizioni. Tuttavia, grazie alle politiche di promozione e di valorizzazione del settore, è stato possibile avviare un parziale cambio di tendenza. Il confronto con il passato è significativo. Negli anni Ottanta e Novanta l'elettronica era tra gli indirizzi con il maggior numero di studenti, perché era chiaro che il futuro tecnologico sarebbe passato dalla progettazione elettronica. Oggi, invece, a fronte di circa 1.000 laureati in elettronica all'anno, l'ingegneria meccanica ne conta oltre 3.000. Il rischio è evidente: che l'elettronica perda peso fino quasi a scomparire come disciplina autonoma, nonostante sia ormai una tecnologia pervasiva, presente in ogni prodotto e processo industriale. Una contraddizione che potrebbe tradursi in una carenza strutturale di competenze, con effetti diretti anche sulla capacità produttiva e innovativa del sistema industriale italiano». •

LA CARENZA DI INGEGNERI ELETTRONICI

In Italia ogni anno si laureano circa 1.000-1.200 professionisti mentre il sistema industriale ne richiederebbe almeno il doppio



Dove l'elettronica si fonde con l'arte

di Beatrice Guarnieri

SPECIALIZZATA NELLA PROGETTAZIONE, SVILUPPO, PRODUZIONE, ASSEMBLAGGIO E COLLAUDO DI SCHEDE E APPARECCHIATURE ELETTRONICHE, HTS È UN PUNTO DI RIFERIMENTO NEL SETTORE GRAZIE ALL'ALTA QUALITÀ DELLE PRESTAZIONI, ALL'ESPERIENZA E ALLA VELOCITÀ NELLA CONSEGNA

In un contesto caratterizzato da rapida innovazione tecnologica, miniaturizzazione dei componenti e standard qualitativi sempre più elevati, il settore Ems (Electronic Manufacturing Services) rappresenta un vero pilastro strategico dell'industria elettronica moderna. Le aziende Ems, infatti, forniscono servizi integrati che coprono l'intero ciclo di vita del prodotto elettronico, dalla progettazione alla produzione, dall'assemblaggio al collaudo, fino al supporto post-produzione, consentendo ai clienti di ridurre il time-to-market, ottimizzare i costi e concentrarsi sul proprio core business, affidandosi a partner altamente specializzati.

Affidabilità, flessibilità produttiva, competenze ingegneristiche e controllo della qualità sono elementi chiave che distinguono gli operatori di eccellenza in questo ambito, tra cui HTS, azienda italiana guidata da Francesco Cantone, specializzata nella progettazione, produzione, assemblaggio e collaudo di schede e apparecchiature elettroniche di elevata qualità.

Da cosa è rappresentato il core business?

«Il core business dell'azienda è rappresentato dall'assemblaggio di schede elettroniche. Nel PCB-A (Printed Circuit Board Assembly) operiamo come partner qualificato per clienti che richiedono elevati standard di affidabilità e performance».

Cosa vi contraddistingue maggior-



mente?

«Fin dalla sua nascita, HTS ha costruito la propria identità su competenza tecnica, attenzione al dettaglio e capacità di rispondere in modo veloce e flessibile alle esigenze di un mercato in continua evoluzione. Grazie a un know-how consolidato e a processi produttivi strutturati, siamo in grado di offrire soluzioni altamente personalizzate, progettate per rispondere in modo puntuale alle esigenze specifiche di ciascun cliente. Affianchiamo il cliente sin dalle fasi iniziali di sviluppo del prodotto, offrendo supporto tecnico nella progettazione, nell'industrializzazione e nell'ottimizzazione dei processi produttivi, con l'obiettivo di garantire efficienza, affidabilità e ripetibilità nel tempo. Ogni fase è gestita secondo procedure rigorose e standard

qualitativi elevati, assicurando la piena conformità alle specifiche tecniche del cliente e alle normative di riferimento. La combinazione tra competenze ingegneristiche, flessibilità operativa e orientamento al miglioramento continuo ci consente di affrontare progetti complessi e di operare efficacemente in diversi ambiti applicativi».

Dove sono situati gli stabilimenti di HTS e quali funzioni svolgono?

«L'azienda si sviluppa su due grandi stabilimenti situati a Cittanova (RC): HTS Hq e HTS Lab. Il primo rappresenta lo stabilimento storico e ospita i principali dipartimenti aziendali, comprendendo gli uffici tecnico-amministrativi e i reparti produttivi. HTS Lab, inaugurato nel 2023, è una struttura di nuova generazione che, oltre alle attività produttive, è dedicata alle numerose iniziative di ricerca e sviluppo, a conferma dell'impegno continuo dell'azienda verso l'innovazione tecnologica. HTS dispone di un reparto di assemblaggio Smt all'avanguardia, completamente automatizzato, composto da tre linee di produzione complete. Ogni linea è configurata con screen printer, Spi 3d, Pick & Place, Vacuum Reflow Oven, AOI 3D e X-Ray 3d, garantendo il massimo controllo della qualità lungo l'intero processo produttivo. Questa dotazione tecnologica consente una capacità produttiva fino a 135mila componenti/ora e l'assemblaggio di componenti ad alta densità, inclusi chip 0050025 e Bga con pitch fino a 0,15

mm. Accanto alla tecnologia Smt, l'azienda dispone di un reparto di assemblaggio Tht altamente flessibile, dotato di una saldatrice selettiva automatica a pozzetto e di quattro stazioni di assemblaggio manuale, in grado di ge-



Francesco Cantone, alla guida di HTS

stire lavorazioni complesse e produzioni personalizzate».

Quali sono i punti di forza tecnologici e i mercati di riferimento di HTS?

«L'esperienza consolidata maturata nel corso degli anni, unita all'impiego di macchinari innovativi e costantemente aggiornati, consente a HTS di erogare servizi e realizzare prodotti di altissima qualità, garantendo al contempo tempi di risposta rapidi e massima affidabilità. Grazie a queste competenze e dotazioni tecnologiche, l'azienda opera con successo in diversi mercati ad alto contenuto tecnologico, tra cui automotive, communication, medical, industrial e radio-frequency, rispondendo a requisiti stringenti in termini di prestazioni, sicurezza e conformità normativa.

HTS offre un supporto completo end-to-end, accompagnando il cliente lungo l'intero percorso di sviluppo del prodotto: dal layout iniziale e dall'ingegnerizzazione, fino all'assemblaggio e al collaudo finale. Questo approccio integrato rende HTS il partner ideale sia per lo sviluppo di nuovi prodotti sia per la realizzazione di progetti ad elevata complessità tecnologica, assicurando qualità, affidabilità e continuità nel tempo».

CERTIFICAZIONI E TEST DI QUALITÀ

HTS è in possesso di importanti certificazioni internazionali: Iso 9001 per la qualità, Iso 14001 per la gestione ambientale e latf 16949 per il settore automotive, una delle certificazioni più prestigiose e rigorose in ambito industriale. Per assicurare il massimo livello di servizio, ogni prodotto viene sottoposto a rigorosi test funzionali, elettrici e di potenza mediante sistemi di collaudo di ultima generazione, eseguiti da ingegneri specializzati prima della consegna al cliente. Oltre alle attività di produzione, HTS dedica un'attenzione strategica alla ricerca e sviluppo, partecipando attivamente come partner centrale a tre prestigiosi progetti di ricerca europei: Neurokit2e, EdgeAI ed EvenCloser.



PORTER
PIAGGIO NP6

SCEGLI IL CITY TRUCK

COMPATTO, PERFORMANTE, **SOLO GREEN.**

Porter NP6 rivoluziona il modo di lavorare in ambito urbano. Il City Truck abbina portata top e motorizzazioni eco-friendly benzina/gpl o benzina/metano a ingombri contenuti, per una maneggevolezza a prova di traffico. Grazie alla gamma ampia e articolata, Porter NP6 è estremamente flessibile offrendo sia soluzioni pronte all'uso sia la possibilità di allestire il veicolo a seconda delle esigenze professionali.

Vieni a scoprirlo presso i nostri concessionari o su commercial.piaggio.com



PIÙ COMODE DI **U-POWER** C'È SOLO
U-POWER



www.u-power.it

U-POWER
Don't worry... be happy!

L'ingegneria del su misura nel cuore della Food Valley

di Beatrice Guarnieri

SPECIALIZZATA IN SOLUZIONI TECNOLOGICHE PER IL CONFEZIONAMENTO, OPEM REALIZZA MACCHINE PERSONALIZZATE, PERFORMANTI E COMPATIBILI CON I MATERIALI DI NUOVA GENERAZIONE: VERI PEZZI DI INTELLIGENZA MECCANICA ITALIANA

Esistono realtà industriali che hanno scelto di non urlare la propria presenza, preferendo far parlare i fatti, i brevetti e la precisione millimetrica delle proprie linee di produzione. Nel distretto di Parma, dove l'eccellenza meccanica è un tratto genetico, Opem Spa incarna esattamente questo spirito: un'officina di alta precisione che negli anni si è trasformata in un punto di riferimento tecnologico per il confezionamento, senza mai smarrire quella cura artigianale che rende ogni impianto un'opera unica.

UNA STORIA

DI INTUZIONI E CONTINUITÀ

Fondata negli anni Settanta da Fabio Binacchi, Opem non è nata per occupare spazi di mercato predefiniti, ma per crearne di nuovi. La transizione da piccola realtà locale a player capace di dialogare con i più grandi gruppi in-



ternazionali del settore alimentare (e non solo) è avvenuta con una crescita organica, basata sulla solidità finanziaria e su una visione a lungo termine. Oggi, con la guida della famiglia Binacchi, l'azienda rappresenta un modello di continuità generazionale capace di interpretare le sfide di un mercato globale sempre più esigente. La sede di Parma non è solo un centro produttivo, ma un laboratorio di idee. L'architettura stessa dello stabilimento riflette questa filosofia: trasparenza, ordine e un ambiente di lavoro progettato per favorire lo scambio tra l'area di progettazione e quella di montaggio.

L'APPROCCIO "SARTORIALE" ALL'INDUSTRIA 5.0

In un'epoca di standardizzazione forzata, Opem ha fatto della personalizzazione il suo vessillo. Non esiste un

"catalogo" rigido; ogni macchina viene pensata, disegnata e costruita attorno alle specifiche esigenze del cliente e, soprattutto, del prodotto che deve proteggere. Se il caffè – nelle sue declinazioni di cialde e capsule – rimane il segmento storico, l'esperienza di Opem si è estesa con successo a tutto il mondo del dry food e oltre.

L'innovazione qui non è una parola astratta ma si traduce nell'integrazione di sistemi di visione avanzati e questo permette alle aziende che scelgono Opem di avere impianti non solo performanti in termini di cicli al minuto, ma estremamente intelligenti nella gestione dei dati e nella diagnostica predittiva.

LA SFIDA DEI NUOVI MATERIALI: OLTRE IL PACKAGING TRADIZIONALE

Il contesto storico attuale impone una riflessione profonda sull'impatto ambientale. La transizione ecologica non è più un'opzione, ma un requisito fondamentale. Opem ha anticipato queste necessità investendo massicciamente in ricerca e sviluppo per rendere le proprie macchine compatibili con i materiali di nuova generazione.

Mentre il mercato si sposta verso bioplastiche, carta e materiali compostabili, la sfida tecnica è enorme: questi supporti si comportano diversamente

sotto termosaldatura e hanno resistenze meccaniche variabili. Opem risponde con una gestione millimetrica delle temperature e delle tensioni, permettendo ai produttori di passare a soluzioni green senza sacrificare l'integrità del prodotto o l'efficienza della linea. È un impegno concreto verso un'economia circolare, dove il packaging smette di essere un rifiuto critico per diventare una risorsa gestibile.



ficienza della linea. È un impegno concreto verso un'economia circolare, dove il packaging smette di essere un rifiuto critico per diventare una risorsa gestibile.

IL CAPITALE UMANO:

IL VERO MOTORE DELL'INNOVAZIONE

Dietro ogni brevetto e ogni linea di confezionamento complessa ci sono le persone. Opem ha saputo coltivare un legame profondo con il territorio, attingendo alla competenza dei tecnici formati nelle scuole d'eccellenza di Parma e investendo costantemente nella loro crescita interna. In un mercato del lavoro sempre più fluido, la bassa rotazione del personale in Opem è la prova di un welfare aziendale che mette al centro il benessere e la valorizzazione del talento.

È questo "saper fare" diffuso che permette all'azienda di affrontare commesse internazionali complesse, garantendo un'assistenza tecnica che non è solo riparazione, ma consulenza evoluta. Chi acquista una macchina Opem, acquista un pezzo di intelligenza meccanica italiana, supportata da una struttura che sente la responsabilità del nome che porta. •

GUARDARE AL DOMANI CON RADICI SALDE

In un mondo che cambia velocemente, la solidità di Opem Spa risiede nella capacità di restare fedele ai propri valori: serietà, innovazione costante e un profondo rispetto per il cliente. Non si tratta di essere i più grandi in termini assoluti, ma di essere i più affidabili per chi cerca soluzioni che durino nel tempo e che sappiano adattarsi alle evoluzioni future

Trasformare le sfide in opportunità

PER BITRON ESSERE PRESENTE IN OGNI MERCATO, CON ASSET PRODUTTIVI E RICERCA E SVILUPPO, E LAVORARE CON LA QUASI TOTALITÀ DEI CAR MAKERS, RAPPRESENTA UN PERFETTO POSIZIONAMENTO PER RAGGIUNGERE QUESTO OBIETTIVO

di Cristiana Golfarelli

Nell'ambito dell'elettronica e delle soluzioni tecnologiche per l'automotive e la smart home digitalizzazione, connettività, transizione energetica e sviluppo di sistemi sempre più intelligenti stanno ridefinendo modelli di business e catene del valore. «Le aziende sono chiamate a innovare rapidamente, investire in ricerca e sviluppo e adattarsi a mercati globali altamente competitivi». Lo conferma Alberto Moro, ceo Business Unit Automotive di Bitron, realtà internazionale particolarmente attiva nello sviluppo di soluzioni mecatroniche avanzate.

Come sta evolvendo il settore dell'elettronica per automotive e smart home e quale ruolo intende giocare Bitron in questo contesto? «Il ruolo dell'elettronica nell'automotive è ormai da assoluta protagonista. Tutti i sistemi, prima meccanici e poi idraulici, sono evoluti in elettromeccanico/elettronico: basti pensare ai sistemi drive by wire, brake by wire, agli Adas fino a componenti "semplici" come i comandi clima o le regolazioni sedili. Le sfide più importanti riguardano l'integrazione di tutti questi sistemi, cosa che già avviene nelle auto più recenti, in cui i componenti sono collegati in rete per poterne modificare e aggiornare le funzionalità anche da remoto, consentendo modifiche anche importanti e visibili senza neppure portare l'auto in un service. Questo ha reso necessario disporre di competenze importanti sulla parte hardware e, soprattutto, sulla parte software: creare applicativi per dispositivi interconnessi fra di loro e in remoto rende indispensabile l'utilizzo di standard di progettazione e forti competenze di cybersecurity. In un futuro di vetture iperconnesse, l'auto può diventare obiettivo di cyber attacchi come un dispositivo mobile: un solo punto debole in un componente secondario, come un tasto alzacristalli dotato di elettro-



IN UN FUTURO DI VETTURE IPERCONNESSE

L'auto può diventare obiettivo di cyber attacchi come un dispositivo mobile: un solo punto debole in un componente secondario può essere un potenziale punto di accesso per un hacker sulla gestione di tutta la vettura

nica e connesso a tutte le altre parti, può essere un potenziale punto di accesso per un hacker sulla gestione di tutta la vettura. Bitron, grazie alle forti competenze nel campo della progettazione elettronica, è sempre stata capace di anticipare questi trend e fornire ai clienti il know-how e le soluzioni necessarie per far fronte a questo tema».

Quanto pesa oggi l'investimento in ricerca e sviluppo nella vostra strategia e quali sono le tecnologie su cui puntate maggiormente?

«Il settore Auto di Bitron, che conta 2500 persone, dispone di un dipartimento R&D di circa 250 professionisti allocati nei punti chiave dei diversi continenti per essere vicino ai clienti e ai centri strategici per lo sviluppo delle tecnologie future. Bitron si sta dedicando soprattutto a quelle tecnologie che maggiormente impatteranno sul futuro dell'auto, come a esempio i sistemi brakeby wire, quelli di gestione e controllo delle posizioni degli occupanti all'interno dell'abitacolo, e di gestione

dell'elettrificazione e dell'idrogeno».

In che modo la transizione verso l'elettrificazione e la sostenibilità sta influenzando le vostre scelte industriali e produttive?

«Bitron ha da molti anni scelto una posizione di neutralità tecnologica, ha quindi affrontato le sfide dell'elettrificazione senza abbandonare tutto ciò che è legato alle propulsioni tradizionali, oggi sempre più abbinate a quelle elettriche (full hybrid e range extended), puntando a obiettivi di sostenibilità senza imboccare una sola strada tecnologica. Altra scelta importante è stata quella di mettere al centro della strategia prodotto tutto ciò che è trasversale a ogni motorizzazione ma sempre al centro dell'innovazione, a esempio gli Hmi (Human machine interface) o i già citati sistemi drive by wire e brake by wire».

Quali sono le principali sfide e opportunità nei mercati globali in cui operate?

«Più che di sfide, ci piace parlare di

opportunità. Quelle che incontriamo oggi riguardano la distribuzione delle tecnologie fra differenti continenti, a seguito degli attriti geopolitici in corso. Alcuni Paesi sono stati in grado di spingere nuove tecnologie fortemente legate alle proprie filiere e disponibilità di materie prime, ottenendo vantaggi competitivi che hanno "sbilanciato" il footprint globale. Quello che sta accadendo, fra dazi e cambiamenti legislativi, porterà a un ribilanciamento con modifiche importanti riguardo al futuro di tecnologie e ruolo dei diversi

Alberto Moro, ceo Business Unit Automotive di Bitron



Paesi. Per Bitron essere presente in ogni mercato, con asset produttivi e ricerca e sviluppo, e lavorare con la quasi totalità dei car makers, rappresenta un perfetto posizionamento per trasformare queste sfide in opportunità».

Guardando ai prossimi anni, quali obiettivi strategici vi siete posti e quale evoluzione immagina per Bitron nel medio-lungo periodo?

«Puntiamo a mantenere il target strategico di presenza globale che abbiamo raggiunto e immaginiamo Bitron sempre più come fornitore di soluzioni innovative, studiate e sviluppate anticipando i trend tecnologici, mantenendo la velocità e la flessibilità di chi sta nel mezzo fra i produttori "di nicchia" e i giganti del mercato».

Un solido traguardo

di Beatrice Guarnieri

DA MEZZO SECOLO TRASFORMA LA MATERIA IN INNOVAZIONE, INTRECCIANDO COMPETENZE TECNICHE E VISIONE IMPRENDITORIALE: ONFA FESTEGGIA 50 ANNI DI ATTIVITÀ, COSTRUIENDO GIORNO DOPO GIORNO UNA REPUTAZIONE FONDATA SU QUALITÀ, PRECISIONE E AFFIDABILITÀ

Progettazione avanzata, tecnologia applicata e capacità artigianale evoluta si incontrano nella meccanica di precisione e nello stampaggio di materie plastiche, realizzando componenti destinati a filiere complesse come l'aerospazio, l'automotive e la componentistica industriale. Un comparto che richiede standard qualitativi elevatissimi, continui investimenti in innovazione e una cultura tecnica capace di coniugare esperienza e visione. Specializzata nella progettazione e realizzazione di stampi, nella costruzione di particolari meccanici a disegno di alta precisione e nello stampaggio di materie plastiche, Onfa opera in diversi settori merceologici ad alto contenuto tecnologico, dall'aerospazio all'automotive fino alla componentistica industriale. Ambiti in cui l'errore non è contemplato e ogni dettaglio fa la differenza. In questo contesto l'azienda ha saputo distinguersi per la capacità di affiancare il cliente in tutte le fasi del processo produttivo, dalla progettazione alla realizzazione finale, integrando competenze meccaniche e know-how tecnologico. Ma l'identità di Onfa non si esaurisce qui. L'azienda è infatti un punto di riferimento anche per l'industria pirotecnica, per la quale realizza una vasta gamma di componenti e macchinari destinati alla costruzione di artifici. Quest'anno Onfa celebra i cinquant'anni di attività, un traguardo che testimonia solidità, capacità di adattamento e una crescita costruita nel tempo, trasformando la materia e affinando i processi produttivi. «Cinquant'anni di attività raccontano un percorso fatto di evoluzione continua: dalla meccanica di pre-



Fausto e Davide Onori, alla guida di Onfa

cisione alla progettazione di stampi, dallo stampaggio di materie plastiche alla cartotecnica applicata all'industria pirotecnica. Un cammino guidato da una visione imprenditoriale che guarda al futuro come a un nuovo inizio» spiega Davide Onori, general manager dell'azienda. La sua guida si traduce in una visione strategica orientata all'innovazione tecnologica, al rafforzamento organizzativo e all'apertura verso nuovi mercati, valorizzando il patrimonio di competenze costruito in mezzo secolo di storia, accompagnando l'impresa in un processo di modernizzazione che integra tradizione manifatturiera e nuove sfide dell'industria contemporanea. Oggi Onfa non solo consolida il proprio posizionamento nei settori di riferimento, ma investe in ricerca, qualità e capitale umano, elementi determinanti per affrontare il futuro con solidità e ambizione. «Stiamo realizzando una nuova struttura, un



nuovo capannone che rappresenta un passaggio strategico fondamentale nel nostro percorso di crescita. È un ampliamento significativo dell'attività, ma soprattutto è il segno concreto di un'azienda che, arrivata al traguardo dei cinquant'anni, non intende fermarsi. Al contrario, scegliamo di rilanciare con investimenti importanti, puntando su una struttura completamente nuova e all'avanguardia, progettata per rispondere alle sfide future del mercato». Questo nuovo spazio produttivo non è soltanto un ampliamento fisico: è una dichiarazione di fiducia nel futuro. Significa nuove macchine, tecnologie più evolute, l'ingresso di nuovo personale qualificato e un rafforzamento complessivo della nostra capacità produttiva. È il naturale sviluppo di un cammino iniziato mezzo secolo fa e costruito giorno dopo giorno con determinazione e visione. «Io rappresento la seconda generazione alla guida dell'azienda, ma il traguardo dei cinquant'anni porta soprattutto la

firma di mio padre, Fausto, che è ancora al mio fianco ogni giorno. È lui il fondatore, colui che ha dato vita a questa realtà e che, con coraggio e lungimiranza, ha costruito le basi su cui oggi continuiamo a crescere. Se oggi possiamo guardare avanti con ambizione e investire in una nuova struttura è grazie al lavoro, ai sacrifici e alla passione che lui ha saputo trasmetterci. Questo nuovo capitolo nasce quindi da una storia solida, fatta di esperienza e valori condivisi. Celebrando i cinquant'anni di attività, non celebriamo solo un anniversario, ma il percorso di un fondatore che ha creduto in un progetto industriale e che oggi vede quell'intuizione trasformarsi in una realtà pronta a rilanciare ancora».

L'anniversario diventa così non soltanto una celebrazione, ma il simbolo di una continuità dinamica: un'impresa che guarda avanti, forte dell'esperienza maturata e della leadership di Davide Onori pronta a trasformare ancora una volta la materia in valore industriale. Le radici affondano in una solida tradizione artigiana, quella tipica del tessuto produttivo marchigiano, dove manualità, precisione e cultura del lavoro rappresentano da sempre un tratto distintivo. Ma è proprio da questa base che l'azienda ha costruito la propria evoluzione industriale, affiancando alla sapienza tecnica maturata sul campo un investimento costante nelle nuove tecnologie. Un equilibrio tra esperienza e innovazione che oggi consente all'azienda di distinguersi per flessibilità e capacità di risposta, muovendosi con dinamismo all'interno di mercati complessi e altamente competitivi. •

CONSULENZA E PERSONALIZZAZIONE

La forza di Onfa risiede nella gestione integrata dell'intero ciclo produttivo, dalla progettazione alla realizzazione finale, con un approccio flessibile e su misura orientato alle esigenze del cliente. Non solo produzione di componenti ad alta precisione, ma affiancamento costante, consulenza e capacità di problem solving. Determinante è il capitale umano: un team qualificato e in continuo aggiornamento che rappresenta il vero valore aggiunto dell'azienda. Grazie a competenze tecniche e visione strategica, Onfa si propone come partner industriale affidabile, capace di contribuire concretamente al successo dei propri clienti.



Il nuovo paradigma della progettazione industriale

di Bianca Raimondi

EFESTO RIDEFINISCE LA PROGETTAZIONE MECCANICA CON UN MODELLO INNOVATIVO DI OUTSOURCING TECNICO E DUE DILIGENCE INDUSTRIALE PER OPERAZIONI DI M&A

Nel settore della progettazione meccanica avanzata, la competitività non si gioca più soltanto sulla capacità di sviluppare singoli componenti, ma sulla visione complessiva del sistema. Oggi le aziende chiedono partner in grado di comprendere l'intero ciclo industriale: dalla concezione tecnica alla produzione, dall'assemblaggio alla gestione delle forniture, fino all'integrazione nel contesto operativo finale. In uno scenario segnato da mercati globali e da livelli crescenti di complessità tecnologica, l'ingegneria diventa così un ponte tra innovazione e concretezza industriale. È in questo contesto che nasce Efesto, studio di progettazione meccanica fondato per iniziativa dell'ingegnere Daniele Bottacin. Professionista con una lunga esperienza maturata in grandi società italiane e internazionali, Bottacin ha operato in cinque continenti nel settore offshore e sottomarino oil & gas, confrontandosi con ambienti industriali tra i più complessi e sfidanti al mondo.

Qual è il vostro approccio?

«Andiamo oltre la progettazione meccanica in senso tradizionale. Al centro vi è una visione sistemica del progetto: ogni soluzione viene sviluppata considerando i processi produttivi, le logiche di assemblaggio, la reperibilità e la gestione delle materie prime e dei componenti, fino alle specifiche esigenze operative del cliente finale. Un metodo che integra ingegneria e realtà industriale, con l'obiettivo di trasformare l'idea tecnica in un prodotto realmente efficiente, sostenibile e industrializzabile».

Qual è il motore di crescita di Efesto?

«La passione per l'innovazione, la curiosi-

tà costante e l'aggiornamento continuo sulle evoluzioni di tecnologie e mercati rappresentano il motore della crescita di Efesto. Ma è soprattutto la capacità di trasferire competenze e soluzioni maturate in ambiti ad alta specializzazione verso nuovi settori applicativi a costituire l'elemento distintivo dell'azienda. Questa contaminazione tecnologica, frutto di un'esperienza internazionale trasversale, ha permesso a Efesto di posizionarsi tra le realtà più dinamiche e innovative del panorama ingegneristico contemporaneo».

A quali settori vi rivolgete?

«Nel tempo abbiamo esteso la nostra attività a numerosi comparti industriali — dall'oil & gas al ferroviario, dal siderurgico all'automazione industriale, fino ai macchinari per il packaging, al settore alimentare, alla difesa e al navale. Una crescita che non è stata frutto del caso, ma il risultato di una strategia precisa: co-

struire un patrimonio di competenze trasversali capace di mettere in dialogo industrie diverse».

Cosa vi contraddistingue maggiormente?

«Fin dalla nostra nascita abbiamo coltivato una convinzione che nel tempo è diventata anche il nostro motto: la differenza la fanno le persone. È da questa consapevolezza che prende forma uno degli elementi più distintivi del modello Efesto, ovvero un metodo di ricerca e selezione dei progettisti che si discosta in modo significativo dagli approcci tradizionali adottati anche dalle aziende costruttrici di macchine e impianti. Non ci limitiamo a valutare competenze tecniche, esperienze pregresse o soft skills. Il nostro processo parte da un'analisi più profonda: consideriamo la tipologia di persona, il contesto in cui dovrà operare e le dinamiche ambientali del cliente. Crediamo che la qualità di un

progetto dipenda anche dall'equilibrio tra professionista, team e scenario operativo. Il progettista Efesto cresce all'interno di un ecosistema che unisce senso di appartenenza e scambio continuo di know-how, presenza mirata presso il cliente per garantire integrazione operativa, utilizzo della nostra sede come hub tecnico e flessibilità attraverso lo smart working, sem-



La direzione di Efesto: Daniele Bottacin, amministratore, e Luis Battistella

pre in connessione con colleghi e partner».

Quale modello innovativo avete sviluppato?

«Abbiamo sviluppato un modello innovativo di outsourcing tecnico specializzato. Mettiamo a disposizione progettisti meccanici — junior, senior ed esperti — che si integrano direttamente negli uffici tecnici dei nostri clienti. Non proponiamo una consulenza esterna tradizionale, ma un'integrazione operativa pianificata, flessibile, priva di costi fissi e orientata sia al breve sia al medio periodo. Lavoriamo con i software del cliente, garantendo che la proprietà del progetto resti interamente all'azienda committente. Dal punto di vista operativo, i nostri progettisti sono focalizzati sulla progettazione pura: questo consente di ridurre tempi di sviluppo ed errori, affrontare picchi di lavoro e liberare l'ufficio tecnico interno dalle attività meno strategiche, così da concentrarsi su innovazione e ricerca. Il beneficio è anche economico. Il modello riduce i costi fissi e quelli legati a selezione, turnover e formazione, trasformando le competenze in una risorsa on demand e ottimizzando i processi senza compromessi sulla qualità».

LA DUE DILIGENCE TECNICA PER OPERAZIONI DI M&A

Tra le più recenti innovazioni introdotte da Efesto si distingue la due diligence tecnica per operazioni di M&A, sviluppata nell'ambito della nuova impostazione strategica della direzione aziendale, guidata da Luis Battistella. Si tratta di uno strumento avanzato di analisi che affianca le tradizionali verifiche economiche e legali, concentrandosi su aspetti spesso trascurati ma decisivi per la riuscita di un'acquisizione industriale. Efesto elabora ranking e rating proprietari capaci di valutare il grado di integrazione dei sistemi produttivi, la coerenza tra progettazione e sviluppo prodotto, il patrimonio di conoscenze tacite presenti in azienda, la cultura organizzativa e la qualità delle risorse umane.

L'ingresso di Efesto tra le realtà più innovative del settore si colloca così all'intersezione di tre direttrici strategiche: l'innovazione organizzativa del lavoro ingegneristico, un modello evoluto di outsourcing tecnico specializzato e lo sviluppo di strumenti analitici per la valutazione industriale nelle operazioni di M&A.

Oltre il business

UN PRINCIPIO BASE ACCOMPAGNA CASAPPA FIN DALLA SUA NASCITA: AVERE CON IL PROPRIO IMPEGNO E I PROGETTI MESSI IN CAMPO UN IMPATTO POSITIVO SULLE PERSONE E SUL TERRITORIO. GENERANDO VALORE, OLTRE IL PROFITTO

di CG

Una realtà con una lunga tradizione industriale, quella di Casappa, nata in un'Italia che cercava di rialzarsi dal Dopoguerra. Il fondatore, Roberto Casappa, acquistò un tornio con i pochi risparmi messi da parte e iniziò a riparare pompe idrauliche montate su mezzi americani lasciati da US Army alla fine del conflitto. Da quella capacità di "arrangiarsi" nacque l'intuizione che avrebbe dato vita all'azienda. «Questo spirito pragmatico, fatto di ingegno e vicinanza al cliente - sottolinea il ceo dell'azienda Filippo Casappa - è ancora oggi il cuore della nostra identità. L'heritage tecnologico di Casappa è la base su cui costruiamo ogni evoluzione: conoscere a fondo l'idraulica tradizionale ci permette di innovare con consapevolezza, senza perdere di vista affidabilità, robustezza e qualità, che sono da sempre i nostri tratti distintivi. Allo stesso tempo investiamo in modo costante in ricerca e sviluppo, collaborando con università, centri di competenza e clienti globali per anticipare le esigenze dei mercati».

Transizione energetica ed elettrificazione stanno ridefinendo il mercato off-highway. In che modo Casappa sta adattando il proprio

portafoglio prodotti a questi cambiamenti?

«La transizione energetica è una delle forze più dirompenti del nostro settore. Per Casappa rappresenta non solo una sfida tecnologica, ma anche un'opportunità per ripensare la componentistica in chiave più efficiente, intelligente e sostenibile. Stiamo sviluppando soluzioni elettroidrauliche che combinano efficienza e sostenibilità, insieme a prodotti ad alta efficienza pensati per sistemi ibridi ed elettrificati. L'obiettivo è ridurre consumi, emissioni e sprechi lungo l'intero ciclo di vita, integrando principi di economia circolare. La transizione energetica rappresenta inoltre un'occasione per rafforzare le sinergie all'interno del gruppo Finrel. L'integrazione con Tecnord (sistemi di controllo) e Ikron (filtrazione) ci consente di offrire soluzioni sempre più complete e orientate alla sostenibilità, rispondendo alle esigenze dei costruttori che cercano partner capaci di accompagnarli nel cambiamento».

Casappa opera su mercati globali molto competitivi. Quali sono i fattori distintivi che permettono al Gruppo di mantenere una posizione di rilievo a livello internazionale?

«La nostra presenza globale è il risultato di una strategia avviata

molti anni fa e costruita con gradualità, visione e capacità di adattamento. Oggi operiamo in India, Cina, Corea del Sud, Stati Uniti e Brasile, mercati molto diversi tra loro per dinamiche economiche, politiche e culturali. In questo scenario complesso, i nostri punti di forza sono ben definiti: la capacità di offrire soluzioni altamente personalizzate, una presenza locale che garantisce servizio e continuità grazie a stabilimenti e magazzini dedicati e una qualità tecnica riconosciuta a livello internazionale. A questo si aggiunge la nostra attitudine all'innovazione: stiamo introducendo l'intelligenza artificiale per trasformare i dati tecnici in insight utili allo sviluppo prodotto, all'ottimizzazione dei processi e alla manutenzione predittiva. Infine, un fattore distintivo fondamentale è la nostra cultura aziendale. Pur essendo diventati un Gruppo internazionale, rimaniamo un'azienda familiare che ha saputo crescere senza perdere la propria identità».

Quali sono le direttrici di sviluppo su cui Casappa intende puntare per sostenere crescita e competitività?

«Dopo anni di forte espansione tra il 2017 e il 2023, gli ultimi due anni hanno segnato una frenata, con un calo significativo della domanda. Questa fase ci ha permesso di tornare a concentrarci sull'azienda, sulle persone e sulla cultura interna. Nei prossimi anni continueremo a investire in digitalizzazione, connettività e prodotti ad alta efficienza, rafforzando al tempo stesso le sinergie tra le aziende del gruppo Finrel. L'integrazione con Tecnord e Ikron ci permetterà di offrire solu-



Filippo Casappa, ceo di Casappa

zioni sempre più complete, mentre la convergenza dei portafogli clienti aprirà nuove opportunità commerciali. Sul piano industriale puntiamo a una crescita moderata nel 2026, con particolare attenzione all'Asia, e a un incremento significativo del fatturato nel medio periodo, con l'obiettivo di raggiungere i 300 milioni di euro entro 3-5 anni. Parallelamente stiamo investendo sulle persone: abbiamo avviato un'academy interna per sviluppare competenze tecniche e manageriali, consapevoli che creatività, empatia e capacità di ragionamento restano i veri motori del nostro successo. Al centro resta un principio che ci accompagna dal 1952: l'azienda, oltre a generare profitti, deve allo stesso modo avere un impatto positivo sulle persone, sulla società e sul territorio. Progetti come Casappa Cares, Casappa Women e Casappa Community testimoniano il nostro impegno verso una crescita sostenibile e responsabile, che generi valore oltre il business».

LA PRESENZA GLOBALE

«È il risultato di una strategia avviata molti anni fa e costruita con gradualità, visione e capacità di adattamento. Oggi operiamo in India, Cina, Corea del Sud, Stati Uniti e Brasile, mercati molto diversi tra loro per dinamiche economiche, politiche e culturali»



La rivoluzione della robotica

CON OLTRE 1000 ROBOT INSTALLATI NEI PRINCIPALI AMBITI PRODUTTIVI, REA ROBOTICS VANTA UN KNOW-HOW CONSOLIDATO, CAPACE DI RISPONDERE ALLE ESIGENZE DI DIVERSI SETTORI INDUSTRIALI. IL PUNTO DI CLAUDIO ZERBINI, DIRETTORE COMMERCIALE

di Bianca Raimondi

La lamiera è un materiale estremamente versatile ma la sua duttilità può essere sfruttata al massimo solo attraverso processi altamente controllati e innovativi. La robotica rappresenta uno strumento imprescindibile per ridurre tempi e costi ottenendo alta qualità nella lavorazione della lamiera e nell'asservimento delle macchine utensili. REA Robotics, fondata a Veggiano (Pd) nel 1984 da Roberto Zerbin, si è consolidata come partner affidabile per le aziende italiane che intendono evolvere i propri processi produttivi. Con oltre quarant'anni di esperienza e più di 1000 robot installati nei principali ambiti produttivi, l'azienda ha sviluppato competenze che abbracciano esigenze diversificate, offrendo soluzioni su misura e sostenibili per l'automazione industriale. «Collaborazioni strategiche con leader del settore come Abb, Fanuc, Kuka e Otc-Daihen testimoniano l'elevato livello tecnico raggiunto e la capacità di operare secondo standard internazionali di eccellenza» afferma Claudio Zerbin, direttore commerciale.

Qual è il valore aggiunto di tali collaborazioni?

«Collaboriamo con le principali aziende specializzate nella lavorazione della lamiera per sviluppare soluzioni integrate che combinano componenti standard con processi produttivi personalizzati. Questo ci consente di offrire ai clienti celle robotizzate in grado di rispondere a esigenze diversificate, garantendo al contempo elevati standard di sosteni-



L'ASSERVIMENTO DELLE MACCHINE UTENSILI

I robot rappresentano un'estensione naturale del nostro know-how: con essi trasformiamo ogni macchina in un centro di automazione intelligente, pronto a rispondere a esigenze produttive sempre più complesse

bilità. Inoltre, utilizziamo sistemi avanzati di programmazione, simulatori e piattaforme Cad/Cam off-line, che ci permettono di sviluppare rapidamente nuovi programmi di lavoro, ridurre i tempi di set-up e adattarci facilmente a lotti variabili o cambi di prodotto. Il nostro approccio è quindi sempre orientato alla massima efficienza, senza compromettere la qualità».

La piegatura robotizzata rappresenta uno dei vostri punti di forza. Quali vantaggi offre ai clienti?

«Le nostre soluzioni modulari trasformano la pressa piegatrice in un centro di efficienza avanzata, capace di garantire zero errori, ritmi di lavoro costanti e risultati replicabili ad ogni

ciclo. Ogni cella è sviluppata su misura, adattando layout, logiche e movimentazioni alle specificità dell'impianto e del prodotto, così da garantire massima flessibilità. Il sistema di inseguimento dinamico permette al robot di seguire la pressa in tempo reale, mantenendo il contatto con la lamiera e assicurando così qualità costante anche su geometrie complesse. A questo si aggiunge il cambio utensili automatico, che riduce i tempi di set-up e aumenta la capacità di lavorare lotti differenti senza interrompere la produzione. Tutto questo è gestito tramite un'interfaccia Pc Scada intuitiva che consente di monitorare ogni componente del processo — robot, pressa, sensori e dispositivi di sicurezza — garantendo continuità operativa e pieno controllo dell'intero ciclo produttivo».

La saldatura robotizzata è un'altra area chiave per REA Robotics. In che modo le vostre soluzioni si distinguono?

«La saldatura robotizzata è stata uno dei pilastri del nostro percorso. La tecnologia consente di standardizzare la qualità, ridurre i fermi macchina e aumentare l'efficienza operativa, ma la vera differenza la fa la capacità di gestire l'imprevisto: tolleranze minime, geometrie complesse o lotti variabili possono compromettere il processo se

non gestiti con precisione. Per questo abbiamo sviluppato celle robotizzate in grado di integrare tecnologie avanzate come Laser, Mig/Mag, Tig, Plasma e saldatura a resistenza. Sensori intelligenti riconoscono il giunto, correggono la traiettoria e adattano il processo in tempo reale, mentre software dedicati permettono di ottimizzare i percorsi dei robot senza fermare la produzione. Questo approccio garantisce tracciabilità completa dei parametri, qualità costante e maggiore flessibilità, consentendo rapidi cambi di prodotto e riduzione dei tempi di set-up, caratteristiche fondamentali soprattutto in contesti produttivi ad alta variabilità».

Come integrate la robotica nell'asservimento delle macchine utensili?

«I robot per l'asservimento delle macchine utensili rappresentano un'estensione naturale del nostro know-how. Progettiamo impianti in cui i robot non solo manipolano le parti, ma ne ottimizzano l'intero flusso produttivo. Integrano mani di presa dinamiche, sistemi di visione 2d e 3d per la localizzazione dei pezzi e il controllo qualità, sistemi di programmazione off-line e trasporto parti e pallet, il tutto gestito da supervisori di impianti complessi. Analizziamo i flussi produttivi per garantire efficienza e continuità operativa, massimizzando il rendimento delle macchine utensili e aumentando la flessibilità della produzione. In sostanza, trasformiamo ogni macchina in un centro di automazione intelligente, pronto a rispondere a esigenze produttive sempre più complesse».



Claudio Zerbin, direttore commerciale di REA Robotics

PROCESSI PRODUTTIVI EVOLUTI

La robotizzazione non è solo una questione di tecnologia: è una leva strategica per migliorare produttività, qualità e competitività. Grazie alla consolidata esperienza, alla capacità di progettare soluzioni su misura e all'uso di tecnologie avanzate, REA Robotics si pone come partner affidabile per le aziende che vogliono evolvere i propri processi produttivi. La sua missione è trasformare le sfide dell'industria in opportunità concrete, accompagnando i clienti verso processi più efficienti, sostenibili e tecnologicamente all'avanguardia, capaci di crescere e adattarsi insieme alle loro esigenze.



DAL 1815 AIUTIAMO A SPEDIRE LE MERCI VERSO OGNI DESTINAZIONE

DHL GLOBAL FORWARDING ITALY

Quando il successo dipende dal commercio globale, sappiamo quanto è importante che le merci arrivino puntuali a destino. Ecco perché DHL Global Forwarding promette di offrire sempre consegne affidabili, flessibili ed efficienti da e verso ogni Paese del mondo, in totale conformità con le normative locali.

Excellence. Simply delivered.
dhl.com
infodgf.it@dhl.com





UN MONDO DI LUCE BEGHELLI

Illuminare razionalmente, limitando gli sprechi di energia

Un Mondo di Luce è il progetto Beghelli che prevede la sostituzione "a costo zero" degli impianti di illuminazione presenti negli edifici con apparecchi di nuova generazione ad altissima efficienza. Una soluzione "chiavi in mano" e "a costo zero" grazie al risparmio energetico ottenuto, garantito contrattualmente, con possibilità di ottenimento anche dei Certificati Bianchi e accesso agli incentivi legati al piano di Transizione 5.0.

Ad oggi sono stati realizzati oltre 6.750 impianti, con 1.290.000 apparecchi installati.

L'efficiamento energetico Beghelli è il risultato della combinazione di più variabili: sistemi di illuminazione con tecnologia elettronica all'avanguardia, fotosensori per compensazione con la luce naturale, comfort visivo, rilevazione presenza di persone, programmazione e gestione da remoto degli impianti.

Per industria, logistica, retail, GD, centri commerciali, uffici, ospedali, scuole, parcheggi e aree esterne.



AUDIT
ENERGETICO



CALCOLO
ILLUMINOTECNICO



ANALISI
COSTI-BENERICI



INSTALLAZIONE
SENZA PENSIERI



RISPARMIO ENERGETICO
GARANTITO



MANUTENZIONE
INCLUSA

beghelli.it | numero verde 800 626 626

Beghelli
IDEE PIENE DI VITA

Sistemi modulari altamente versatili

di Beatrice Guarnieri

DA OLTRE QUARANT'ANNI MORETTI SVILUPPA SOLUZIONI DI STAFFAGGIO E FISSAGGIO PEZZI ALL'AVANGUARDIA, CON SISTEMI A DEPRESSIONE E TECNOLOGIE MODULARI CHE UNISCONO PRECISIONE, FLESSIBILITÀ E APPLICAZIONI IN SETTORI ALTAMENTE SPECIALIZZATI COME OROLOGERIA, AEROSPACE E MOTOR RACING

Nel settore delle lavorazioni meccaniche, l'efficienza produttiva passa anche – e soprattutto – dalla qualità del sistema di staffaggio. Il corretto posizionamento ed il bloccaggio sicuro dei pezzi sulle macchine utensili incidono in modo determinante su precisione, tempi ciclo, ripetibilità e sicurezza del processo. In un mercato sempre più orientato alla personalizzazione, alla riduzione dei tempi di attrezzaggio e alla massima affidabilità, i sistemi modulari di bloccaggio rappresentano oggi una leva strategica per aumentare competitività e flessibilità operativa.

È in questo ambito che si colloca Moretti, azienda fondata a Villa Guardia (Co) nel 1979 da Dario Moretti, con una specializzazione iniziale nelle lavorazioni meccaniche di precisione. «Proprio dall'esperienza maturata in officina è nata l'intuizione di sviluppare un sistema modulare proprietario per lo staffaggio dei pezzi su macchine utensili, capace di rispondere in modo concreto alle esigenze quotidiane della produzione. Nel corso degli anni, l'azienda ha affiancato alla competenza manifatturiera un percorso costante di evoluzione tecnologica» spiega Francesco Moretti, sotto la cui guida la struttura si è progressivamente trasformata in una realtà all'avanguardia, investendo in macchinari evoluti, nell'impiego di materiali performanti e nell'ottimizzazio-



Francesco Moretti, alla guida dell'omonima azienda

ne dei processi produttivi. Un approccio che ha consentito di coniugare tradizione e innovazione, mantenendo saldo il legame con la meccanica di precisione ma ampliando l'offerta verso soluzioni ad alto valore aggiunto. «I primi sistemi proposti sul mercato erano caratterizzati da elementi base di varia geometria, da cubi, spalle e da squadre disponibili in versione rettificata o fresata dove il bloccaggio avveniva meccanicamente mediante una serie di apposite staffe, morse e morsetti vari. In questa linea, che ancora oggi viene proposta con successo ai clienti, ha trovato sempre maggiore spazio il Grani-sint, un materiale che offre le caratte-

ristiche meccaniche della ghisa ad un peso inferiore dell'alluminio garantendo anche un maggior smorzamento delle vibrazioni».

Con un'area produttiva coperta di 3.500 m2 e circa 35 addetti, Moretti è partner strategico e fidelizzato di importanti gruppi industriali grazie all'avanguardia tecnologica dei propri processi produttivi e ai livelli qualitativi raggiunti negli anni: per ogni particolare la precisione è garantita dalla presenza di tre diversi laboratori metrologici costituiti da 6 macchine di misura tridimensionali cnc dotate di diverse tecnologie inclusa la scansione laser, che permettono di corredare ogni pezzo con i relativi certificati dimensionali, garantendo così ai propri clienti la certificazione di tutti i requisiti del prodotto.

«Ma la vera chiave per soddisfare le esigenze dei clienti è stata l'innovazione tramite i sistemi di fissaggio a depressione che sfruttano le potenzialità della tecnologia del vuoto (vacuum power) per bloccare pezzi: di materiale amagnetico, di spessore molto contenuto (anche sotto il millimetro), di forme complesse che richiedono la lavorazione su 5 facce. Con questa nuova sfida siamo riusciti ad abbracciare con successo molti nuovi settori industriali quali l'occhialeria, l'aerospazio e il motor racing nonché nuovi mercati con installazioni in tutto il mondo dal Canada all'India al Giappone».

Anche nell'ambito dei piani a depressione, Moretti propone una gamma articolata di soluzioni pensate per rispondere a esigenze produttive differenti. Il piano a depressione standard rimane ancora oggi la configurazione più apprezzata, grazie alla sua affida-

bilità e alla facilità di integrazione nei processi di lavorazione.

Accanto a questa soluzione tradizionale sono stati sviluppati sistemi più evoluti, come il piano a microfori, particolarmente indicato per il bloccaggio di pezzi con spessori molto ridotti, dove è fondamentale garantire una distribuzione uniforme della forza di aspirazione per evitare deformazioni.

Un ulteriore passo in avanti è rappresentato dal sistema Millerighe, progettato per aumentare la flessibilità operativa attraverso l'utilizzo di diversi tappetini o piani martire intercambiabili. Questa configurazione consente di adattare rapidamente il piano alle diverse geometrie dei pezzi, riducendo i tempi di attrezzaggio e ampliando le possibilità applicative. Al vertice della gamma si colloca il Totalblock, sintesi delle tecnologie sviluppate dall'azienda: un unico piano che combina la tecnologia a depressione con il sistema a reticolo Moretti, completo di bussole e filetti riportati. Una soluzione che integra bloccaggio a vuoto e fissaggio meccanico, offrendo la massima versatilità e consentendo di affrontare lavorazioni complesse con un unico sistema modulare. «Proprio in questo ambito si è recentemente svolta un'importante fase di sviluppo del prodotto con la collaborazione del Politecnico di Milano; si è infatti creato un team di lavoro congiunto che ha sviluppato un'app che consente un veloce e affidabile dimensionamento di tutti gli elementi del sistema a depressione, permettendoci di garantire il nostro prodotto evitando sovradimensionamenti e quindi anche con un risparmio economico. Inoltre in un primo

momento l'app avrà la funzione di fornire risposte più veloci e mirate ma nella seconda fase di sviluppo permetterà direttamente ai clienti di inserire le proprie necessità e avere risposte in tempi quasi immediati».



I VANTAGGI PER LE AZIENDE

Con quasi cinquant'anni di esperienza e una gamma articolata di soluzioni modulari, Moretti garantisce sistemi di staffaggio sicuri, rapidi e flessibili. L'obiettivo è consentire alle aziende clienti di ridurre i tempi di attrezzaggio, migliorare la stabilità del pezzo e adattarsi con agilità a produzioni sempre più variabili e specializzate. In un contesto industriale caratterizzato da ritmi serrati e crescente complessità, la capacità di assicurare affidabilità e versatilità rappresenta un elemento distintivo che ha consolidato la reputazione dell'azienda nel panorama della meccanica avanzata.

La nuova generazione guida la crescita sostenibile

di Beatrice Guarnieri

CON MARCO BEDOGNI ALLA PRESIDENZA, BEAR PLAST RAFFORZA IL CORE BUSINESS NELLO STAMPAGGIO A INIEZIONE E PUNTA SU CONSULENZA TECNICA ED ECO DESIGN PER ACCOMPAGNARE I CLIENTI VERSO UN'INDUSTRIA SEMPRE PIÙ EFFICIENTE E CIRCOLARE

Il settore della trasformazione delle materie plastiche rappresenta oggi un ambito strategico per numerose filiere industriali, dall'automotive all'elettrotecnica, fino al packaging e ai beni di consumo. In un contesto in cui innovazione tecnologica, personalizzazione e sostenibilità sono diventate leve competitive fondamentali, le aziende sono chiamate a coniugare competenza tecnica, visione industriale e responsabilità ambientale.

In questo scenario si inserisce Bear Plast, realtà di Reggio Emilia con oltre cinquant'anni di esperienza nella progettazione e realizzazione di componenti tecnici in plastica attraverso lo stampaggio a iniezione. Fondata nel 1975 da Arturo Bedogni, l'azienda ha costruito nel tempo un solido know-how nella lavorazione di tutti i principali tecnopolimeri, offrendo soluzioni su misura e affiancando i clienti in ogni fase del processo, dalla progettazione alla produzione.

«Negli anni Bear Plast ha ampliato il proprio approccio, integrando una consulenza specializzata in eco design con l'obiettivo di sviluppare prodotti sempre più efficienti e sostenibili, riducendo l'impatto ambientale e ottimizzando l'utilizzo delle risorse» spiega Marco Bedogni, con la cui recente nomina alla presidenza si apre una nuova fase nel

percorso dell'azienda.

Cosa rappresenta per lei l'assunzione della presidenza di Bear Plast?

«Ho assunto la presidenza di Bear Plast all'inizio di quest'anno, completando un percorso di ricambio generazionale avviato ormai da un decennio. Dopo una transizione costruita con gradualità e in coincidenza con il traguardo dei cinquant'anni dalla fondazione dell'azienda, per me è stato naturale assumere questa responsabilità, nel segno della continuità e dell'evoluzione.

Il ringraziamento a mio padre potrebbe sembrare scontato, ma per me non lo è: mi ha dato l'opportunità di crescere professionalmente in un contesto privilegiato, permettendomi di formarmi in modo continuo e di sperimentare, con autonomia e responsabilità, il mio ruolo di imprenditore di seconda generazione. Ho potuto dare il mio contributo all'azienda in modo libero e consapevole, accompagnandone l'evoluzione passo dopo passo».

Che impronta darà al suo percorso?

«Continuerò sull'onda degli ultimi anni. L'impronta che ho voluto rafforzare negli ultimi anni, dopo una fase di diversificazione, è stata quella di riportare l'attenzione sul nostro core business, investendo in

un progressivo rinnovamento dell'organizzazione e degli impianti. Oggi questo percorso è fortemente orientato alla riduzione dell'impatto ambientale, con scelte tecnologiche e produttive coerenti con una visione industriale più sostenibile. Consulenza, servizio e qualità restano i nostri pilastri. È su queste basi che accompagniamo i clienti in percorsi concreti di innovazione "green", proponendo soluzioni che spaziano dal metal replacement all'utilizzo di materiali a ridotto impatto ambientale, senza compromessi in termini di performance. Bear Plast è e resta una Pmi: proprio per questo deve continuare a fare leva su competenza, innovazione e flessibilità per affrontare mercati sempre più complessi e incerti. Credo fermamente che, al di là delle strategie, la vera differenza la facciano le persone. Per questo ringrazio i collaboratori senior, che rappresentano l'anima e la memoria dell'azienda; i giovani, che portano entusiasmo e nuove energie; i clienti, che hanno rinnovato la loro fiducia nella nostra continuità familiare; e i partner fornitori, anelli imprescindibili della nostra catena del valore e del nostro approccio "glocal", radicato nel territorio ma aperto al mondo».

Qual è oggi il valore aggiunto di

Bear Plast sul mercato?

«Oggi la differenza competitiva si gioca sempre più sulla capacità di offrire non solo un prodotto, ma una competenza tecnica evoluta e una visione progettuale orientata al futuro. In questo ambito, Bear Plast



Marco Bedogni, presidente di Bear Plast

punta a distinguersi attraverso un servizio di consulenza altamente specializzato sulle applicazioni plastiche, supportando i clienti nella scelta e nell'impiego dei più diversi tecnopolimeri in funzione delle specifiche esigenze meccaniche, termiche e prestazionali.

L'azienda affianca i partner fin dalle prime fasi di sviluppo, analizzando geometrie, spessori, performance richieste e cicli di vita del prodotto, con l'obiettivo di ottimizzare materiali e processi produttivi. A questo si affianca un approccio strutturato all'eco design, che consente di ripensare i componenti in chiave sostenibile: dalla riduzione del peso e dei consumi di materia prima, alla selezione di polimeri riciclabili o a minore impatto ambientale, fino alla progettazione orientata alla durabilità e alla fine vita del prodotto. L'obiettivo è accompagnare concretamente i clienti in un percorso di innovazione responsabile, contribuendo alla riduzione dell'impatto ambientale dei loro articoli senza compromettere qualità, funzionalità e competitività sul mercato».

OBIETTIVO, ECONOMIA CIRCOLARE

Eco design significa progettare con un approccio integrato, intervenendo su materiali, geometrie e processi per ridurre al massimo l'impatto ambientale senza compromettere qualità e prestazioni. Non è un singolo intervento tecnico, ma una visione che coinvolge l'intero ciclo di sviluppo del prodotto. Oltre alla riduzione del peso dei componenti, Bear Plast ottimizza i processi produttivi, ad esempio attraverso l'uso di sistemi a canale caldo per diminuire scarti ed energia, e offre un'ampia gamma di materiali: riciclati, da fonti rinnovabili, biodegradabili o compostabili. Particolare attenzione è dedicata anche al fine vita e al "design for disassembling", in un'ottica concreta di economia circolare.



Una roadmap ambiziosa

UNA FORTE ACCELERAZIONE SULL'INTERNAZIONALIZZAZIONE, IN PARTICOLARE VERSO GLI STATI UNITI, GUARDANDO OLTRE L'ORIZZONTE TERRESTRE. OVERSONIC PUNTA ALLO SPAZIO

di CG

L'Italia può tranquillamente giocare un ruolo da protagonista nella robotica avanzata grazie anche al contributo di Oversonic che è l'unica realtà italiana ed europea, inserita tra i leader globali della robotica umanoide industriale accanto a colossi come Tesla. «Il nostro punto di forza», dichiara il presidente Fabio Puglia, «è la capacità di unire il know-how tecnologico a una creatività e un ingegno tipicamente made in Italy. Grande attenzione viene riservata al tema della sicurezza che ha sicuramente un grosso valore - soprattutto in ambiti strategici come quello sanitario - ma spesso è garantita con sistemi onerosi, inutilmente complicati che hanno un'evoluzione troppo lenta, rischiando di frenare la competitività del nostro ecosistema».

Oversonic nasce con una visione molto chiara sul ruolo della robotica. Qual è stata l'intuizione iniziale che ha dato origine al progetto e come si è evoluta nel tempo?

«Oversonic è nata nel 2020, in piena pandemia, da un'idea mia e del cofondatore Paolo Denti. L'intuizione è scaturita proprio in quel contesto di emergenza. Ci siamo detti che se ci fosse stato un robot a occuparsi di un semplice triage ai malati, avremmo potuto evitare moltissimi contagi tra il personale sanitario. Proprio perchè volevamo arrivare a

una macchina che fosse concretamente utile per l'uomo, il nostro focus iniziale dal medicale si è spostato sull'industriale. Questo perchè il settore manifatturiero è strutturalmente più pronto ad accogliere queste tecnologie, essendo già abituato all'uso di macchine collaborative e automazione. La macchina industriale è entrata ufficialmente sul mercato nel 2023. Successivamente abbiamo sviluppato anche il prototipo medicale, che oggi è classificato come dispositivo medico e ci aspettiamo ottenga la certificazione di dispositivo classe 2-A entro la fine dell'anno».

La vostra robotica mette al centro l'uomo. Cosa significa, concretamente, sviluppare tecnologie "human-centered" oggi?

«Mettere l'uomo al centro significa progettare una tecnologia che non sovrasta l'essere umano, ma ne estende la volontà, restando sempre al servizio della persona. Concretamente, in ambito industriale, RoBee è nato per farsi carico di quei lavori che gli esseri umani "meritano di non svolgere" perchè ripetitivi, pericolosi, faticosi o usuranti, come il picking ad alta velocità o la manipolazione di carichi. In ambito sanitario e riabilitativo, la logica è la stessa ma applicata alla cura: il robot non sostituisce il medico o l'infermiere, ma lo affianca. Si occupa della logistica, del monitoraggio o di compiti ripetitivi, permettendo al personale di dedicare più tempo alla relazione

umana e clinica con il paziente. Inoltre, viene impiegato in diverse sperimentazioni per la neuroriabilitazione e assistenza dei pazienti colpiti da ictus, Parkinson, Alzheimer. RoBee è un interprete del dialogo uomo-macchina, progettato per operare in sicurezza negli spazi condivisi e supportare le nostre capacità cognitive e operative».

In che modo l'intelligenza artificiale rappresenta un fattore abilitante per le soluzioni Oversonic e quali sono le principali sfide legate alla sua integrazione nei contesti industriali e sociali?

«L'intelligenza artificiale è il motore che rende RoBee un umanoide "cognitivo". È il fattore abilitante che gli consente di vedere e navigare lo spazio tramite algoritmi complessi, di riconoscere oggetti e persone attraverso la computer vision e di prendere decisioni in autonomia per scegliere il comportamento più efficiente. Grazie all'AI, abbiamo abbattuto le barriere tecniche di interazione: RoBee possiede un voicebot proprietario che permette di dialogare con lui in modo naturale. La sfida principale, tuttavia, rimane l'integrazione sicura in ambienti complessi. Proprio come per le auto a guida autonoma, l'AI deve garantire un'autonomia che sia certificata, affidabile e perfettamente integrata nei flussi operativi umani senza creare rischi. Inoltre, c'è una sfida culturale e formativa: dobbiamo sviluppare le giuste competenze per un'interazione efficace tra esseri umani e tecnologie AI-driven».

Quali sono i principali obiettivi futuri di Oversonic e quali traguardi strategici si è posto, nel breve e nel medio periodo, per consolidare il ruolo dell'azienda nel panorama della robotica avanzata?

«La nostra è una roadmap ambiziosa. Nel breve periodo, stiamo ac-



Fabio Puglia, presidente Oversonic

celerando sull'internazionalizzazione, in particolare verso gli Stati Uniti, un mercato molto ricettivo. Abbiamo aperto un nuovo ufficio a Los Angeles e siglato una partnership strategica con NantWorks, gruppo statunitense leader nel biotech, per accelerare la ricerca e sviluppo. Grazie a questo accordo, porteremo a breve i primi umanoidi nelle cliniche statunitensi per avviare i trial clinici. Sul fronte industriale, abbiamo recentemente firmato un accordo storico con STMicroelectronics per integrare RoBee nei loro stabilimenti produttivi a livello globale, partendo da Malta. Nel medio periodo, guardiamo oltre l'orizzonte terrestre: l'innovazione che abbiamo in programma per il 2026 riguarda lo spazio. Stiamo lavorando per applicare la nostra robotica cognitiva alle missioni di esplorazione lunare e al supporto delle infrastrutture per il Lunar Gateway. Il nostro obiettivo finale è consolidare la transizione dalla sperimentazione alla vendita su larga scala, generando valore reale sia in fabbrica sia in corsia».



ROBEE

È nato per farsi carico di quei lavori che gli esseri umani "meritano di non svolgere" perchè ripetitivi, pericolosi, faticosi o usuranti, come il picking ad alta velocità o la manipolazione di carichi

La metallurgia delle polveri

UNA STORIA DI ECCELLENZA NELLA PRODUZIONE DI COMPONENTI MECCANICI COMPLESSI, PIONIERA NELLA SINTERIZZAZIONE E NELL'ADOZIONE DI TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA PER QUALITÀ, EFFICIENZA E SOSTENIBILITÀ. IL TITOLARE ANGELO CANALI RACCONTA IL PERCORSO DI STAME

di BG

La sinterizzazione è una delle tecnologie più evolute e versatili nel panorama della produzione meccanica moderna. Permette di ottenere un componente capace di coniugare geometrie complesse, alta precisione dimensionale e ottimizzazione dei costi, con un utilizzo efficiente della materia prima e scarti ridotti al minimo. «Proprio per questo rappresenta una tecnologia strategica per la produzione in serie, particolarmente apprezzata nei settori in cui affidabilità, ripetibilità e competitività economica rappresentano fattori determinanti - spiega Angelo Canali, titolare della Stame di Arosio (Co) -. Fin dalle origini, nel 1970, abbiamo puntato con decisione sulla metallurgia delle polveri, specializzandoci nella produzione di componenti meccanici ottenuti mediante pressatura e sinterizzazione».

Negli anni Stame ha consolidato un know-how specifico nella realizzazione di particolari a geometria complessa e con un alto livello di precisione dimensionale, rispondendo alle esigenze di produzioni in grande serie. Quali sono i vostri settori di punta?

«Oggi operiamo in molti ambiti della produzione meccanica: dalle serrature agli elettrodomestici, dal motociclo all'indotto automobilistico, fino a settori come il giardinaggio, l'ingranaggeria, i motori, il tessile, l'hobbistica e l'elettrico. Questa diversificazione non racconta solo la versatilità delle nostre

risorse ma anche il percorso che abbiamo costruito con passione e impegno, giorno dopo giorno, per diventare un'organizzazione solida e capace di rispondere alle esigenze più varie dei nostri clienti. Fin dai primi anni di attività, la nostra crescita è stata costante. Abbiamo investito continuamente nel nostro stabilimento, nell'ammodernamento degli impianti e nell'aggiornamento dell'asset produttivo, seguendo un percorso di sviluppo progressivo ma sempre determinato.

Grazie a questa strategia, l'azienda è riuscita a rafforzare la struttura industriale e a diventare un partner affidabile, capace di offrire componenti meccanici in serie con qualità e puntualità. Non dimenticando, però, che la continuità della gestione familiare, unita a una visione orientata allo sviluppo tecnologico, ha rappresentato uno degli elementi chiave del successo aziendale».

In che modo Stame si è distinta come realtà pionieristica nello sviluppo di forni dedicati alla sinterotempra e ai trattamenti ad alta temperatura?

«Superando i tradizionali cicli in atmosfera endogas a 1120°C, abbiamo introdotto soluzioni tecnologicamente più avanzate, utilizzando quattro forni di sinterizzazione in atmosfere controllate di azoto/idrogeno di cui uno in idrogeno al 100 per cento, fino a 1350°C. Questo salto qualitativo ci ha permesso di migliorare le caratteristiche meccaniche dei componenti, aumentare l'affidabilità e ampliare i campi di applicazione dei materiali sinterizzati,

offrendo ai nostri clienti soluzioni sempre più performanti e affidabili.

Un'altra scelta strategica che rende Stame una realtà unica in Italia è la gestione completamente interna dell'impregnazione in resina. Il controllo diretto dell'intero processo consente infatti di monitorare costantemente i parametri sviluppati specificamente per il sinterizzato, così da garantire la perfetta tenuta in pressione dei componenti e standard qualitativi elevati anche nei successivi trattamenti galvanici. Un'integrazione produttiva che si traduce in maggiore affidabilità, tempi ottimizzati e qualità certificabile lungo tutta la filiera».

A partire dal 2010 avete inoltre intrapreso una concreta transizione energetica e tecnologica, quali sono stati i principali investimenti in questo senso?

«Abbiamo investito nell'introduzione di presse elettriche di ultima generazione che, oltre a consumare meno energia rispetto ai sistemi tradizionali, ci permettono di realizzare componenti con geometrie complesse e precisione elevata. Grazie a più assi indipendenti e controllabili, garantiamo cicli di pressatura più accurati, maggiore ripetibilità e standard qualitativi superiori, confermando il nostro ruolo di realtà tecnologicamente all'avanguardia nel settore del sinterizzato. Nel 2023, inoltre, abbiamo compiuto un importante salto tecnologico ampliando il nostro parco macchine con l'acquisizione di una pressa elettroidraulica da 160 tonnellate di forza di pressatura, un impianto unico



Angelo Canali, titolare di Stame

al mondo per caratteristiche costruttive e prestazionali. Questo investimento ha aumentato la nostra capacità produttiva e la precisione operativa. Il percorso di innovazione è proseguito nel novembre 2025 con l'introduzione di una seconda pressa elettrica da 80 tonnellate. Affiancandola alle nostre presse elettriche da 50 e 16 tonnellate già operative, abbiamo raggiunto un totale di cinque unità elettriche, completando un parco macchine di 42 presse e rafforzando significativamente la flessibilità produttiva, l'efficienza energetica e la competitività della nostra azienda. Grazie a questo potenziamento, Stame può continuare a garantire soluzioni tecnologicamente avanzate, affidabili e di alta qualità, confermandoci leader nel settore dei metalli sinterizzati».



ALL'AVANGUARDIA NELLA SOSTENIBILITÀ

La tecnologia di Stame è intrinsecamente sostenibile. Il processo di pressatura e sinterizzazione, a differenza di altre lavorazioni come l'asportazione di truciolo, non genera scarti: quasi tutta la materia prima, ovvero la polvere metallica, viene trasformata in componenti meccanici. In questo senso, la tecnologia utilizzata anticipa i principi dell'additive manufacturing. Entro il 2026 è prevista l'installazione di un impianto fotovoltaico da oltre 1 MW di potenza, che consentirà una riduzione di oltre 500.000 kg di CO₂ all'anno e una diminuzione dei consumi energetici superiore al 30 per cento. Questi interventi confermano come l'innovazione tecnologica in Stame vada di pari passo con la sostenibilità, rendendo l'azienda all'avanguardia non solo per precisione e complessità dei prodotti, ma anche per la responsabilità ambientale.

T+TISSOT
FOCUS FORWARD



TISSOT T-TOUCH CONNECT SPORT



syngenta

DA QUI, IL FUTURO È MERAVIGLIOSO

Da 25 anni Syngenta guida l'innovazione in agricoltura, per scoprire dove è possibile fare la differenza e accompagnare le imprese di domani

Grazie all'impegno dei nostri ricercatori, agronomi e innovatori, abbiamo sviluppato tecnologie d'avanguardia per ottimizzare il lavoro degli agricoltori e garantire la sicurezza alimentare alle generazioni future. Dalle sementi di precisione a prodotti più sostenibili per la difesa delle colture, fino alle soluzioni digitali che stiamo mettendo a disposizione delle aziende agricole, il nostro lavoro ha già apportato cambiamenti che sono sotto gli occhi di tutti. Continueremo a investire in ricerca. Perché per Syngenta l'innovazione non è solo ciò che facciamo: è il nostro modo di vedere il mondo.

La continuità che guarda al futuro

DALLA MECCANICA DI PRECISIONE ALL'INNOVAZIONE LASER: MEC AROUND SRL COMBINA ECCELLENZA NELLE LAVORAZIONI MECCANICHE E INNOVAZIONE TECNOLOGICA CON I LASER DI POSIZIONAMENTO A MARCHIO LASERTECH, OFFRENDO SOLUZIONI SU MISURA CHE UNISCONO PRECISIONE, AFFIDABILITÀ E PRODOTTI PROPRIETARI AD ALTO VALORE AGGIUNTO

di BG

Nel panorama manifatturiero italiano, la meccanica di precisione continua a rappresentare uno dei pilastri della competitività industriale. In un contesto segnato da filiere sempre più integrate, automazione crescente e richiesta di soluzioni su misura, le imprese del settore sono chiamate a coniugare qualità produttiva, flessibilità e capacità di innovazione. Non basta più essere semplici fornitori: il mercato premia realtà in grado di affiancare il cliente con competenze tecniche, rapidità esecutiva e prodotti proprietari ad alto valore aggiunto. È in questo scenario che si inserisce Mec Around, azienda di Zoppola (Pn) che fino a dicembre 2025 operava con la denominazione Agnolin&Brusadin, realtà industriale con radici solide che affondano nel 1987. Il recente cambio di proprietà e il rebranding non hanno segnato una discontinuità sostanziale nel percorso industriale.

«Il cambio di nome segna l'inizio di una nuova fase evolutiva, non una nuova nascita ma una nuova fase strategica, mantenendo però solide radici in un'esperienza consolidata nella meccanica conto terzi e aprendo al contempo a una visione più ampia e orien-

tata al mercato. L'azienda sviluppa oggi due linee di business distinte ma complementari, con un fatturato che si aggira sui 3,5 milioni di euro e occupa 22 addetti. La prima, cuore storico dell'attività, riguarda le lavorazioni meccaniche e assemblaggi. Si tratta di un comparto fondato su competenze tecniche, precisione esecutiva e capacità di rispondere a commesse diversificate, offrendo lavorazioni affidabili e conformi agli standard richiesti dai clienti industriali. Accanto a questa attività si è sviluppato un secondo ambito strategico: la progettazione e vendita di laser di posizionamento a marchio Lasertech, interamente prodotti internamente. Attraverso Lasertech, Mec Around non si limita alla produzione su disegno, ma propone soluzioni proprietarie pensate per migliorare l'efficienza e la precisione nei processi produttivi dei propri clienti» spiega l'amministratore unico Roberto Ostan.

La coesistenza di lavorazioni meccaniche e prodotto a marchio proprio definisce l'identità attuale di Mec Around: da un lato la solidità di un partner manifatturiero affidabile, dall'altro la spinta verso l'innovazione tecnologica e la differenziazione. Un equilibrio che consente all'azienda di presidiare sia il mercato tradizionale della subfornitura sia quello, più dinamico, delle soluzioni tecniche ad alto contenuto specialistico.

Il marchio Lasertech si è affermato nel tempo come realtà specializzata nella

produzione di laser puntatori per applicazioni industriali e professionali, diventando rapidamente uno strumento essenziale nei processi produttivi dei più diversi settori. La costante ricerca di efficienza e precisione ha reso indispensabile l'uso dei laser di posizionamento per ottimizzare tempi di lavoro e garantire una precisione senza compromessi. Questa divisione propone una gamma completa di moduli laser per posizionamento e visione, con standard di qualità elevatissimi sia nella componentistica che nella cura dei dettagli. Tutto il processo produttivo è made in Italy e assicura prestazioni affidabili e durature anche in ambienti complessi, caratterizzati da polvere, umidità o condizioni operative critiche.

«Garantiamo tempi di risposta rapidi, lead time ridotti e la possibilità di sviluppare soluzioni personalizzate per applicazioni su misura, confermando l'azienda come partner strategico per chi cerca precisione e affidabilità nella produzione industriale. L'officina meccanica di Mec Around si distingue infatti per un approccio integrato alla produzione, in cui progettazione, flessibilità e capacità operativa convergono per garantire soluzioni su misura per i clienti. Al centro dell'organizzazione vi è un ufficio tecnico interno dedicato allo sviluppo di attrezzature e sistemi di automazione, che consente di tradurre rapidamente le esigenze progettuali in soluzioni operative efficienti. La struttu-



ra si caratterizza per un elevato grado di flessibilità e versatilità: è in grado di gestire lavorazioni su diversi tipi di materiali, affrontando sia piccolissimi lotti, composti anche da un solo pezzo, sia produzioni di media e grande serie. Le capacità di tornitura e fresatura si integrano per offrire una gamma completa di lavorazioni meccaniche, garantendo precisione e continuità anche in contesti produttivi complessi». Particolarmente rilevante è la capacità di garantire tempi di consegna estremamente rapidi, anche per commesse personalizzate o su misura, senza compromettere la qualità dei componenti. Questa combinazione di progettazione interna, flessibilità produttiva e gestione di lotti variabili rende Mec Around un partner affidabile per applicazioni industriali diversificate, con la possibilità di rispondere rapidamente alle esigenze di mercato e dei clienti più esigenti. •

Laser di posizionamento Lasertech di Mec Around



QUALITÀ, AFFIDABILITÀ E PRESTAZIONI

In un mercato globale sempre più competitivo, dove ci si confronta con player di grandi dimensioni, la strategia di crescita si fonda su un approccio integrato che unisce eccellenza del prodotto e servizio personalizzato. Sia nelle lavorazioni meccaniche sia nella divisione Lasertech, l'obiettivo di Mec Around è offrire soluzioni capaci di coniugare qualità, affidabilità e prestazioni elevate. La velocità di risposta alle richieste del cliente, un lead time estremamente ridotto e la capacità di realizzare prodotti speciali su misura rappresentano elementi distintivi del modello operativo. Questa combinazione consente di soddisfare esigenze personalizzate, di gestire commesse complesse o urgenti e di garantire al contempo standard elevati nella produzione di componenti meccanici e dispositivi laser, consolidando la reputazione dell'azienda come partner affidabile e versatile in diversi contesti industriali.

Una perfetta sinergia tra persone e tecnologie

di Bianca Raimondi

IL GRUPPO TXT GUIDA LA TRASFORMAZIONE DIGITALE NEI SETTORI AD ALTA COMPLESSITÀ, DIVENTANDO UN PUNTO DI RIFERIMENTO INTERNAZIONALE PER GRANDI ORGANIZZAZIONI PUBBLICHE E PRIVATE NEI SETTORI PIÙ SFIDANTI

Protagonista del panorama internazionale del software e del digital engineering, TXT è una società internazionale quotata alla Borsa Italiana, fondata nel 1989 e oggi punto di riferimento per l'innovazione digitale di grandi organizzazioni pubbliche e private. «Attraverso una rete strutturata di aziende specializzate e centri di competenza, TXT offre tecnologie e consulenza end-to-end, coprendo l'intera catena del valore digitale: dalla definizione della strategia e dalla progettazione dei processi, allo sviluppo software, fino alla validazione e all'integrazione di sistemi safety-critical e mission-critical» spiega Michele Capiluppi, a capo della divisione Embedded Systems del Gruppo TXT. L'approccio del Gruppo milanese si fonda sulla combinazione di innovazione, eccellenza ingegneristica e profonda conoscenza dei domini applicativi, con l'obiettivo di fornire soluzioni scalabili e sostenibili in grado di supportare l'evoluzione e la competitività delle organizzazioni in un mercato sempre più digitale.

«Nel contesto industriale attuale, la competitività delle aziende dipende sempre più dalla capacità di costruire un ecosistema digitale integrato, in cui creatività umana, sostenibilità e personalizzazione dei processi si bilanciano in modo armonico con l'innovazione tecnologica - spiega Mirco Mariani, managing director di TXT Industrial -. Questo approccio, che mette al centro la sinergia tra persone e tecnologia, è il cuore del-



LA SFIDA ATTUALE

Gestire il duplice binario della trasformazione digitale e del change management, accompagnando non solo l'evoluzione tecnologica, ma anche le persone che ne saranno protagoniste

la strategia di TXT, che si propone come partner di riferimento nell'innovazione digitale industriale. Il nostro impegno va oltre la semplice adozione di nuovi strumenti: accompagniamo le aziende in un percorso di evoluzione che include la riprogettazione dei processi, la valorizzazione delle competenze e l'ottimizzazione delle strategie operative, con l'obiettivo di rafforzarne in modo concreto e duraturo la competitività».

TXT si distingue per la capacità di progettare e realizzare soluzioni tecnologi-

che su misura, pensate per rispondere in modo puntuale alle esigenze specifiche di ciascun cliente e ai requisiti dei diversi contesti industriali. «L'offerta si articola in servizi di consulenza e sviluppo altamente personalizzati che coprono le principali aree della digital enterprise. La sfida che oggi l'azienda è pronta a raccogliere consiste nel gestire il duplice binario della trasformazione digitale e del change management, accompagnando non solo l'evoluzione tecnologica, ma anche le persone che ne saranno protagoniste».

La strategia di TXT pone al centro la sostenibilità di prodotto e di fabbrica, supportando le aziende nel raggiungimento di obiettivi concreti di efficienza energetica e di riduzione dei costi lungo l'intera supply chain, grazie all'adozione di tecnologie digitali di nuova generazione. Tra i punti di forza di TXT vi è anche la divisione Aerospace & Defence, che opera come partner tecnologico globale per i mercati aerospaziale, aeronautico e della difesa, fornendo soluzioni avanzate di software, system engineering e digital engineering per programmi ad alta complessità e criticità.

«L'offerta di TXT per il mercato aerospace & defence comprende una gamma completa di servizi di ingegneria, prodotti software proprietari e consulenza specializzata, progettati per accelerare l'innovazione tecnologica e garantire la piena conformità agli standard normativi e di certificazione internazionali.



Alcune tecnologie di TXT Group

La divisione mette a disposizione competenze altamente specializzate di software e system engineering per lo sviluppo e l'integrazione di complessi sistemi avionici e di missione, operando lungo l'intero ciclo di vita delle applicazioni aerospaziali» spiega Michele Capiluppi.

Forte di una consolidata esperienza, TXT adotta nei programmi aerospaziali e della difesa un approccio orientato al cliente, basato sulla realizzazione di soluzioni su misura che combinano asset tecnologici collaudati e metodologie ingegneristiche certificate. Questo modello consente di rispondere efficacemente ai requisiti più stringenti in termini di sicurezza, affidabilità e qualità. «La modularità e l'elevata capacità di integrazione delle soluzioni permettono di rispondere con flessibilità alle esigenze di settori diversi, dal machinery all'aerospazio & defence, dall'ingegneria industriale all'impiantistica. In questo contesto, il Gruppo TXT si propone come partner di riferimento per la digitalizzazione industriale, combinando soluzioni smart, consulenza ad alto valore aggiunto e una visione orientata al raggiungimento degli obiettivi di competitività e sostenibilità del futuro».

LA SUITE SMARTCONNEXT

Recentemente TXT Industrial ha presentato la suite SmartConnex, progettata secondo una logica "ready to play": una soluzione flessibile e scalabile, pensata per essere rapidamente implementabile e capace di accompagnare le imprese in un percorso di digitalizzazione efficace, progressivo e orientato ai risultati. La suite è composta da una serie di applicazioni modulari, pensate per digitalizzare specifici processi o funzioni aziendali. Queste applicazioni possono essere utilizzate singolarmente o in combinazione e si integrano facilmente con gli ecosistemi tecnologici già presenti in azienda, senza vincoli di lock-in.

PORSCHE X S M E G



917 Salzburg - Limited Edition

Via Leonardo da Vinci, 4 42016 Guastalla (RE) ITALY
smeg.com

L'automazione orientata al risultato

di Beatrice Guarnieri

IDEA ROBOTICS NON SI LIMITA A FORNIRE UN IMPIANTO AUTOMATIZZATO, MA COSTRUISCE UNA SOLUZIONE INGEGNERISTICA CENTRATA SUGLI OBIETTIVI INDUSTRIALI DEL CLIENTE, TRASFORMANDO L'ANALISI DEL PROCESSO IN UN PROGETTO CONCRETO E MISURABILE

Linee stratificate nel tempo, sistemi eterogenei, esigenze di flessibilità, sostenibilità ed efficienza crescono più velocemente delle strutture organizzative. Nel mondo industriale di oggi, la vera sfida non è introdurre nuova tecnologia, ma trasformarla in valore concreto e misurabile.

L'automazione efficace è quella che semplifica, non quella che aggiunge livelli di complicazione.

È da questa esigenza reale che nasce l'approccio di Idea Robotics, una società di ingegneria torinese che opera nel settore dell'automazione industriale con un'identità precisa e riconoscibile: non produce macchine standard, non propone soluzioni preconfezionate, non lavora su catalogo. Il suo posizionamento è chiaro: progettare e sviluppare sistemi su misura, costruiti attorno a obiettivi produttivi definiti e misurabili. «In un mercato in cui molte aziende tendono a proporre piattaforme modulari adatte alle esigenze del cliente, noi abbiamo scelto un percorso diverso. Ogni progetto nasce da un'analisi approfondita del processo produttivo, delle criticità operative, dei vincoli tecnici e delle performance attese. L'automazione non viene pensata come un prodotto da inserire in fabbrica, ma come una soluzione ingegneristica da modellare attorno al contesto reale in cui dovrà operare. È un approccio che richiede competenze trasversali e un'elevata capacità progettuale, ma che consente di ottenere risultati mirati in termini di produttività, qualità e affidabilità» spiega il direttore



generale Giulio Castelli.

L'azienda integra competenze in robotica industriale e collaborativa, sistemi di visione, controllo del movimento, sviluppo software e interconnessione digitale, affrontando applicazioni ad alto contenuto tecnico e spesso non convenzionali. La complessità non rappresenta un limite, bensì l'ambito naturale di intervento. Che si tratti di linee produttive con layout vincolati, processi ad alta variabilità o cicli che richiedono precisione e ripetibilità elevate, l'obiettivo rimane sempre lo stesso: trasformare un'esigenza tecnica in un sistema automatizzato coerente, performante e integrato. «Il valore distintivo di Idea Robotics risiede proprio nella sua capacità di agire come partner ingegneristico. Non un semplice fornitore di impianti, ma un interlocutore tecnico che affianca il cliente nella definizione degli obiet-

tivi, nella valutazione delle alternative e nella costruzione della soluzione più efficace. Ogni impianto è il risultato di una progettazione meccanica, elettrica e software sviluppata in modo coordinato, con particolare attenzione alla solidità nel tempo, alla manutenzione e alla scalabilità futura. In un contesto industriale in cui l'automazione è sempre più centrale per la competitività, Idea Robotics si colloca nella fascia delle engineering company ad alto valore aggiunto, rivolgendosi a imprese che cercano non semplicemente una macchina, ma un vantaggio operativo concreto. La differenza sta proprio qui: non adattare il processo alla tecnologia disponibile, ma costruire la tecnologia intorno al processo, con l'obiettivo di generare efficienza reale e misurabile».

Ogni progetto dell'azienda prende forma da una domanda tanto semplice quanto strategica: dove si genera realmente valore e dove, invece, si disperdono tempo, risorse ed efficienza? È in questa fase di lettura critica del processo che si definisce la direzione dell'intervento.

Vengono analizzati flussi, colli di bottiglia, margini di miglioramento, variabilità operative e criticità qualitative. L'obiettivo non è automatizzare in modo generico, ma intervenire in modo mirato sui punti che incidono concretamente su produttività, qualità e competitività. A partire da questa analisi prende forma una soluzione progettata in modo integrato. Da qui prende forma una solu-

zione che integra meccanica, elettrica, software Plc e Pc industriale, sistemi di visione e controllo, fino alla realizzazione e al collaudo interno dell'impianto.

Il risultato finale è un'automazione pensata per funzionare nel tempo. Impianti progettati per essere affidabili, mantenibili, adattabili a nuove esigenze produttive. Un approccio particolarmente efficace nei contesti brownfield, dove l'obiettivo non è sostituire tutto, ma migliorare l'esistente: aumentare la produttività, ridurre gli scarti, recuperare efficienza energetica, rendere leggibili e governabili processi che spesso non lo sono più. Un altro elemento distintivo è l'integrazione nativa tra hardware e software. In Idea Robotics il software non è un accessorio, ma il cuore del sistema. Le architetture di controllo permettono di far dialogare Plc, Pc industriali, visione artificiale e sistemi gestionali, offrendo al cliente una visione chiara del processo e strumenti concreti per prendere decisioni operative. «In questo modo cerchiamo di incarnare un modello di automazione orientato ai risultati, in cui la tecnologia è un mezzo e non il fine e l'ingegneria torna a essere il vero elemento distintivo. Per le imprese che cercano soluzioni concrete, misurabili e sostenibili, è un approccio che trasforma la complessità produttiva in un autentico vantaggio competitivo». •

UN'ORGANIZZAZIONE EFFICIENTE

Accanto alla progettazione, Idea Robotics integra un'officina interna e un servizio di assistenza strutturato, completando la propria offerta con una filiera tecnica diretta e controllata. Questa organizzazione consente tempi di intervento rapidi, responsabilità ben definite e continuità operativa, riducendo al minimo le interruzioni produttive. Per il cliente significa non dover coordinare una rete di fornitori diversi, ma poter contare su un unico interlocutore tecnico che segue l'impianto in ogni fase, dalla realizzazione alla manutenzione, lungo l'intero ciclo di vita.



Giulio Castelli, direttore generale di Idea Robotics



Nata nel 1954, la ditta MEBER Srl ha iniziato la sua attività nel settore delle segatrici verticali per il taglio del legno, prima semiautomatiche, poi anche in automatico. Nel tempo ha aggiunto alla sua gamma le segatrici verticali per il taglio di materiali come leghe in alluminio, bronzo, ghisa ecc. Da oltre 35 anni ha iniziato la produzione anche di una nuova serie di segatrici orizzontali a doppia colonna per il taglio di acciai e leghe speciali.

Esegue inoltre macchine speciali e linee di taglio per pannelli sandwich.

L'azienda occupa circa 12 addetti ed è situata in uno stabile di 3200 mq. coperti su un'area di oltre 8500 mq. La progettazione, la lavorazione e il montaggio delle macchine avvengono tutti all'interno della ditta. Da anni MEBER Srl è specialista nella costruzione di queste macchine. Il contenimento dei costi, lo studio dello stile, la ricerca tecnologica sono gli obiettivi principali. Tutto questo le permette di garantire una scelta sicura per i suoi clienti.



Segatrice a doppia colonna **MEBER SM 620**

di questa gamma produciamo
da SM 360-420-620-900-1200-1500

Segatrice con carro per taglio alluminio

MEBER SMV 3 V



Via dell'Artigianato, 1 - 41012 Carpi (Modena) Italy
Tel. +39 059 69.35.84 (2 linee) - Fax + 39 059 642109
www.meber.com - meber@meber.com

Ottimizzare i flussi di lavoro

di Beatrice Guarnieri

SEMPLIFICARE PROCESSI COMPLESSI, RENDERE I SISTEMI PIÙ ACCESSIBILI, TRASFORMARE LA COMPLESSITÀ IN EFFICIENZA OPERATIVA. CON IDGFAB LA TECNOLOGIA DIVENTA UN CONCRETO STRUMENTO DI COMPETITIVITÀ E SVILUPPO

Non un semplice strumento operativo ma un vero acceleratore di performance. La tecnologia oggi offre alle imprese opportunità di crescita sorprendenti. Piattaforme come Sap Business Technology Platform stanno ridefinendo il modo in cui le aziende progettano, sviluppano e integrano le proprie soluzioni digitali, offrendo un ecosistema in grado di unire applicazioni, dati e analytics in un'unica architettura intelligente. «La nostra visione è stata chiara fin dall'inizio: trasformare l'utilizzo di Sap Business Technology Platform (Btp) in un reale vantaggio competitivo per le imprese, superando approcci standardizzati e valorizzando invece progettualità su misura, orientate ai risultati – spiega Nunzio Della Ragione, che ha fondato IDGFAB dopo aver maturato oltre venti anni di esperienza nel mondo Sap -. Con il nostro prodotto INDIGATE abbiamo cercato di creare una nuova user experience per semplificare la vita di chi lavora su Sap che è un gestionale importantissimo, ma è complicato da usare e quindi va semplificato. L'obiettivo è offrire soluzioni che aiutino le persone a lavorare meglio e con maggiore semplicità, soprattutto chi utilizza ogni giorno un software per svolgere le proprie attività: troppo spesso, infatti, gli strumenti aziendali risultano complessi, poco intuitivi e distanti dalle reali esigenze operative. Chi lavora ogni



Nunzio Della Ragione

giorno con un gestionale in una grande azienda sa bene cosa significa complessità: attività che, in teoria, dovrebbero richiedere pochi istanti finiscono per occupare moltissimo tempo. L'innovazione tecnologica dovrebbe semplificare il lavoro, non complicarlo».

Attraverso Sap Btp, IDGFAB progetta applicazioni accessibili da smartphone o da computer, con interfacce intuitive e familiari, simili a quelle che si utilizzano ogni giorno nella vita privata. Strumenti che non richiedono lunghi percorsi di apprendimento, perché sono pensati per essere immediati, naturali, autoesplicativi. In questo modo le persone possono svolgere le stesse attività di prima in modo più semplice, rapido e senza la necessità di dover "studiare" il software.

IDGFAB si distingue come la prima

azienda italiana interamente dedicata allo sviluppo di soluzioni e progetti su Sap Business Technology Platform, una scelta che testimonia una specializzazione verticale rara nel mercato nazionale. La piattaforma consente di estendere, integrare e personalizzare l'ecosistema Sap rendendolo più flessibile e vicino ai bisogni concreti degli utenti. Attraverso questa tecnologia è possibile creare applicazioni più intuitive, automatizzare processi complessi e mettere a disposizione informazioni chiare e immediate, migliorando sensibilmente l'esperienza quotidiana di chi lavora nei sistemi aziendali.

«Il valore del nostro approccio emerge in modo ancora più evidente nelle grandi organizzazioni, dove la complessità strutturale, il numero elevato di utenti e la stratificazione dei processi possono generare inefficienze e rallentamenti. In contesti così articolati, la semplificazione non è un dettaglio, ma diventa una necessità strategica». Grazie a soluzioni progettate su misura e a un utilizzo avanzato delle potenzialità di Sap Btp, IDGFAB contribuisce a rendere i sistemi più accessibili, i flussi di lavoro più lineari e l'interazione con la tec-

nologia più naturale, trasformando la complessità in efficienza operativa. «Siamo la prima realtà in Italia ad aver scelto di lavorare esclusivamente su Sap Btp, ma non ci limitiamo a implementare la piattaforma: sviluppiamo soluzioni proprietarie, applicazioni dedicate e integrazioni su misura che trasformano concretamente l'esperienza d'uso dei sistemi Sap. Accompaniamo organizzazioni di ogni settore nel percorso di innovazione e semplificazione dei processi gestionali, intervenendo nei nodi più strategici della trasformazione digitale. Le soluzioni sviluppate non si limitano a integrare sistemi o automatizzare attività: puntano a migliorare in modo tangibile l'esperienza di chi utilizza quotidianamente gli strumenti aziendali, rendendo il lavoro più fluido, intuitivo e veloce. Allo stesso tempo, mettono a disposizione dei manager strumenti di analytics evoluti, capaci di supportare decisioni informate e basate su dati affidabili e sempre aggiornati».

La filosofia che guida IDGFAB è semplice ma ambiziosa: la tecnologia deve essere accessibile, performante e priva di inutili complessità. Solo eliminando le barriere di utilizzo e riducendo le curve di apprendimento è possibile ottenere un impatto reale su efficienza, tempi e costi. In quest'ottica, l'innovazione non è fine a sé stessa, ma uno strumento per creare valore misurabile, migliorare le performance e rafforzare la competitività delle imprese in un mercato sempre più esigente e dinamico. •

LA VISIONE

La tecnologia deve essere accessibile, performante e priva di inutili complessità. Solo eliminando le barriere di utilizzo e riducendo le curve di apprendimento è possibile ottenere un impatto reale su efficienza, tempi e costi



TECNOLOGIE INTEGRATE

IDGFAB è in grado di integrare le soluzioni Sap con altri sistemi e applicazioni di terze parti. L'integrazione con piattaforme Crm, e-commerce e sistemi logistici favorisce una collaborazione più efficace, una condivisione dei dati fluida e una visione unificata delle informazioni aziendali. Attraverso l'interconnessione dei sistemi, IDGFAB consente di superare la frammentazione dei processi, automatizzando le attività e migliorando l'efficienza operativa. L'integrazione di tecnologie avanzate e modelli di machine learning permette inoltre di ottimizzare i flussi di lavoro, rendendoli più intelligenti e performanti. L'introduzione dell'intelligenza artificiale abilita flussi dinamici, capaci di adattarsi in tempo reale alle esigenze operative, riducendo al minimo gli errori umani e supportando decisioni più rapide e consapevoli.



S-CROSS HYBRID NEXT LEVEL SUV



TUTTO DI SERIE, **SENZA SORPRESE.**

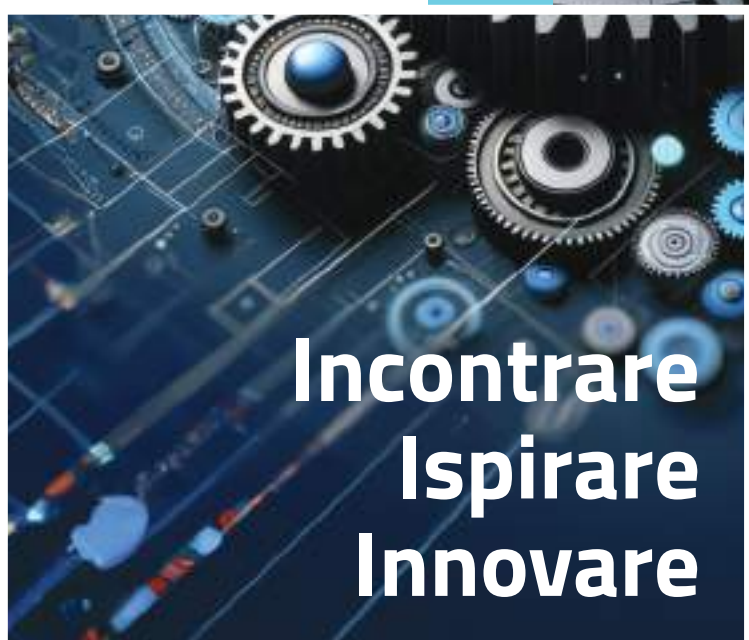
Suzuki S-CROSS Hybrid consumo ciclo combinato: da 5,4 a 6,1 l/100km (WLTP). Emissioni di CO₂: da 121 a 141 g/km. Tutti i dettagli sui vantaggi e le promozioni applicabili ai singoli modelli e la loro disponibilità sono disponibili presso le Concessionarie o sul sito [suzuki.it](https://www.suzuki.it). Le immagini delle vetture sono puramente indicative.



HYBRID ALLGRIP SUZUKI connect **3PLUS** SUZUKI (800-452625) **SUZUKI**finance **MOTUL**



BOLOGNA FIERE **4/6 MARZO 2026**
VENTIQUATTRESIMA EDIZIONE



I SALONI DELLA FIERA **MECSPE**

ADDITIVE MANUFACTURING
AUTOMAZIONE E ROBOTICA
CONTROLLO E QUALITÀ
ELETTRONICA ITALIA
EUROSTAMPI - PLASTICA,
GOMMA E COMPOSITI
FABBRICA DIGITALE
LOGISTICA
MACCHINE E UTENSILI
MACCHINE LAVORAZIONE LAMIERA
MATERIALI NON FERROSI E LEGHE
POWER DRIVE
SUBFORNITURA MECCANICA
TRATTAMENTI E FINITURE

I NUMERI DEL 2025

66.573
VISITATORI

13
SALONI
TEMATICI

92.000 m²
DI SPAZIO
ESPOSITIVO

2.100
AZIENDE
ESPOSITRICI

18
INIZIATIVE
SPECIALI

2.000 m²
MECSPE LAB -
SPAZIO INNOVAZIONE

SCANSIONA IL QR CODE, REGISTRATI E OTTieni IL BIGLIETTO D'INGRESSO

Progetto e direzione



In collaborazione con



Seguici su



In contemporanea con

