



BOLOGNA 4.0

L'ECCELLENZA

GUARDA

AL FUTURO

L'approfondimento
su investimenti,
produttività, innovazione
e opportunità per le imprese
del territorio. Così si vince
la sfida della ripresa

SIAMO PRIMI DA UN ANNO



QN

QUOTIDIANO NAZIONALE
1° PER COPIE VENDUTE IN EDICOLA

GRAZIE AI NOSTRI LETTORI

1. **QN QUOTIDIANO NAZIONALE 195.124 COPIE**
2. CORRIERE DELLA SERA 194.381 COPIE
3. LA REPUBBLICA 160.054 COPIE



VERSÒ UN'INDUSTRIA 4.0

Per cambiare pelle c'è bisogno di piani e risorse

di **MATTEO NACCARI**

SOMMARIO

Pagina 4

Camera di Commercio

Pagina 5

Confindustria

Pagina 6

Cna

Pagina 7

Assintel

Pagina 8

Confartigianato

Pagina 9

La Regione: l'assessore Palma Costi

Pagina 11

L'azienda: Ima

Pagina 13

L'azienda: G DATA

Pagina 15

L'azienda: P.E.I.

Pagina 17

L'azienda: Italtractor ITM

Pagina 19

L'azienda: CGD

Pagina 21

L'azienda Studio Boost

Pagina 23

L'azienda F.A.I. Tools

Pagina 25

L'azienda: Toyota Material Handling Italia

Pagina 27

L'azienda: Cofiter

Pagina 29

L'azienda: Webasto

Pagina 31

L'azienda: Villa Torri

RISORSE E MENTALITÀ. Solo partendo da qui si può sperare che Industria 4.0 diventi una rivoluzione. Risorse, perché senza finanziamenti, costanti nel tempo, non si può sperare che un piano così ambizioso cambi faccia al tessuto produttivo italiano. Mentalità, perché soltanto una vera presa di coscienza degli imprenditori – piccoli o grandi che siano – può aprire le mura degli stabilimenti all'innovazione. L'ultimo Governo ha spinto deciso sul piano che dovrebbe traghettare le aziende nel mondo della digitalizzazione e incentivi sono stati messi a disposizione, anche se i miliardi usciti dalle casseforti dello Stato a volte sono sembrati più parte di una concessione a pioggia che di un progetto organico e strutturato.

DETTO QUESTO, la vera incognita è proprio quella dei soldi: chi si metterà alla guida del governo continuerà a sostenere Industria 4.0? E se sì come lo farà? Con bandi o sgravi fiscali? Certo, a volte per innescare una rivoluzione basta una scintilla, ma in questo caso occorre un fuoco che arda a lungo, oltre il 2020, ultimo anno coperto dagli attuali stanziamenti. Il panorama imprenditoriale italiano, costellato appunto di piccole e piccolissime imprese, necessita infatti di tempo – molto – per cambiare pelle: un cambio di passo, e quindi di mentalità, si può ottenere solo contaminando il sistema in tutte le sue parti, partendo dalle grandi realtà, che devono essere un esempio per le piccole.

INTANTO, come raccontiamo in queste pagine, è fondamentale il ruolo delle associazioni di categoria, oltre che della Regione: devono prendere per mano le imprese in questa fase di passaggio, aiutandole a diventare più competitive mettendo il 4.0 nei propri motori. Non si riduce tutto alla sola offerta di una bussola per orientarsi nella burocrazia. Anzi. Quello che occorre sono soprattutto consigli su come e dove investire, in un'ottica di filiera, inserendo le singole realtà in un'azione di largo respiro. Missione non difficile, è bene sottolinearlo, in una regione come l'Emilia Romagna che poggia gran parte delle proprie fondamenta economiche sui distretti, un reticolato di poli produttivi che abbraccia tutto il territorio. Si vedrà, con la certezza che solo il tempo dirà se ora si è seminato bene.

il Resto del Carlino

BOLOGNA 4.0

SUPPLEMENTO AL NUMERO ODIERNO A CURA DI **Speed**Direttore responsabile: **Paolo Giacomini**Condirettore: **Beppe Boni**Caporedattore Centrale: **Massimo Pandolfi**Capocronista: **Valerio Baroncini**Inserito a cura di: **Federica Orlandi**

BOLOGNA: Via Enrico Mattei, 106 - Tel. 051 / 6033890 - 6033889 - fax 051 / 6033820
Via Gramsci, 7 - 40121 BOLOGNA - Tel. 051 / 253267 - 253281 - fax 051 / 252632

CAMERA DI COMMERCIO

ULTRANET E LA BANDA ULTRA LARGA

IL PROGETTO SPESATO DALLE CAMERE DI COMMERCIO MIRA A FAVORIRE CONOSCENZA E DIFFUSIONE DELLA CONNETTIVITÀ A BANDA ULTRA LARGA CON EVENTI INFORMATIVI

Un aiuto tangibile per investire nel 4.0

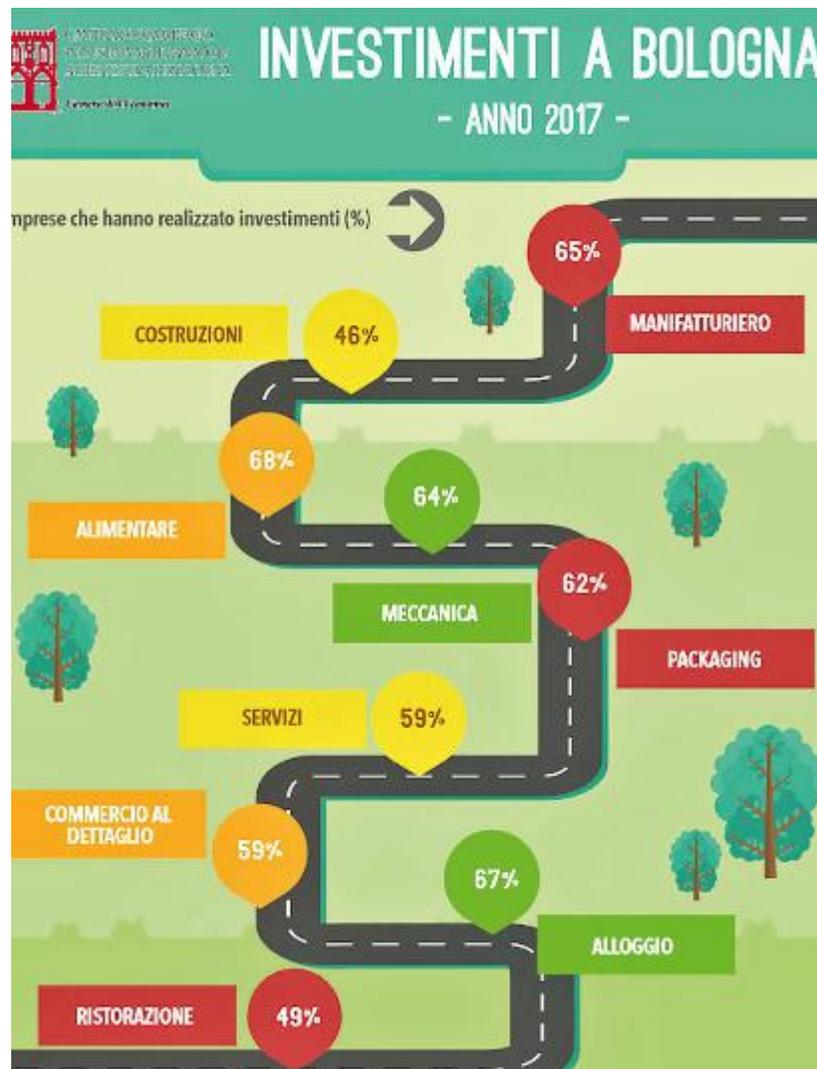
Grazie ai Voucher le imprese possono puntare ad acquisire nuove competenze

INNOVARE, INVESTIRE, essere piccole o medie imprese 4.0: la Camera di commercio di Bologna sta approntando una serie di strumenti che possono facilitare le pmi nel cogliere le opportunità che possono offrire le nuove tecnologie nella ricerca di nuovi clienti, nel rendere più efficiente il processo produttivo o la sua gestione.

Le attività della Camera di commercio di Bologna si inseriscono nell'ambito del 'Piano nazionale Industria 4.0 - Investimenti, produttività e innovazione' del ministero dello Sviluppo economico.

Le azioni a favore delle imprese sono molteplici. Come il Pid - Punto Impresa digitale: la Camera di commercio di Bologna è uno dei Punti autorizzati dal Mise, e ha l'obiettivo di fornire alle imprese, in relazione ai vari temi in cui possono essere coinvolte in materia di innovazione 4.0, attività di formazione (tecnologie abilitanti, principali applicazioni nei vari settori), informazioni (incentivi disponibili, servizi del network Industria 4.0), assistenza tecnica (valutazione del grado di maturità digitale delle imprese), mentoring (assistenza di un mentor esperto in tecnologie digitali). Oppure come il Portale dei Punti impresa digitale delle Camere di commercio, un portale web che permette di conoscere in tempo reale tutte le attività e i servizi camerale offerti dai Pid, le modalità per ottenere i voucher che le Camere di commercio mettono a disposizione delle aziende per gli investimenti nel digitale e tante altre informazioni, anche correlate ai piani governativi Industria 4.0 e Agenda digitale.

I Voucher infatti sono importi messi a bando perché siano destinati all'innovazione digitale: la Camera di Commercio, nell'ambito delle proprie funzioni e considerate le nuove competenze attribuite dalla legge di riforma del Sistema camerale, intende infatti promuovere la diffusione della cul-



tura e della pratica digitale nelle micro, piccole e medie imprese di tutti i settori del Bolognese per accrescere la loro consapevolezza sulle soluzioni possibili offerte dal digitale e sui loro benefici. A disposizione, 500mila euro a fondo perduto.

PREVISTI anche incentivi fiscali del Piano industria 4.0: per affrontare la rivoluzione digitale, il Piano offre numerosi strumenti, dalle misure fiscali a supporto degli investimenti e della spesa in ricerca e sviluppo a una serie di supporti per proporre e divulgare una nuova cultura d'impresa focalizzata sulle competenze delle Imprese 4.0. Le principali agevolazioni sono iper e superammortamento, credito d'imposta per spese di ricerca e sviluppo, incentivi per l'accesso al credito per l'acquisto o il leasing di beni strumentali.

Infine, la Camera di Commercio sposa il progetto Ultrahub - Banda Ultra Larga, promosso da Unioncamere nazionale e approvato dal Mise per favorire la conoscenza e la diffusione della connettività a banda ultra larga tra imprese, pubblica amministrazione e società civile attraverso la realizzazione di iniziative di informazione e comunicazione che da quest'anno sono realizzate dalla Camere di commercio. Il progetto si propone anche di stimolare la domanda e l'offerta, pubblica e privata, di nuovi servizi 4.0, fornendo un supporto alla digitalizzazione del Paese, in particolare in quelle aree cosiddette 'bianche', dove cioè nessun operatore privato ha previsto investimenti per i prossimi anni. Sulla base della calendarizzazione programmata dal ministero dello Sviluppo economico, l'Emilia-Romagna è tra le regioni nelle quali saranno prioritariamente realizzate le attività del progetto nazionale in virtù dell'avvenuta aggiudicazione della gara Infratel Italia Spa e dell'inizio dei lavori per la costruzione e gestione di una infrastruttura passiva a banda ultra larga nelle aree bianche della Regione.

IL SERVIZIO UNA 'MAPPA' DEL LIVELLO DI TECNOLOGIA DELLE AZIENDE

Quanto sei digitale? Si scopre con l'Assessment

LA TRASFORMAZIONE tecnologica 4.0 di un'impresa comincia col conoscere il proprio livello di maturità digitale (Digital maturity assessment). Per accompagnare le imprese in questo percorso, le Camere di Commercio hanno realizzato un modello per effettuare la mappatura della maturità digitale.

L'ASSESSMENT è una metodologia di indagine utile ad analizzare, studiando i processi interni, lo stato di maturità digitale di un'impresa e la sua capacità di implementare tecnologie abilitanti e innovazioni organizzative per modificare, efficientandolo, il proprio modello di business. Il modello utilizzato dai Pid (Punti d'impresa digitale) delle Camere di commercio è specificatamente tarato per rilevare le esigenze delle piccole e medie imprese in diversi settori produttivi (manifatturiero, servizi, agricoltura...).

IL LOGO
I Punti impresa digitale sono messi a disposizione dalle Camere di commercio per rilevare le esigenze delle imprese



Le imprese possono accedere all'assessment attraverso una duplice modalità: con il self-assessment online, possono effettuare il test di autovalutazione della maturità digitale-impresa 4.0; con l'assessment guidato, i Digital promoter appositamente formati van-

no direttamente nell'impresa a valutare con più precisione il livello di digitalizzazione e danno indicazioni sui percorsi utili in ottica Impresa 4.0.

L'ASSESSMENT digitale rappresenta, quindi, un utile e impor-

tante strumento che i Pid mettono a disposizione delle imprese per valutare la maturità digitale, per individuare le tecnologie più idonee alla propria realtà e al proprio modello di business, per fornire (dove opportuno) servizi di orientamento personalizzati verso strutture tecnologiche più specializzate, quali i Digital Innovation Hub e i Centri di competenza ad alta specializzazione (Competence center).

INOLTRE, con i voucher camerale e il Piano degli incentivi I4.0, le Camere di Commercio mettono a disposizione delle micro, piccole e medie imprese i bandi per i Voucher, dall'importo variabile, che possono essere utilizzati per la consulenza e la formazione sulle tecnologie in ambito Impresa 4.0. Si tratta di un sostegno pratico, del valore di diverse centinaia di migliaia di euro, a favore della digitalizzazione delle imprese.



I DATI

+400 per cento
IL COMMERCIO online, dal 2009 al 2017, è aumentato per le imprese di Bologna di quasi il 400 per cento. Un dato elevatissimo

+68 per cento
INVESTIMENTI a Bologna nel settore dell'Alimentare, nel 2017: la maggior parte degli investimenti è destinata a pc, software e impianti innovativi

+5 per cento
ALL'ULTIMO posto degli investimenti delle aziende nel 2017, la spesa dedicata a marchi e brevetti; al penultimo (17%) introduzione di nuovi prodotti

CONFINDUSTRIA

TECNOLOGIE, RISORSA SENZA EFFETTI COLLATERALI
BONFIGLIOLI: «LO SPETTRO DELL'EQUIVALENZA PER CUI
LE NUOVE TECNOLOGIE CANNIBALIZZANO I LAVORATORI È FALSO:
BISOGNA APPRENDERE NUOVE COMPETENZE E APPLICARLE»



SICURI
Sonia Bonfiglioli, ingegnere meccanico, è presidente e ad dell'azienda Bonfiglioli Spa ed è membro del consiglio direttivo di Confindustria Emilia area Centro (sotto, il logo)



CONFINDUSTRIA

IN BREVE

Nuovi impianti

Sull'onda della politica di Industry 4.0 del ministero dello Sviluppo economico, Bonfiglioli sottolinea: «Noto un certo ottimismo e voglia di fare, che è l'elemento portante di ogni innovazione»

Il prodotto

«I prodotti dovranno cambiare, diventare più ricchi di contenuti digitali e più 'smart' e performanti, quindi serve un grande lavoro di ricerca e sviluppo interno alle imprese»

Le misure

Confindustria Emilia sta investendo in attività legate a una corretta cultura dell'innovazione, della digitalizzazione e della fabbrica 4.0. Tra le iniziative, 'First wave tour'

Dai banchi

Secondo Bonfiglioli, «la formazione deve partire dalla scuola: le nuove generazioni devono essere formate per garantire il cambiamento epocale. Servono programmi ad hoc»

«Formazione, elemento vincente»

Sonia Bonfiglioli racconta gli assi nella manica delle imprese 4.0

DIGITALE e impresa 4.0 toccano da vicino anche le imprese di Confindustria. Che investe sempre più nella loro digitalizzazione. Lo illustra Sonia Bonfiglioli, ingegnere meccanico già presidente e ad dell'omonima azienda, e membro del consiglio direttivo di Confindustria Emilia area centro.

Bonfiglioli, come rispondono le imprese a un mondo che cambia in modo rapidissimo, mentre si fanno largo tecnologie sempre più avanzate?

«L'elemento che sottolinea il cambiamento verso una conversione digitale è sicuramente il profondo rinnovamento che aziende grandi e piccole stanno facendo in termini di impianti, sull'onda della positiva politica di industry 4.0 del ministro dello Sviluppo economico Carlo Calenda. Ritrovo un certo ottimismo e una voglia di fare che è l'elemento portante di ogni innovazione di impresa. Anche i prodotti dovranno cambiare, diventare più ricchi di contenuti digitali, diventare più 'smart', più performanti, quindi grande lavoro di ricerca e sviluppo interno».

Come supporta Confindustria Emilia le aziende che stanno affrontando questa 'sfida' che è la digitalizzazione?

«Confindustria Emilia sta inve-

stando in modo consistente in attività legate a una corretta cultura dell'innovazione sul nostro territorio e oggi, ancora di più, attraverso il tema della digitalizzazione e della fabbrica intelligente industria 4.0. Possiamo per esempio citare, tra le varie iniziative, il

DIGITAL ACADEMY

Circa 250 attività in 6 incontri guidate nella gestione della propria presenza online

'First Wave Tour', selezione di ventitré start up eccellenti su robotica, elettromedicale, agritech e IoT, con l'obiettivo di trasferire nuove tecnologie all'interno delle nostre filiere; il servizio di Assessment 4.0 per stimolare le aziende alla trasformazione digitale, analizzando insieme a loro le tecnologie abilitanti presenti sul mercato; il check up Ict (attraverso il metodo Umiq implementato dall'associazione) e infine la Digital Academy, iniziativa che negli ultimi dodici mesi ha coinvolto circa 250 imprese su sei incontri, e nata proprio per formare le persone in grado di gestire in modo corretto la presenza online dell'impresa stessa».

Produzione e servizi al cliente sono i due aspetti più nuovi nell'impresa 4.0. Cosa succede e soprattutto cosa succederà in futuro?

L'ASSOCIAZIONE

«Chi siamo e cosa facciamo»

Confindustria Emilia Area Centro, che riunisce le imprese di Bologna, Ferrara e Modena, è l'associazione nata dal percorso di integrazione tra Unindustria Bologna, Unindustria Ferrara e Confindustria Modena, che ha portato alla nascita di un'unica associazione capace di garantire maggiore rappresentanza a un territorio che si candida a essere il primo polo manifatturiero italiano. Confindustria Emilia, il cui atto costitutivo è stato firmato ufficialmente il 3 maggio 2017, rappresenta e tutela le imprese emiliane, piccole, medie e grandi, per le quali mette a disposizione l'eccellenza e la qualità dei servizi e della cultura d'impresa delle tre associazioni di origine per rispondere alle esigenze del mercato globale in una prospettiva che guarda agli scenari competitivi del futuro.

«L'elemento vincente è la formazione. Le nuove generazioni dovranno essere formate a poter gestire questo cambiamento epocale. Pertanto, anche la scuola dovrà dotarsi di programmi di studio che tengano conto di quanto sta accadendo nel mondo della

FIRST WAVE TOUR

L'iniziativa seleziona 23 start up eccellenti su robotica, elettromedicale e IoT

produzione. Parallelamente deve partire un grande progetto di formazione interna alle imprese, affinché tutti coloro che oggi lavorano al loro interno possano avere gli strumenti per essere parte attiva nella gestione del rinnovamento degli impianti produttivi».

Come ci si organizza per 'prevedere' e fare fronte ai cambiamenti digitali sempre in evoluzione, per offrire alle industrie un supporto al passo con i tempi?

«La formazione è ancora una volta la risposta. Anche perché cancella lo spettro dell'equivalenza per cui le nuove tecnologie cannibalizzano i lavoratori. Questo infatti non è vero, bisogna apprendere nuove competenze e applicarle. Questo per esempio la nostra azienda lo sta facendo grazie al progetto 'Bonfiglioli Digital Re-training'».

CNA

INNOVANET, LA RETE AL FIANCO DEGLI ASSOCIATI

DAL 2008 CNA SOSTIENE UNA RETE INFORMALE DI INNOVATORI, IL GRUPPO INNOVANET, CON CUI SI CONFRONTA PER FORNIRE STRUMENTI E PROPOSTE PER ACCOMPAGNARE LE INNOVAZIONI DEI PROPRI ASSOCIATI

Il direttore di Cna Cinzia Barbieri
Da tempo la confederazione è al fianco delle piccole e medie imprese nelle sfide della tecnologia e del digitale



I SERVIZI CON HUB 4.0 L'IMPRESA TROVA GLI STRUMENTI PER IL 'SALTO' TECNOLOGICO

«Noi, guida verso l'innovazione»

Il direttore Cinzia Barbieri: «Consulenti sempre a disposizione degli associati»

«NELL'HUB Cna 4.0 l'impresa trova consulenze e strumenti per innovare». Cna Bologna si sta impegnando da anni sul progetto 4.0. Ma cosa ha realizzato e quali risultati ha ottenuto? Lo racconta il direttore Cinzia Barbieri.

Barbieri, ci parli del rapporto di Cna con l'impresa 4.0.

«Da tempo Cna Bologna è organizzata per dare un supporto alle imprese che vogliono intraprendere percorsi di innovazione, sia essa gestionale o tecnologica. È infatti dal 2008 che Cna ha sostenuto la creazione di una rete informale di innovatori, il gruppo Innovanet, con cui ha iniziato a confrontarsi per mettere a punto strumenti e proposte idonee ad accompagnare percorsi di innovazioni dei propri associati. Da un paio d'anni stiamo in aggiunta affiancando le aziende impegnate nella trasformazione digitale 4.0».

Ma non solo...

«Da sempre Cna è in grado di guidare le imprese attraverso le opportunità di finanziamento e incentivo di processi di innovazione, affiancandole con i consulenti di Serfina nella predisposizione dei progetti da candidare sulle varie misure di aiuto e nella rendicontazione per ottenere i contributi. Questa grande esperienza è oggi al servizio delle aziende anche per cogliere tutte le opportunità del Piano nazionale impresa 4.0, dalla legge Sabatini, all'iperammortamento, al credito di imposta R&S. Si stanno infine esplorando, con la startup Doorway, anche meccanismi di finanziamento innovativi, quelli

Sviluppo, formazione e internazionalizzazione

SONO DIVERSE le opportunità, i servizi e le consulenze per le imprese che si rivolgono a Cna 4.0. Nel campo di innovazione e ricerca, Cna le accompagna nella definizione di strumenti per lo sviluppo di nuovi prodotti e nuovi processi per l'espansione economica e la trasformazione digitale. Così come nella formazione, chiave di volta per generare valore, attivare il cambiamento, accrescere il proprio potenziale e posizionarsi come protagonista. Poi, altra parola d'ordine è internazionalizzazione: Cna so-



stiene la crescita delle imprese nel mercato globale, individuando gli strumenti più adeguati allo sviluppo internazionale, e offre consulenza finanziaria e credito, per garantire alle imprese un adeguato livello competitivo e di sviluppo.

dell'Equity Investment. Nel biennio 2017-2018, con la partnership attivata con la società Iqc, che fornisce consulenza su progetti di innovazione digitale delle imprese e consente l'accesso alla misura dell'iperammortamento costruendo un percorso di innovazione che sia rispondente ai requisiti definiti dall'Agenzia delle entrate, Cna ha materialmente dialogato con quasi un centinaio di aziende per delineare la loro conversione 4.0. Di queste oggi circa il 40% ha fatto il salto e si annovera tra le imprese 4.0 di Cna».

Il lavoro non finisce però qui.
«No, anche perché Cna continua a so-

stenere le imprese associate con opportuni sistemi di valorizzazione, che consentano loro, più efficienti, flessibili e interconnesse, di individuare nuovi clienti sul mercato nazionale e internazionale. 'Impresa 4.0' interessa in modo trasversale le aziende sia come settori che come dimensioni, dalla piccola alla grande. L'innovazione deve riguardare tutti e questo permetterà alle nostre imprese di dialogare ed essere connesse con il mercato sia del business to business che nel business to consumer».

Con il progetto 'Bolognimpresa 4.0' Cna Bologna è andata

ulteriormente avanti: che obiettivi si è data e con che strumenti?

«A livello locale la Camera di Commercio ha creduto nel progetto, incentrato sulla quarta rivoluzione industriale delle imprese, cofinanziandone la realizzazione. Il progetto Bolognimpresa 4.0 si integra con le azioni svolte in ambito regionale, rafforzando l'obiettivo informativo di base lavorando per sostenere la nascita di nuove imprese digitali innovative sia come utilizzatori sia come fornitori di approcci nuovi, approfondendo le esigenze formative per rispondere al fabbisogno di nuove competenze e portando su contesti internazionali le imprese oggi già 4.0. Tutti i contenuti del progetto troveranno adeguato spazio nel nuovo portale 4.0 di Cna Bologna, costruito affinché le imprese possano avere sempre accesso a strumenti di base utili».

Per esempio quali?

«Rivolgendosi allo snodo di Bologna di Cna 4.0 Hub, le imprese possono avere servizi di primo orientamento, consulenze tecnologiche e di processo personalizzate, formazione del management e delle maestranze nonché ricerca di nuovo personale, attivazione di progetti di ricerca collaborativa o finanziata in partnership con il sistema della ricerca, supporto per l'accesso alle misure di aiuto (locale, regionale, nazionale o europeo), accompagnamento per la loro valorizzazione in chiave di internazionalizzazione. Tutto questo grazie alle competenze interne a Cna Bologna e alla rete di partner qualificati con cui l'Associazione ha costruito il proprio modello di intervento».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IN BREVE

Aiuto concreto

I consulenti di Cna affiancano gli associati nel predisporre i progetti da candidare sulle misure di aiuto e nella rendicontazione per ottenere i contributi

Le possibilità

Tante le opportunità per le aziende digitalizzate, dal Piano nazionale impresa 4.0, alla legge Sabatini, fino all'iperammortamento e al credito di imposta R&S

La conversione

Molte aziende stanno ora facendo il 'salto' verso il mondo digitale. Cna offre loro consulenze su meccanismi di finanziamento innovativi

Bolognimpresa

Il progetto sostiene la nascita di nuove imprese digitali innovative, approfondendo le esigenze formative per rispondere al fabbisogno di nuove competenze

«Al fianco delle imprese affrontiamo le sfide del mondo digitale»

Giulio Vada è coordinatore regionale di Assintel

ASSINTEL è l'associazione nazionale delle imprese tecnologiche nata in seno a Confcommercio Ascom circa trent'anni fa. È una delle associazioni del settore maggiori in Italia; in Emilia-Romagna è approdata da circa un anno, ma già ha trovato terreno fertile in un contesto d'innovazione digitale avanzato come quello della nostra regione.

Quali sono gli obiettivi di Assintel?

«I nostri obiettivi sono prevalentemente due – spiega Giulio Vada, coordinatore regionale e membro del consiglio nazionale di Assintel –: rappresentare il settore tecnologico e le esigenze degli operatori alle istituzioni e offrire servizi specifici per la crescita e lo sviluppo del business di cui ci occupiamo, promuovendo soprattutto sinergie con il territorio e le realtà locali».

Con che vantaggi?

«Collaborando con le realtà locali aumentiamo la nostra rappresentanza e implementiamo la 'contaminazione' tra i settori merceologici di Confcommercio per avere maggiori opportunità comuni di

di innovazione digitale. Da gennaio c'è lo sportello di innovazione digitale, un'iniziativa comune di Confcommercio Bologna e Assintel che dà voce alle imprese del settore tecnologico del territorio e offre un riscontro sulle possibilità di investimento nel settore».

Un tema molto caldo dell'ultimo periodo è quello della privacy.

«Le nuove normative avranno un grande impatto sulle imprese, di ogni settore. Per questo Assintel si impegna a rappresentarle in Regione, per portare sul tavolo la richiesta di potere utilizzare eventuali fondi ad hoc, che possano supportare la digitalizzazione delle imprese».

offrendo un aiuto concreto soprattutto per quanto riguarda lo sviluppo del business 4.0».

Ma a un imprenditore, magari piccolo o medio, quanto costa in media investire nella digitalizzazione?

«Ogni azienda dovrebbe arrivare alla consapevolezza di considerare la sicurezza come voce fissa tra gli investimenti necessari per lo sviluppo del proprio business, per mantenere un livello adeguato di sicurezza che si adatti alle minacce informatiche nel tempo. La spesa varia moltissimo, dato che non necessariamente riguarda il mero prodotto tecnico, ma deve puntare anche a una riorganizzazione del lavoro o, per esem-



TECNOLOGIA AL CENTRO

Da 30 anni rappresenta un settore speciale

crescita, ma anche per facilitare la crescita digitale degli altri settori».

Come supportate le altre imprese associate?

«La nostra assistenza si basa sull'offerta di strumenti formativi, legali e legislativi, e contribuendo allo sviluppo di più piattaforme di business e networking, per esempio organizzando incontri ed eventi».

Idee che portano frutti?

«Sì, siamo orchestratori di innovazione digitale, creiamo 'hub' di start up e creiamo contatti con investitori».

L'Emilia-Romagna come risponde alle esigenze dell'innovazione?

«Quello di Bologna soprattutto è un contesto molto fertile in tema

E per quanto riguarda la formazione dei tecnici?

«È uno degli obiettivi primari della nostra associazione, che affianchiamo al nostro Osservatorio delle competenze digitali. Un investimento continuo che guarda alle nuove professioni digitali, aiutando i Millennials che entrano nel mondo del lavoro a crearsi il curriculum e offrendo un tavolo per nuovi contratti di lavoro».

Altre iniziative in cantiere?

«Nel Bolognese miriamo a creare marketing associativo, promuovendo la crescita dell'associazione cercando imprese tecnologiche sul territorio, le eccellenze 'di casa nostra'. Con Confcommercio Ascom vogliamo portare avanti i livelli di digitalizzazione di tutti i settori e non soltanto del nostro,

pio, deve includere un'adeguata formazione, senza la quale la digitalizzazione non solo non è una risorsa, ma può risultare addirittura dannosa per l'impresa e chi ci lavora. Solitamente le aziende che si occupano di informatizzazione tengono conto del budget del cliente e ovviamente, se per esempio si parla di investimenti sulla sicurezza, dei dati che si intendono proteggere, il cui peso naturalmente influisce sull'entità del lavoro da fare e quindi dell'investimento necessario. Per un investimento minimo, di base diciamo, già con poche migliaia di euro, dai diecimila in su per intenderci, si può pensare di porre le basi per un buon percorso di digitalizzazione».



CONFARTIGIANATO

UNA RISORSA NON SOLO ECONOMICA

AMILCARE RENZI: «LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE SONO UN VALORE PER LE NOSTRE COMUNITÀ: DOBBIAMO FAVORIRE LA LORO PERMANENZA E IL LORO SVILUPPO»

Il Piano nazionale Industria 4.0

I DIGITAL Innovation Hub sono uno dei cardini dell'ambizioso 'Piano nazionale Industria 4.0 2017-2020' lanciato dal ministro dello Sviluppo economico Carlo Calenda nell'allora governo Renzi, poi approvato

nell'ultima legge di stabilità, per incentivare lo sviluppo delle più moderne tecnologie nelle imprese italiane. I Dih hanno l'obiettivo di fungere da ponte tra i mondi delle imprese, della ricerca e della finanza.



Gli innovativi centri 'Dih' ecco i loro obiettivi

FRA gli obiettivi dei Dih: sensibilizzare le imprese sulle opportunità di Industria 4.0, supportarle nel pianificare investimenti innovativi, indirizzarle verso i 'Competence center Industria 4.0', guidarle all'accesso a strumenti di finanzia-

mento, fornire un servizio di mentoring e interagire con gli omologhi europei. I Dih saranno a stretto contatto con pmi, investitori, associazioni di categoria, istituzioni, incubatori, start-up, centri di ricerca e attori industriali.

ARIA DI CAMBIAMENTO «SERVONO INVESTIMENTI PER ESSERE PIÙ COMPETITIVI»

«Negli Hub la rivoluzione di artigiani e pmi»

Amilcare Renzi illustra la piattaforma Quattropuntozero, per la trasformazione digitale

CONFARTIGIANATO Imprese - associazione provinciale Bologna metropolitana, da ottobre ha attivato il Digital Innovation Hub, punto di riferimento per l'ammodernamento del sistema delle imprese per l'area metropolitana e il territorio di Ferrara. E ha creato una piattaforma (Quattropuntozero) dedicata a 'Impresa 4.0' e alla trasformazione digitale degli artigiani e delle micro e piccole imprese, per offrire contenuti, suggerimenti e servizi per affrontare questo momento di trasformazione della nostra economia. Inoltre, a breve si attiverà uno sportello d'ascolto coordinato dall'ingegner Diego Floris, che, oltre ad avere la competenza tecnica per un primo front line, coinvolgerà l'Università, aziende specializzate di consulenza di settore e il sistema bancario, che supporta le imprese in questa fase di ammodernamento.

OLTRE a quello bolognese, in Emilia-Romagna ci sono altri due Digital Innovation Hub; uno per la Romagna, con sede a Cesena, e uno per l'area emiliana, a Modena. Quattropuntozero è un'opera collettiva del sistema Confartigianato e sarà costantemente ampliata e aggiornata grazie al contributo di tutti. «Abbiamo deciso di accogliere la sfida del progetto 'Network nazionale Industria 4.0' e vogliamo coinvolgere anche il mondo universitario, i colleghi e gli ordini professionali», spiega Amilcare Renzi, segretario dell'Associazione metropolitana di Confartigianato. Il Network è un piano per il rilancio delle imprese all'insegna dell'innovazione tecnologica, varato dal governo a settembre 2016 ed entrato nella sua piena fase operativa. La sua attuazione è affidata a una rete nazionale che vede fra i protagonisti Confartigianato, e mira ad accompagnare e supportare le imprese nella trasformazione digitale. La Confederazione è infatti impegnata nell'organizzazione di 30 Digital Innovation Hub in Italia: qui gli imprenditori potranno ricevere la



IDEE 4.0
Amilcare Renzi è il segretario dell'associazione metropolitana di Confartigianato

NETWORK NAZIONALE
È un progetto che mira a rilanciare le imprese all'insegna dell'innovazione

giusta formazione sulle opportunità e gli strumenti di Industria 4.0 e trovare servizi specifici a sostegno degli investimenti previsti dal Piano.

«La chiave dello sviluppo è l'assunzione di nuove competenze - continua Renzi -. Le innovazioni tecnologiche di Industria 4.0 chia-

mano le imprese a un atto di coraggio, un cambiamento nell'approccio al lavoro. La tecnologia sarà sempre più presente e sofisticata in tutti i settori e questo chiede formazione e investimenti per migliorare la produttività e la competitività. Competitività che, grazie a un mercato sempre più interconnesso e alla progressiva riduzione del digital divide, induce anche ad assumere un'ottica di internazionalizzazione, aspetto particolarmente interessante anche per il Made in Italy di qualità e di nicchia». Confartigianato ha deciso

COMPETENZE FRESCHE
«Non possiamo lasciare indietro le generazioni più mature: siamo con loro»

di affiancare le imprese in questo passaggio offrendo il tutoraggio dei propri esperti, fra cui Paolo Manfredi, responsabile delle strategie digitali di Confartigianato nazionale. L'Hub creato da Confartigianato offre supporto nelle attività di pianificazione degli investimenti tecnologici e nella ri-

cerca dei giusti strumenti di accesso ai finanziamenti, proponendo inoltre momenti di formazione sugli aspetti innovativi della rete, compreso lo sviluppo di attività di web marketing efficaci. «Crediamo molto nelle opportunità di questo cambiamento e siamo pronti a dare agli imprenditori tutto il sostegno, cercando di aiutare, anche le generazioni più mature - spiega Renzi -. Le piccole e medie imprese sono un valore per le nostre comunità e dobbiamo favorire la loro permanenza e il loro sviluppo».

CONFARTIGIANATO è consapevole che rappresentare le imprese significa anche rappresentare le persone i loro familiari, esprimendo così una responsabilità sociale di territorio. «Nelle piccole e medie imprese spesso opera la stessa famiglia e si instaura un rapporto stretto con i dipendenti. L'impresa diventa un luogo chiave per il tessuto sociale della comunità e rappresenta un argine allo svuotamento della stessa verso aree più servite da servizi e infrastrutture». I cambiamenti della rivoluzione tecnologica modificheranno non solo il lavoro e l'approccio ai mercati, ma incideranno anche a livello sociale. Occorre quindi una nuova visione che dia vita a un welfare diffuso all'altezza dei cambiamenti che verranno. «Questo - continua Renzi - è particolarmente importante nelle piccole comunità, nei contesti periferici, montani, in cui le imprese svolgono un importante ruolo di presidio sociale. Ecco quindi che le imprese possono contribuire a mantenere alti e diffusi i livelli di welfare, diventando nodi di un nuovo welfare di comunità mettendosi in rete con il sistema pubblico. Questo orizzonte comporta un'evoluzione anche dei sistemi associativi, portati ad andare oltre la pur importante rappresentanza dell'imprenditore o l'erogazione di servizi alle imprese. Andare oltre significa mettere in campo azioni di sostegno per quel ceto medio che, più di tutti, è stato penalizzato dai cambiamenti economici di questi anni».

REGIONE

LA RIFLESSIONE

L'ASSESSORE COSTI: «LE AZIENDE DI QUESTA REGIONE HANNO PIENA CONSAPEVOLEZZA DEL POTENZIALE DELLA TECNOLOGIA DIGITALE LA STANNO APPLICANDO CONNETTENDO SETTORI E AMBITI DIVERSI»

IN BREVE

Il sostegno delle istituzioni al fianco delle aziende

Infrastrutturazione, Bologna Big Data Technopole, 'Infrastrutture di ricerca' pubbliche e private, supporto agli investimenti, formazione: è Industria 4.0

Non solo tecnologia Si punta anche al 'Green'

Un'altra rivoluzione in corso è quella legata all'ambiente: anche in questo ambito le due strategie vincenti puntano soprattutto su formazione e innovazione

Dimezzare la disoccupazione La sfida non è impossibile

La legislatura attuale intende rendere l'Emilia-Romagna protagonista di una rivoluzione industriale che miri a dimezzare la disoccupazione

«Il futuro dell'Emilia-Romagna è già qui»

L'assessore alle Attività produttive Palma Costi: «Così supportiamo il 4.0»

LE AZIENDE di questa regione hanno piena consapevolezza delle potenzialità della tecnologia digitale. La stanno già applicando interconnettendo settori e ambiti diversi. Sono già proiettate nel futuro. Grandi e piccole hanno ben compreso che ricerca e innovazione sono parti integranti del nuovo modello di business (per esempio: rete maker per artigiani). Gli esempi che potrei citare, in tutti i settori e in tutte le imprese, dalle piccolissime alle grandi sono innumerevoli. Sul territorio, ci sono imprese che rendono possibile seguire lo stato di salute degli allevamenti attraverso un 'collare', costruire case in 3D, gestire in modo completamente automatico processi di stoccaggio e caricamento delle merci del Food and Beverage, stampare prototipi delle nuove collezioni di scarpe, o ancora realizzare scarpe 'intelligenti' con il navigatore incorporato che guida la persona, o cruscotti per le auto in grado di dialogare e adattare il mezzo al guidatore, altre stanno costruendo reti intelligenti per la riduzione dei consumi.

START UP che prototipano

TANTI ESEMPI

«Dalle scarpe intelligenti alle auto che dialogano con chi guida, ecco le novità»

guanti hi-tech che parlano ai sorcierci attraverso vibrazioni, e tutte le altre invenzioni che miglioreranno le disabilità congenite o acquisite; centri che hanno fatto del digitale e della tecnologia 4.0 un modo per valorizzare le diversità e le fragilità della nostra società. Per non parlare del settore biomedicale, delle start up presentate recentemente nei nostri bandi e nelle nostre iniziative, e del nuovo centro di ricerca per la realtà virtuale e aumentata che si insedierà a Bologna grazie proprio a un'iniziativa della Regione. A inizio legislatura abbiamo posto obiettivi chiari: l'Emilia-Romagna protagonista di una nuova



“ Gli obiettivi

La rivoluzione

Tra gli obiettivi della nostra legislatura c'è dimezzare la disoccupazione: una sfida che si vince con l'innovazione

Le infrastrutture

Banda ultra larga e fibra ottica nelle aree produttive, il centro dati meteo e altro: i nostri assi nella manica

Il supporto

Siamo al fianco delle pmi, per esempio con il bando per gli investimenti produttivi da 30 milioni

La formazione

Il capitale umano è la risorsa per vincere le sfide che digitalizzazione e mercato globale pongono

DECISA

L'assessore regionale alle Attività produttive Palma Costi

rivoluzione industriale per dimezzare la disoccupazione. Come istituzione abbiamo accettato le due grandi sfide, la rivoluzione digitale (che non riguarda solo l'industria) e quella 'Green' che stiamo cercando di vincere attraverso due asset: la formazione e l'innovazione. Del resto, solo con l'innovazione, l'unicità, la qualità e la bellezza delle produzioni possiamo competere.

Siamo la seconda regione in Italia in termini di persone impiegate in attività di R&S (oltre 52mila). Abbiamo costruito una community sui Big data con 1.700 ricercatori e il 70% della capacità di calcolo dell'Italia. Per aiutare a traghettare le produzioni verso i nuovi costrutti definiti dalla digital industry e da industria 4.0 la regione sta realizzando diverse azioni.

DALLA infrastrutturazione – Banda ultra larga per la copertura con fibra ottica delle aree produttive, artigianali o industriali dell'Emilia-Romagna) al Bologna Big Data Technopole (centro dati del centro meteo e Agenzia italiana-meteo) alle 'Infrastrutture di ricerca' pubbliche (ecosistema dell'in-

LA COMMUNITY

Quella sui Big Data vanta 1.700 ricercatori e il 70% di capacità di calcolo in Italia

novazione) e private da parte di imprese a capo delle filiere produttive, realizzate grazie alla LR14/14) – al supporto agli investimenti per le pmi (gli ultimi: bando per gli investimenti produttivi da 30 milioni di euro; il supporto allo sviluppo della ricerca nella pmi) e per le start up, fino a quello per la formazione del capitale umano rispetto alle sfide digitali e al mercato globale. Industria 4.0 è per l'Emilia-Romagna la rivoluzione della porta accanto. Il nostro sforzo è quello di supportare con infrastrutture e visione un futuro che già c'è.

Palma Costi

Assessore Attività produttive Regione Emilia-Romagna

PERCORSI E INIZIATIVE

L'Industria innovativa tiene banco anche nei corsi Previste oltre 13mila ore di lezione per 345 persone

LA GIUNTA REGIONALE finanzia quest'anno 95 corsi di formazione, con un budget di cinque milioni e 300mila euro del Fondo sociale europeo, rivolti a persone non occupate, perché possano acquisire le competenze richieste dalle aziende alla ricerca di personale qualificato.

I DESTINATARI sono oltre mille, per un monte ore formativo di più di 41mila. E gli ambiti dei corsi riguardano in gran parte Industria 4.0, con l'obiettivo di innalzare

le competenze delle persone, selezionando e finanziando opportunità formative volte a favorirne e accompagnarne l'inserimento lavorativo in imprese, anche organizzate in rete, sistemi e filiere, che collaborano alla progettazione e realizzazione di percorsi in coerenza con specifiche e formalizzate esigenze occupazionali.

I percorsi formativi legati all'Industria 4.0 sono 27, rivolti a 345 destinatari e per un totale di oltre 13mila ore formative.

DIGITAL intelligence



MEDIAAMORPHOSIS.IT

IMA DIGITAL

Il crescente impegno per la digitalizzazione dei sistemi produttivi ci sta portando verso l'Industry 4.0, la nuova rivoluzione industriale che cambierà il nostro modo di lavorare e di vivere.

Grazie a questa evoluzione saremo sempre più connessi:
la collaborazione diventerà una nuova forma di intelligenza.

In IMA, da sempre, il lavoro delle persone e il modo di pensare al futuro si fondono in una grande mente collettiva. Con i sistemi digitali ancora di più.

www.ima.it

IMA  SPA
Sustain Ability

IMA**L'APPUNTAMENTO**

ACHEMA, LA FIERA DI RIFERIMENTO PER IL SETTORE FARMACEUTICO, SI TERRÀ A FRANCOFORTE DALL'11 AL 15 GIUGNO PROSSIMI: IMA NON MANCHERÀ

«Con Ima Digital l'azienda è Smart»

Il presidente Vacchi: «Integrare le discipline è la base del successo»

UN'AZIENDA di rilievo come Ima non poteva non attivarsi in favore della trasformazione digitale per essere sempre più al passo con i tempi – e magari anche un passo avanti.

Così, durante Interpack 2017, l'azienda ha lanciato Ima Digital, il programma del Gruppo che mira a sostenere e guidare la crescita verso il 4.0 dei prodotti e dei servizi che l'azienda offre ai suoi clienti nel mondo.

Ima Digital sintetizza l'insieme dei progetti che rappresentano l'impegno dell'azienda di macchine automatiche per l'evoluzione verso la Smart Factory, le Smart Machines, la Smart Organisation, gli Smart Services. La leadership nel campo delle innovazioni e delle tecnologie di Ima impone una posizione altamente competitiva anche nelle sfide dell'industria 4.0.

A RIGUARDO, il presidente di Ima Alberto Vacchi dichiara: «Sono soddisfatto del lavoro svolto dalle aziende del Gruppo verso una più avanzata digitalizzazione. Smart Products e Smart



Il presidente Alberto Vacchi

Factory sono obiettivi da integrare e condividere con i nostri clienti. Come ho più volte sostenuto, nel nostro mondo, finalizzato alla produzione di macchi-

ne automatiche avanzatissime, l'integrazione tra le diverse discipline è alla base dei successi. Nelle nostre unità di ricerca, progettazione e produzione, parti mec-

caniche di precisione trovano l'intelligenza in software sempre più funzionali agli scopi produttivi, alla sicurezza e alla qualità del lavoro; tutto ciò avviene già da decenni, ma oggi, con la spinta verso il 4.0 e la digitalizzazione, potremo arrivare a innovazioni e applicazioni significative per rendere connesse e integrate anche parti del sistema che tradizionalmente non dialogano.

PROSEGUE il presidente: «Stiamo parlando delle stesse parti che, se connesse, generano sistemi di controllo remoti, masse di dati pronti a essere elaborati e, qualora richiesto, condivisi, a disposizione degli obiettivi dei nostri clienti che dobbiamo saper interpretare al meglio, anche attraverso le opportunità di Ima Digital. Presenteremo ad Achema, la più importante fiera di riferimento per il settore farmaceutico, gli avanzamenti del nostro programma Ima Digital per raccogliere critiche, incoraggiamenti e richieste specifiche da soddisfare insieme ai nostri migliori partner, che sono i nostri clienti».

IN BREVE**Il programma**

Ima Digital mira a sostenere e guidare la crescita verso il 4.0 dei prodotti e dei servizi che l'azienda offre ai suoi clienti nel mondo

L'evoluzione

Smart Factory, Smart Machines, Smart Organisation e Smart Services: questi gli obiettivi principali nel progetto del Gruppo Ima

Lavoro di squadra

Vacchi: «Parti meccaniche di precisione e intelligenza di software sempre più funzionali contribuiscono a produttività, sicurezza e qualità del lavoro»

FOCUS

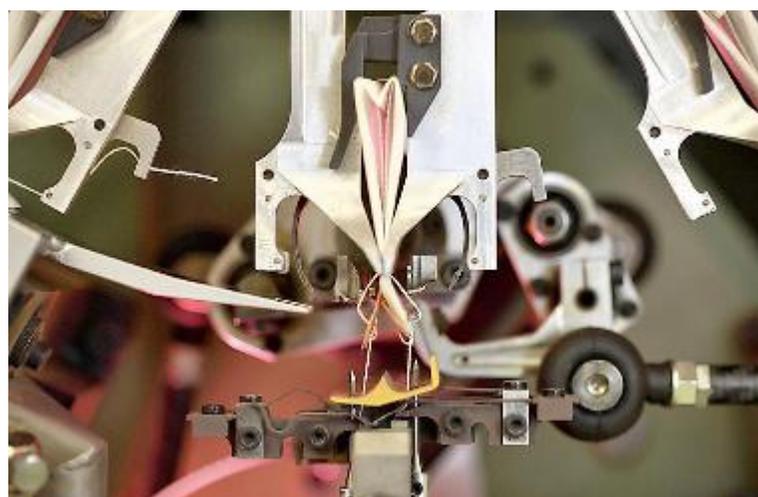
Storia di un'impresa e... del suo futuro

FONDATA nel 1961, Ima è leader mondiale nella progettazione e produzione di macchine automatiche per il processo e il confezionamento di prodotti farmaceutici, cosmetici, alimentari, tè e caffè.

Una leadership acquisita grazie a investimenti in ricerca e sviluppo, al dialogo costante con gli end-user dei settori di riferimento, alla capacità del Gruppo di internazionalizzarsi e conquistare nuovi mercati.

Il Gruppo ha chiuso l'esercizio 2017 con ricavi consolidati pari a 1.444,7 milioni di euro (+10,2% rispetto al 2016) e una quota export superiore all'88%. Il Gruppo presieduto da Alberto Vacchi conta oltre 5.600 dipendenti, di cui più di 2.800 in Italia, ed è presente in circa 80 Paesi, sostenuto da una rete commerciale composta da 29 filiali e servizi di vendita e assistenza in molti paesi europei, oltre che in Israele, Russia, Stati Uniti, India, Cina, Malesia, Thailandia e Brasile, uffici di rappresentanza in Europa centro-orientale e più di 50 agenzie.

Il Gruppo si avvale di 43 stabilimenti di produzione nel mondo e Ima Spa è quotata alla Borsa di Milano dal 1995 ed è entrata nel segmento Star nel 2001. Il Gruppo è titolare di oltre 1.700 tra brevetti e domande di brevetto attivi nel mondo e ha lanciato numerosi nuovi modelli di macchine negli ultimi anni.



Sopra, un particolare di una macchina automatica Ima per il confezionamento di tè in sacchetti filtro ecologici e, sotto, di una macchina automatica Ima per il confezionamento di yogurt



Qui sopra, il particolare di un'astuciatrice Ima, con un addetto al lavoro per verificarne il corretto funzionamento



Partner
Tecnico

Soluzioni per un'efficace cybersecurity aziendale

Patch Management

Aiuta ad una corretta gestione delle patch evitando così vulnerabilità legate a sistemi e applicativi non aggiornati

Backup

Backup di file e cartelle e archiviazione dei file di back up su storage o memoria esterna

Dispositivi Mobile

Controllo dei dispositivi aziendali: gestione e filtro app, filtro contatti, protezione antifurto

UNICA CONSOLE DI GESTIONE

Application & Device Control

Gestione centralizzata delle regole inerenti l'impiego di internet, dispositivi e applicazioni

Protezione attiva

Endpoint Protection è in grado di intercettare i malware di nuova generazione grazie al monitoraggio del comportamento con tecnologia VMAS (Sendbox)

Monitoraggio di rete

Mantiene il controllo su tutti i processi di rete: dal sovraccarico di CPU al riconoscimento di altre anomalie

G DATA Software Italia Srl

Via Persicetana Vecchia, 26 40132 Bologna

sales@gdata.it

T: +39 051 64 15 813 www.gdata.it



AL VERTICE
Giulio Vada,
Country manager
di G DATA
Software

«I rischi della rete sono tantissimi Noi siamo qui per prevenirli»

Giulio Vada spiega le soluzioni di sicurezza offerte dalla sua azienda

IL NUOVO regolamento europeo sulla gestione dei dati e l'impresa 4.0 sono temi più caldi che mai. «Si tratta degli interventi politici più importanti degli ultimi anni, non possiamo permetterci di perdere questo treno»: ha le idee chiare Giulio Vada, Country Manager di G DATA, azienda che si occupa di soluzioni per la sicurezza digitale.

Ma sappiamo veramente cosa implica questa rivoluzione digitale? «Oggi l'investimento nel 4.0 è limitato allo svecchiamento di macchinari, mentre giusto pochi illuminati puntano sulla robotica – riflette Vada –. Servono maggiori iniziative da parte del governo, come Competence centers, o punti d'informazione digitale...».

Il vero focus dunque non è soltanto ammodernare le infrastrutture, ma anche quello di rivedere il modo di fare impresa nel suo complesso in ottica digitale, che com-

prenda anche la conformità alle più recenti normative. «Serve una vera rivoluzione culturale – spiega Vada – e per farla bisogna investire nella sicurezza e ripensare i processi della catena che parte dal fornitore per arrivare al cliente». E bisogna anche affrontare, prosegue Vada, «il senso di insicurezza legato alla digitalizzazione». L'apertura a un mondo 'in rete', infatti, apre a rischi sempre nuovi; la vita non più separata di macchine e digitale rende i dati più esposti a eventuali furti.

«**NOI INVECE** puntiamo sulla sicurezza – spiega Vada –: è questo l'unico humus fertile su cui l'impresa può basarsi, l'innovazione tecnologica è in grado di garantire una sicurezza digitale sufficiente a prezzi accessibili. La nostra è una filiale italiana di un gruppo tedesco, europeo: il processo di digitalizzazione è il meccanismo di

sviluppo delle imprese, che in un contesto di normale 'insicurezza' deve necessariamente diventare sempre più sicuro. Dove la continuità operativa è sempre più importante e non ci si può più permettere di correre cyber-rischi, un eventuale attacco hacker è un danno inestimabile sia per il possibile furto di know how, sia per la perdita in termini di fiducia nei confronti del brand colpito. Un danno economico e di immagine».

G DATA OFFRE quindi soluzioni software di sicurezza, con un'ampia gamma dedicata soprattutto alle piccole e medie imprese, garantendo un'operatività sicura e adeguata al contesto delle nuove minacce. «È un po' come se questo fosse un nuovo Rinascimento – commenta il manager –, un'opportunità enorme per le imprese per fare qualcosa di più, scegliendo oculatamente le tecnolo-

gie, ripensando ai processi produttivi e investendo, ebbene sì, nel capitale umano». Perché la macchina è ben poco senza l'uomo: «Bisogna investire in formazione tecnica e anche dedicata ai consumatori finali, va sempre ricordato loro che l'azione digitale ha onori, ma anche oneri e conseguenze». E se le grandi imprese sono ormai organizzate da tempo, le pmi restano invece un 'Far West': «Spesso l'investimento in sicurezza è visto come un mero costo, senza reali profitti – ammonisce Vada – e c'è poca consapevolezza dei pericoli della rete. Qui cerchiamo di intervenire noi, per aiutare le aziende nel percorso, con soluzioni di protezione dei dispositivi aziendali, mobile security, eccetera. Infine, alcuni partners abbiamo portato per primi sul mercato una soluzione integrata, che unisca software di sicurezza e cyber-assicurazione, per venire incontro alle esigenze delle pmi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IN BREVE

Furti

«Un eventuale attacco hacker è un danno inestimabile per il furto di know how e per il danno d'immagine dell'azienda vittima»



Opportunità

«Questo sembra un nuovo Rinascimento, un'opportunità enorme per le imprese per fare qualcosa di più»

Formazione

«Bisogna investire in formazione tecnica anche dedicata ai consumatori finali: l'azione digitale, senza l'uomo, può quasi essere dannosa»



Integrazione

«Con alcuni partner abbiamo portato per primi sul mercato una soluzione integrata che unisca software di sicurezza e cyber-assicurazione, per venire incontro alle esigenze delle pmi»

LO STRUMENTO

Internet Security, l'obiettivo del momento

TRA I SERVIZI che offre G DATA c'è Internet Security 2018, che garantisce protezione dalle truffe online e dal furto di dati, che possono essere più o meno sensibili; garanzia di una navigazione in rete sicura, una protezione ideale soprattutto per quanto riguarda i servizi di home banking; protezione di dati personali, anche – e forse soprattutto – sui social network. Inoltre, grazie alla facilità d'uso e alla impostazioni dall'utilizzo intuitivo, il servizio di protezione permette di risparmiare tempo nel suo utilizzo.

LA STORIA

Dal 1985 a oggi, oltre trent'anni investiti nella prevenzione

FONDATA nel 1985 a Bochum, G DATA vanta una storia di lotta e prevenzione contro le minacce informatiche ed è uno dei principali fornitori al mondo di soluzioni per la sicurezza IT (*Information technology*), insignite di numerosi riconoscimenti per la qualità della protezione e l'intuitività d'uso da parte di note organizzazioni internazionali indipendenti e da riviste specializzate. Leader in qualità, l'azienda combina la più alta tecnologia con una ricerca costante sull'innovazione; sviluppa e produce in Germania soluzioni di sicurezza aderenti alle normative europee sulla protezione dei dati.

I PRODOTTI E LE INIZIATIVE

Non solo imprese: mostre e corsi guidano all'uso consapevole del web

IL PORTAFOGLIO prodotti G DATA comprende soluzioni di sicurezza per le imprese, dalle micro alle grandi aziende, e applicazioni per utenza consumer. Le suite di sicurezza di G DATA per pc e server Windows, Mac e smartphone Android sono commercializzate in oltre 90 Paesi. Partner tecnico di Ducati Corse per la MotoGp, G DATA protegge da tre anni i sistemi IT di pista del team. La filiale italiana, a Bologna, patrocina il teatro Comunale ed eventi per l'accrescimento culturale e l'aggregazione sociale, mostre e corsi di specialisti nelle scuole su un uso consapevole del web e dei social di allievi e genitori.



Protezioni
Elaborazioni
Industriali



Domanda di brevetto depositata



Brevettato



P.E.I. S.r.l. • Via Torretta, 32-32/2 • 40012 Calderara di Reno (Bologna)

www.pei.eu

P.E.I.**COMPETENZE COMMERCIALI E MANAGERIALI**

UNENDO COMPETENZE COMMERCIALI E MANAGERIALI E KNOW-HOW TECNICO PRODUTTIVO, L'AZIENDA PEI CONCENTRA L'ATTENZIONE SOPRATTUTTO SULL'INNOVAZIONE TECNICA

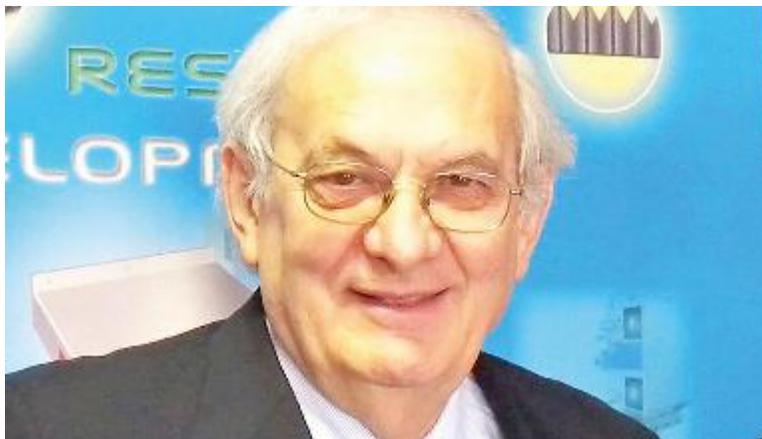


«Innovare è l'investimento più sicuro»

Il presidente Giorgio Tabellini: «La via giusta è informatizzare»

SICUREZZA sul lavoro. È l'intuizione dell'importanza di questo elemento che porta i soci fondatori a sviluppare, nel 1980, il mercato delle protezioni per macchine utensili. Nasce così Pei (Protezione elaborazioni industriali), sede principale a Calderara di Reno (Bologna), che ha come parole d'ordine innovazione, qualità e attenzione al contenimento dei prezzi di vendita. Azienda leader anche in Europa nell'offerta di protezioni per macchine utensili, Pei non lascia certo da parte la digitalizzazione. Unendo competenze commerciali e manageriali e *know-how* tecnico produttivo, è continua la sua attenzione all'innovazione tecnica: solo nel 2017 l'azienda ha conseguito oltre 50 brevetti internazionali.

«Fra tutte le aree di investimento,



Il presidente di Pei Giorgio Tabellini (nella foto in alto con i soci)

CONTROLLO GESTIONALE «Un'azienda italiana che punta sulla digitalizzazione all'estero conquista tutti»

è su quella informatica e di innovazione tecnica che puntiamo di più, e che ha marginalità e velocità di ritorno superiori – riflette Giorgio Tabellini, presidente e socio fondatore di Pei –. L'informatica, nel nostro sistema aziendale, ricopre aspetti diversi». Come la trasmissione dei dati dalla progettazione alle macchine; la coordinazione dei 'configuratori', strumenti sviluppatissimi che, grazie a studi applicati sui prodotti, assistono tecnici venditori e progettisti offrendo loro innumerevoli soluzioni da proporre al cliente; il controllo della gestione aziendale.

«Quest'ultimo soprattutto è importante – prosegue Tabellini –: oltre all'informatizzazione della contabilità, che riduce costi e margini d'errore, il controllo informatico della gestione aziendale ci consente di avere in tempi brevi un'idea chiara dei margini di guadagno su una commessa o su un prodotto... Uno strumento fondamentale per chi, come noi, deve affrontare un mercato in continua e rapida evoluzione».

IL GRUPPO PEI investe in ricerca e sviluppo oltre il 4 per cento del fatturato annuo; i suoi prodotti sono distribuiti in tutto il mondo ed è riconosciuta come una delle aziende più innovative nel mercato europeo. «La digitalizzazione del controllo gestionale, prassi diffusa nei paesi europei più evoluti, ma non in Italia – illustra il presidente –, ci consente di essere competitivi all'estero e conquista-

re fette di mercato sempre più ampie. Abbiamo attrezzature informatiche che non ci si aspetta da un'azienda italiana e questo all'estero piace molto. Specialmente in Germania. Lavoriamo molto anche con la Cina, che ultimamente in quanto a tecnologia sta facendo grandi passi avanti».

PEI CONTA 350 addetti, nelle sei unità produttive distribuite tra Bologna e provincia (a Calderara e Zola Predosa), Cremona e persino Serbia e Brasile. E siccome è in grado di gestire al proprio interno tutto il processo produttivo, dalla fase di progettazione su

FORMAZIONE CONTINUA «I nostri tecnici sono sempre al lavoro: l'obiettivo è la soddisfazione del cliente»

misura fino alla produzione e consegna del prodotto, non può tralasciare la formazione. «È un elemento delicatissimo – specifica infatti il presidente Tabellini –: facciamo solo corsi interni, dato che il nostro settore è quasi sconosciuto in Italia e quindi è difficile trovare personale già formato prima dell'assunzione. La formazione è curata da nostri tecnici, è continua e incrementale: insegna cioè al nostro personale a fare le cose sempre meglio. Il nostro obiettivo è la soddisfazione del cliente, un concetto che può sembrare retorico, ma non lo è affatto quando si lavora come facciamo noi...».



Il 4% del fatturato

È QUANTO investe Pei in ricerca e sviluppo dei prodotti, che vengono poi distribuiti in tutto il mondo: l'azienda è infatti riconosciuta tra le più innovative del mercato europeo

Oltre 50 brevetti

TANTI sono quelli conseguiti dall'azienda solo nel 2017: innovazione tecnica, competenze commerciali e manageriali e *know-how* tecnico-produttivo gli assi nella manica per conseguire il risultato

350 addetti

I DIPENDENTI di Pei sono distribuiti nelle sei unità produttive: oltre a quelle di Bologna, Calderara e Zola, le altre sono a Cremona, in Serbia e in Brasile. Ma gli affari sono di portata ancora più vasta



Il soffierto termosaldato, uno dei prodotti di punta di Pei



ENGINEERED FOR SUCCESS

Grazie alla dedizione e alla competenza dei nostri professionisti, noi di ITM siamo leader mondiali nello sviluppo di componenti per sottocarro. Le nostre soluzioni innovative vengono impiegate nei progetti più sfidanti dei settori miniera, costruzione e agricolo. Oltre 1300 dipendenti in tutto il mondo, più di 40 esperti nei Centri di Engineering e un team di Product Support Specialist per fornire servizi dedicati di alta qualità, specifici per ogni cliente. Tutto il lavoro della nostra squadra ha un solo obiettivo, il vostro successo.

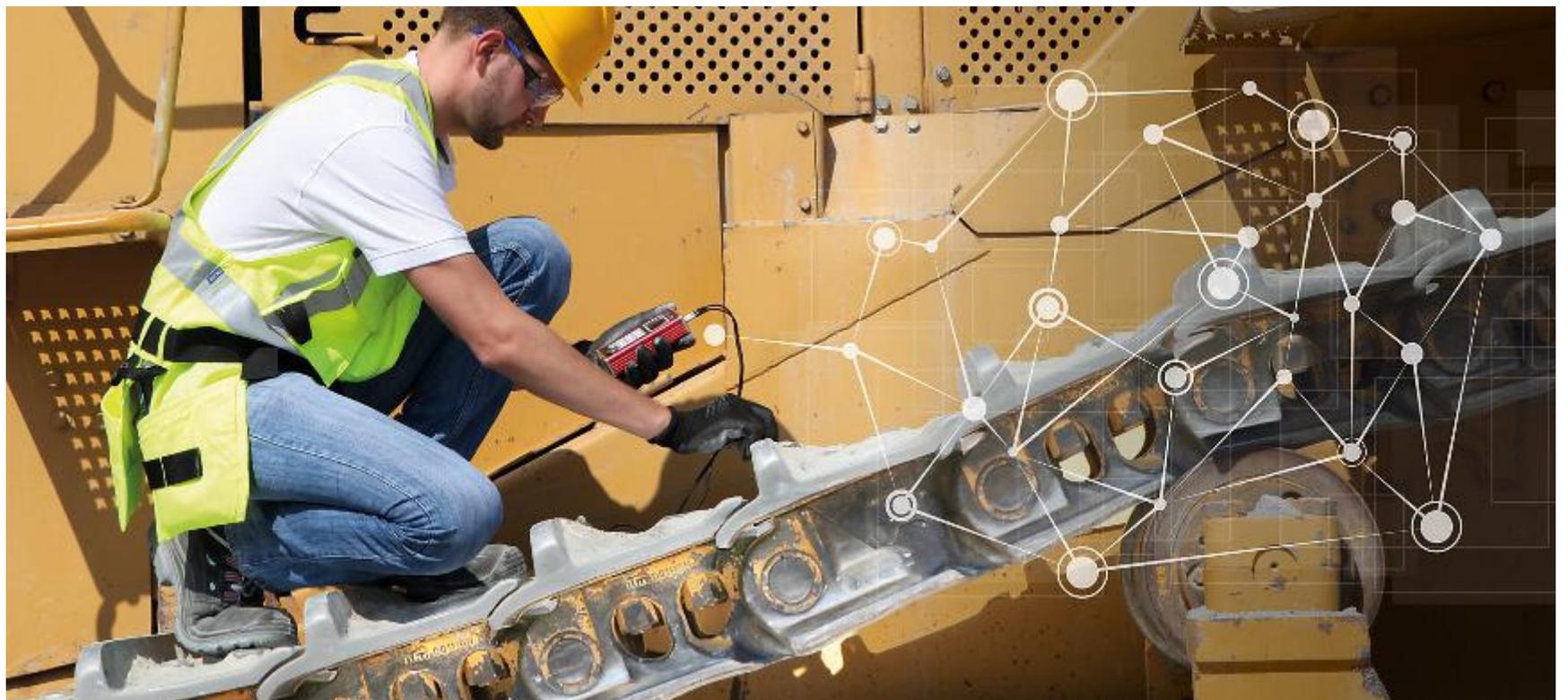


ITALTRACTOR ITM

I CENTRI DI SERVIZIO

ITALTRACTOR HA SETTE SEDI DI SERVIZIO, POSIZIONATI VICINO ALLE MINIERE: QUI PERSONALE SPECIALIZZATO OFFRE CONSULENZE SULLA MANUTENZIONE DELLE MACCHINE

NEL DETTAGLIO Italttractor ITM è un'azienda leader nel mondo della progettazione, produzione e distribuzione di componenti del sotto-carro



«Così sveliamo i segreti dei prodotti»

L'ad La Manna: «Il nostro sistema 'Track Advice' monitora l'usura dei componenti»

ITALTRACTOR ITM, leader al mondo nella progettazione, produzione e distribuzione di componenti per macchinari nei settori miniera, costruzioni e agricolo, è un gruppo multinazionale italiano che produce componenti per il sotto-carro e soluzioni per i sotto-carri completi. Anche in questo settore la digitalizzazione ha reso possibile fornire ai clienti servizi sempre più efficienti ed efficaci. «Grazie al nostro sistema 'Track Advice' – illustra Maria Cecilia La Manna, amministratore delegato di Italttractor dal 2006 –, introdotto a fine 2015 e poi implementato nei vari mercati, possiamo monitorare il funzionamento e l'usura del sotto-carro sul campo e condividerlo in Cloud, permettendo di verificare la performance del prodotto nelle diverse applicazioni e ambienti di lavoro». I prodotti per il sotto-carro sono difatti ad alta usurabilità e un sistema che controlla e monitora in tempo reale il livello di usura e la vita utile residua dei componenti rappresenta una risorsa non indifferente sia per il produttore che per l'utilizzatore.

«MANUTENZIONE e sostituzione dei componenti usurati del sotto-carro – spiega infatti La Manna – rappresentano due dei costi principali per la gestione delle flotte di queste macchine: lavorando 24 ore al giorno la loro efficienza è un fattore di primaria importanza». Ma c'è di più: dall'analisi di quanto viene rilevato da 'Track Advice', e in particolare dall'individuazione precisa della durata di vita residua dei singoli componenti, la società può stabilire preventivamente quando sarà necessario sostituirli e definire una programmazione produttiva mirata. «Grazie a questo sistema conquistiamo nuovi clienti – illustra La Manna –. Si tratta per lo più di grandi

operatori di miniera, che necessitano di prodotti di qualità e di un servizio efficiente e affidabile. Il nostro settore ha avuto un'evoluzione enorme e la digitalizzazione ha permesso di aprirci a nuovi mercati e a cogliere nuove opportunità».

LE INNOVAZIONI di Italttractor non finiscono però qui: sono tantissimi i prodotti in costante via di sviluppo. «Grazie alla 'sensorizzazione' dei nostri prodotti, possiamo anche ridurre il costo dei componenti, che potranno essere pagati 'a tempo', cioè in base alla loro durata. Cosa che ci permette non solo di acquisire dati fondamentali



L'ESERCITO DEI 1.300 I professionisti impiegati dall'azienda sono nelle sei sedi dislocate in tutto il mondo

li per migliorare e perfezionare il nostro prodotto e di offrire parti sempre più durature e competitive, ma anche di organizzare il sistema produttivo integrandolo con il nostro mercato di riferimento».

Il digitale ha «allargato le nostre prospettive sui prodotti, aprendoci a un mondo nuovo e di più ampio respiro». Un mondo che parte da lontano, perché Italttractor affonda le proprie

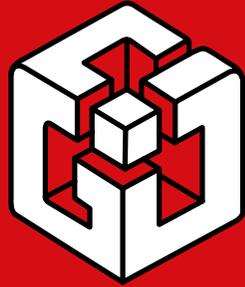
radici nel 1957; dapprima azienda storica fondata da un imprenditore modenese, nel 2005 è stata acquisita dal gruppo Titan Europe e infine rilevata dall'americana Titan Inc. Da allora è in continua espansione. «In questi anni è cambiato tutto – riflette La Manna –. L'azienda è stata riorganizzata e sono stati sviluppati tantissimi nuovi prodotti. Ora, grazie alla digitalizzazione, entriamo in un'altra fase ancora: dalla produzione si passa al servizio al cliente, orientato a soddisfare le sue necessità oltre che all'offrirgli un prodotto di qualità. Il nostro focus è su un mercato di alta gamma, dove peraltro la concorrenza è minore, non solo nel campo del Construction, ma anche e soprattutto in quello del Mining. La spinta dal mondo digitale ha consentito all'azienda di relazionarsi al meglio con un mercato in evoluzione che richiede connessione, velocità e tecnologia digitale. Anche in un settore tradizionale l'applicazione di tali tecnologie sul processo e sul prodotto porta trasformazioni radicali».

ITALTRACTOR vanta sette sedi di servizio, tutte nate negli ultimi tre anni; si tratta di punti di riferimento situati strategicamente vicino alle miniere, in cui personale specializzato offre supporto ai gestori delle flotte di macchinari utilizzati nelle stesse. Il gruppo Italttractor ITM ha fatturato nel 2017 circa 315 milioni di euro e «l'obiettivo per quest'anno è una crescita a doppia cifra», si augura l'amministratore delegato.

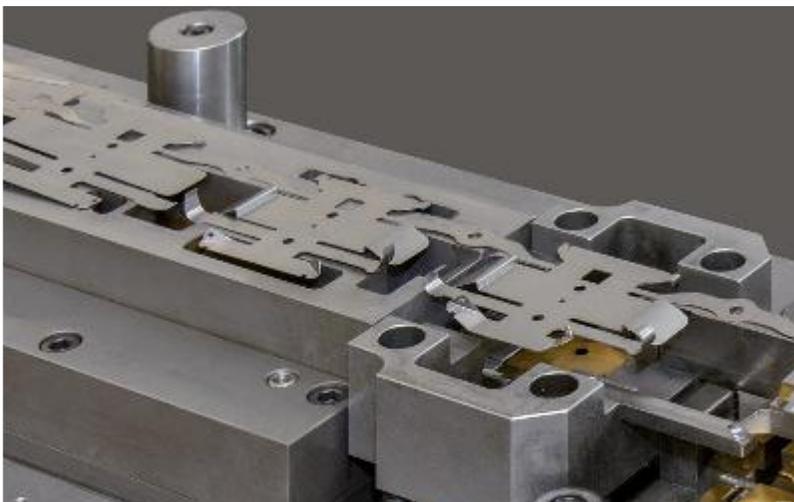
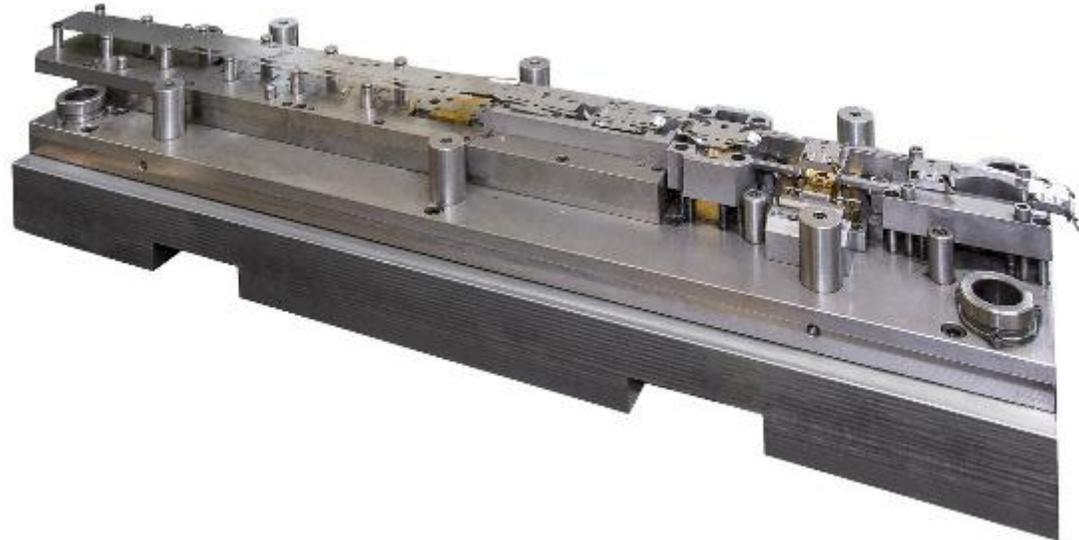
In totale, sono oltre 1.300 i professionisti impiegati dall'azienda, nelle sedi produttive e distributive dislocate in tutto il mondo: oltre alle tre in Italia – cui si aggiunge la sede della direzione generale nel Bolognese, a Crespellano (Valsamoggia) –, anche in Nord America, Brasile, Germania, Spagna e Cina.



AL COMANDO Maria Cecilia La Manna è ad di Italttractor dal 2006; il gruppo vanta oltre 1.300 professionisti distribuiti nelle sei sedi che si trovano in tutto il mondo, tra cui Nord America, Germania e Australia



C.G.D. S.r.l.
 COSTRUZIONI STAMPI
 LAVORAZIONI LAMIERA
 LAVORAZIONI MECCANICHE DI PRECISIONE



C.G.D. S.r.l.

Via G. Di Vittorio, 8/14 - Località Crespellano 40056 Valsamoggia (BO) - Italia
 Tel.: +39 051 969153 - Fax: +39 051 969349 - www.cgd.it

CGD**COSTI E SPESE**

RECENTEMENTE L'AZIENDA HA ACQUISITO DUE NUOVE MACCHINE, CONNESSE AL SISTEMA INFORMATICO: OGNUNA COSTA TRA I 300 E I 350MILA EURO, PREDISPOSTA PER L'INDUSTRIA 4.0

«Macchine in rete, prodotti al top»

Santini, General Manager: «Bisogna investire nella digitalizzazione»**LE NOVITÀ**

Investimenti
e idee in arrivo
per questo 2018

QUEST'ANNO Cgd investirà soprattutto nel ramo dell'azienda che si occupa di realizzare stampi per metalli ferrosi: attualmente è previsto l'acquisto di un tornio e soprattutto l'allestimento di un centro di lavoro digitalizzato che permetta di garantire performance di produzione elevate, consentendo all'azienda un'operatività efficiente grazie all'acquisizione di precise in tempi rapidi e con modalità semplici e intuitive riguardo al lavoro e alle produzioni in corso. Il reparto lavorerà in modo interconnesso e secondo una programmazione precisa.

AMMONTANO a 700mila euro gli investimenti di CGD, nell'ultimo anno, legati al superammortamento per l'Industria 4.0. Storica azienda della Valsamoggia controllata dal 2015 al 100 per cento dalla CMI srl, la CGD è a tutti gli effetti un'unica azienda con due anime: quella legata allo stampaggio di lamiera e quella che punta invece alla progettazione e alla realizzazione di stampi per metalli ferrosi e a lavorazioni meccaniche di precisione (in quest'ambito fornisce importanti aziende del territorio tra cui GD, Philip Morris, Ima, Corazza). Le aziende del Gruppo CMI sono tre: Cmi Italia, a Crespellano, con 95 dipendenti; Cgd, con 35 dipendenti e Cmi Polska, in Polonia, che impiega 35 persone. «Dopo l'acquisizione abbiamo unificato i sistemi informativi della casa madre con quelli delle controllate, compreso CGD - spiega Paolo Santini, General manager del gruppo -. In CMI da anni avevamo sviluppato una pianificazione e controllo della produzione molto informatizzata, così abbiamo deciso di trasferire il *know how* da un'azienda all'altra».

Fino a che...

«...nel 2017 il contributo per la digitalizzazione ci ha permesso di andare oltre e di introdurre anche in CGD lo stesso sistema di gestione della produzione, che acquisisce informazioni sulla produzione in tempo reale, dandoci l'op-

portunità di organizzarla al meglio e valutarne le performance in tempo reale, per esempio analizzando il rendimento degli impianti rispetto allo standard prefissato».

Un investimento importante. «Stiamo progressivamente adeguando gli impianti preesistenti alla nuova tecnologia, mentre i nuovi impianti, necessari per far fronte alla crescita di business della CMI, ma anche della CGD stes-

**IN BREVE****Dove si trova**

LE AZIENDE del Gruppo Cmi sono tre: Cmi Italia, a Crespellano (Valsamoggia), con 95 dipendenti; Cgd, con 35 dipendenti e Cmi Polska, in Polonia, che impiega 35 persone.



sa, sono già dotati della tecnologia necessaria per l'integrazione dei processi produttivi secondo le logiche dell'industria 4.0. Tra fine 2017 e inizio 2018 abbiamo acquistato due nuove macchine, entrambe connesse al sistema informatico. Ogni pressa costa tra i 300 e i 350mila euro, con predisposizione per l'industria 4.0. Queste due di recente acquisizione sono un 'beta test', per valutare questo collegamento tra la produzione e la gestione attraverso l'analisi dei dati; ma siamo convinti che la strada sia quella giusta. Contiamo di adeguare il resto del parco macchine entro qualche anno».

Altre novità in vista?

«Quest'anno investiremo allo stesso modo nell'altro ramo dell'azienda, quello legato alla realizzazione stampi e meccanica di precisione: acquisteremo un tornio e allestiremo un nuovo centro di lavoro 4.0 che ci permetta di mantenere performance elevate. Il digitale del resto deve essere utile, permettere all'azienda di essere efficiente offrendo informazioni precise in tempi rapidi e con modalità semplici. Il nostro investimento, in prospettiva, è volto al miglioramento e all'ottimizzazione delle risorse. Grazie agli investimenti 4.0, tutto il reparto di produzione potrà lavorare 'in digitale', in modo interconnesso e fornire dati in tempo reale del nostro operato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ALLA GUIDA
Sopra, una foto di gruppo del personale della CGD
Qui a lato, Paolo Santini, General Manager del gruppo CMI, che controlla al 100 per cento CGD dal 2015

“Ma perché io che ho la Partita IVA devo pagare anche per fare delle fatture elettroniche?”



Tranquillo,
con noi fai tutto **GRATIS!**

Dal 1 gennaio 2019 le fatturazioni elettroniche in formato XML saranno obbligatorie. Non farti trovare impreparato dai tuoi clienti o dagli istituti di credito! B2Beasy è la Web App che ti semplifica la vita!

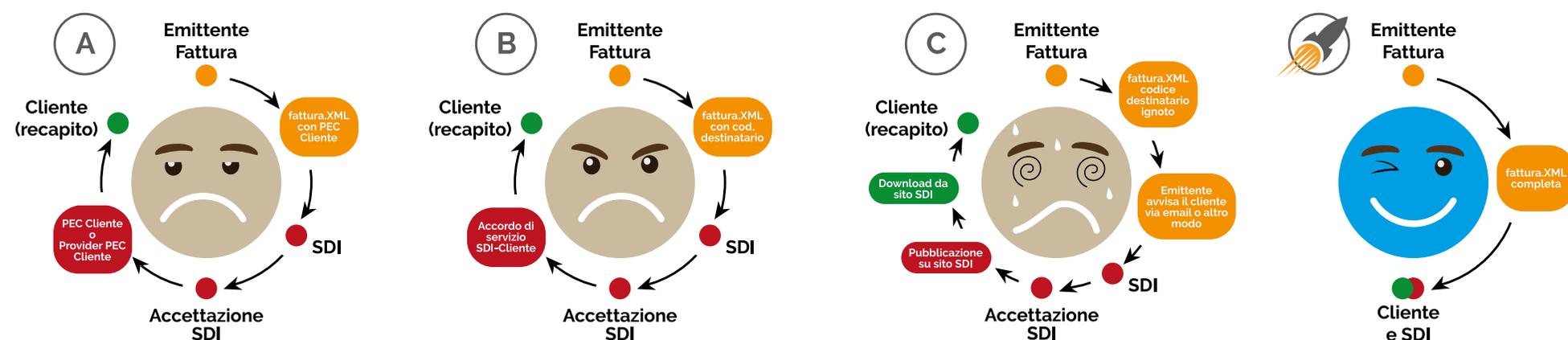


Vai su b2beasy.it



STUDIO BOOST

CONTABILITÀ SEMPRE PIÙ... 'SOCIAL'
STUDIO BOOST OFFRE UN SISTEMA CHE GESTISCE CASSA E FINANZA IN MANIERA SEMPLIFICATA, UTILIZZANDO IL SISTEMA DEI 'TAG' TIPICO DEI SOCIAL



L'APPLICAZIONE 'B2B' È GRATUITA E TUTTI POSSONO REGISTRARSI

«Fatturazione elettronica, con noi è 'easy'»

Il ceo Navarra svela le soluzioni per affrontare la novità più calda del momento

STUDIO BOOST ha una storia recente – è nata nel 2014 –, ma già si distingue ed è richiestissima soprattutto dagli studi professionali. E se «digitalizzare in maniera semplice è il nostro mantra», si può leggere sotto la voce 'mission' del sito dell'azienda, già si dovrebbe avere un'idea chiara di quanto il 4.0 non possa che partire da qui. Tra i vari servizi di Studio Boost ci sono software per le imprese e altri legati a gestione della contabilità e persino al centralino. Ma attualmente tutti gli occhi sono puntati alla più recente novità che vede Studio Boost impegnata al massimo: l'entrata in vigore dell'obbligo della fatturazione elettronica.

«SIAMO QUI per dare una mano alle aziende – chiarisce Domenico Navarra, Ceo della start up –, che devono essere pronte alla novità. Nonostante i rinvii e la tecnica di 'inadempimento collettivo' con cui molte aziende speravano forse di 'scappare' al provvedimento, l'amministrazione tributaria non ha fatto un passo indietro ed è di pochi giorni fa la notizia che non saranno più ammesse proroghe». E qui entra in gioco Studio Boost e in particolare il suo più recente prodotto, l'applicazione 'B2B Easy', lanciata a gennaio di quest'anno. «Recepiti le norme poi disposte dall'Agenzia delle entrate, abbiamo creato un'applicazione web gratuita, a cui tutti possono registrarsi – spiega Navarra –. Il suo punto di forza è la multicanalità: se infatti la fatturazione elettronica sarà obbligatoria in tutta Italia, non così in molti Stati esteri, verso i quali le aziende dovranno continuare a emettere fatture analogiche. Così,



MULTICANALITÀ

«La nostra app permette di creare anche un documento analogico per i clienti esteri»

per gestire questa duplice necessità, con la nostra app è possibile non solo emettere la fattura elettronica, ma anche rendere disponibile quella analogica da fornire poi al cliente straniero». L'app

rende inoltre disponibile la fattura digitale gratuitamente in modo automatico e integrato al cliente e al consulente, per esempio il commercialista, che può elaborarne i dati. «Risolviamo in maniera 'smart' e gratuita il problema della multicanalità in modo estremamente semplice, adatto anche alle imprese piccole e piccolissime, che magari sono meno attrezzate a questo tipo di soluzioni innova-

SMART

«Noi pensiamo anche alle attività più piccole, spesso meno organizzate»

tive – prosegue il Ceo –. E possiamo permetterci di offrire il servizio gratuitamente perché l'opzione Premium lo rende sostenibile. Infatti, chi lo desidera può attivare un sistema completo di gestio-

PER TUTTI I TIPI DI IMPRESA

La nostra funziona in modo semplice e intuitivo: per questo è indicata per imprese piccole e piccolissime

ne finanziaria, adatto a qualsiasi dispositivo, che è a pagamento, con canoni che variano tra i 6 e i 10 euro al mese».

Se l'Agenzia delle entrate, poi, mette a disposizione delle imprese, gratuitamente, tutto l'occorrente per compilare le fatture elettroniche, Studio Boost fa un passo ancora successivo e ne consente la gestione, dando alle aziende gli strumenti giusti.

NON SOLO: per quanto riguarda il controllo di gestione, Studio Boost offre un sistema in grado di gestire cassa e finanza e fornire informazioni fondamentali, gestendo la contabilità analitica in maniera semplificata, cioè utilizzando il sistema dei 'tag' tanto in voga sui social network. «Fare una fattura elettronica con noi non sarà più difficile che condividere un post su Facebook – sorride Navarra –. In più per i benzinai, il settore per cui la scadenza per essere pronti con la fatturazione elettronica è più vicina, offriamo anche un'app con cui basterà semplicemente che il cliente inserisca i litri di rifornimento e inquadrare un apposito Qr Code posto sulla colonnina perché la fattura entri automaticamente nel suo sistema e in quello del benzinai». Un'idea smart in più che stanno già valutando anche grandi gruppi.

FAITTOOLS



**LEADER NELLA DISTRIBUZIONE
DI UTENSILI AD ALTA TECNOLOGIA
PER LE LAVORAZIONI MECCANICHE
E STRUMENTI DI MISURA
DI ALTISSIMA PRECISIONE**

Magazzino a Villanova di Castenaso (Bo), con 5 venditori professionali per le zone di Bologna, Modena e Ferrara. Catalogo web di 250.000 prodotti. Richieste di offerta sul sito www.faitools.it. Newsletter mensile con promo. Sistema di fidelizzazione a premi. Magazzino automatico. Consegna in 24h

INSERTI PER:

- Fresatura
- Tornitura
- Filettatura
- Punte a cuspidate
- Corpi fresa



PRODOTTI PER FRESATURA:

- Frese metallo duro
- Frese per filettare
- Punte metallo duro
- Punte da centro
- Maschi



STRUMENTI DI MISURA



**SISTEMI DI ACQUISIZIONE
DATI/ELABORAZIONI,
STATISTICHE**



e altri marchi:



- COMPLETANO LA NOSTRA OFFERTA:
- Attrezzature per centri di lavoro tradizionali e a 5 assi
 - Mandrineria - Attrezzature e Accessori - Alesatori - Morse - Sistemi di Barenatura

info@faitools.it - www.faitools.it - Tel. 051.782510

F.A.I. TOOLS

DA QUASI SETTANT'ANNI

F.A.I. TOOLS NASCE NEL 1989 RACCOGLIENDO L'EREDITÀ DELLA STORICA 'MARINO BOVINA UTENSILI' E DELLA F.A.I. ATTREZZATURE E FORNITURE AZIENDALI, NATE TRA GLI ANNI '50 E '90

«Dalle newsletter alle norme, il nostro 4.0»

Il socio e responsabile Ict: «Crediamo nel rapporto con partner e clienti»



FOCUS

Dalla Marino Bovina Utensili a oggi, in crescita continua

LA STORIA

L'attività gravita inizialmente nella provincia di Bologna, ma poi si sviluppa nelle vicine Modena e Ferrara, per le quali presto ottiene importanti esclusive tra cui quella di Fraisa, con la quale ha proseguito un percorso di crescita condiviso

Assistenza in loco, prove e verifiche E produzioni speciali

L'OFFERTA

F.A.I. Tools ha un magazzino a Villanova di Castenaso, che serve quotidianamente i clienti: la merce non disponibile viene consegnata al massimo successivo. I partner dell'azienda poi offrono corsi di aggiornamento per venditori e clienti, oltre a formazione specializzata per i tecnici

F.A.I. TOOLS nasce nel 1989 nel Bolognese, raccogliendo l'eredità di quanto sviluppato dagli anni '50 nel settore dell'asportazione truciolo e degli strumenti di misura, dalla storica Marino Bovina Utensili e successivamente dalla F.A.I. attrezzature e forniture aziendali. L'attività originaria si sviluppa presto anche nelle adiacenti province di Modena e Ferrara. Fin da subito la partnership con Fraisa (fresatura, foratura e maschiatura) permette di sviluppare un percorso di crescita e di specializzazione. Negli anni, l'offerta di F.A.I. Tools si amplia notevolmente, grazie all'attività di Mauro Bovina e di Fabio Bergonzoni, che portano l'azienda a essere un punto di riferimento nel settore della meccanica anche per gli inserti e gli utensili da asportazione (marchi Tungaloy, Korloy, Kyocera), per i sistemi di filettatura (Carmex) e per gli strumenti di misura (Trimos e Diatest).

«Questi brand – spiega Fabio Bovina responsabile qualità, Ict e comunicazione –, sono diventati per noi, nel tempo, partner tecnologici che si contraddistinguono per precisione, i rendimenti e la qualità dei prodotti oltre che per i servizi e l'assistenza ovunque serva il massimo della precisione e dell'affidabilità; i nostri utensili sono utilizzati nell'industria aeronautica, medicale, alimentare, chimica e automobilistica con particolare focus sul mondo del racing e del packaging. L'ampiezza delle loro possibilità d'impiego è enorme con un ottimo rapporto qualità prezzo; assistenza e formazione sono sempre più spesso apprezzati». «Da quando ho raccolto il testimone, a causa della prematura scomparsa di mio padre Mauro –

prosegue Bovina –, insieme al mio socio Fabio abbiamo notevolmente ampliato il nostro sito web (www.faitools.it) con l'esposizione di tutto il catalogo – oltre 250mila prodotti – e con la gestione delle promozioni e delle richieste di offerta cliente; abbiamo sviluppato un sistema di newsletter per comunicare prontamente ai nostri clienti le novità del mese, le promozioni più interessanti e le opportunità di acquisto più importanti veicolate dai nostri partners. Crediamo profondamente che l'attenzione al cliente e la fidelizzazione siano una risorsa e per questo abbiamo sviluppato un sistema di fidelity che gli consente



Comunichiamo ogni mese le novità, le promozioni e le varie opportunità d'acquisto disponibili

di ottenere scontistiche privilegiate e/o premi di fine anno». F.A.I. Tools ha un magazzino a Villanova di Castenaso, che serve direttamente e quotidianamente i clienti: «Abbiamo un importante modulo di riordino automatico della merce non disponibile a magazzino (o sottoscorta) e un moderno sistema modulare a torre per la gestione logistica del magazzino e delle spedizioni. Eventuale merce non disponibile viene consegnata al massimo entro il giorno successivo, dietro conferma da parte del fornitore – illustra ancora Bovina

–. Gestiamo e consegniamo direttamente le urgenze quando richiesto e diamo sempre risposta al cliente utilizzando se necessario anche i tecnici specializzati del nostro partner». «Competenza, formazione continua e servizi al cliente – prosegue – sono i nostri assi nella manica: Fraisa organizza corsi di aggiornamento della nostra rete di venditori e, tre volte all'anno, anche per i clienti nella propria sede di Bellach, in Svizzera. Anche Kyocera, Carmex e Diatest offrono un servizio di formazione professionale e di affiancamento ai clienti interessati».

L'OFFERTA non si ferma qui: «Assistenza in loco per parametrazione, prove e verifiche dirette sulla macchina, engineering di processo, produzioni speciali su richiesta, calcoli di economicità e un sistema completo di strumenti di assistenza; il nostro Tool Expert, che permette il settaggio perfetto dei dati di taglio per un impiego sicuro degli utensili, sono i servizi più richiesti». Altri servizi: Tool Care, per immagazzinare in modo chiaro e sicuro gli utensili utilizzati in produzione e Tool School, che forma i clienti direttamente sulle macchine e li aggiorna sulle ultime novità nella tecnologia della truciolatura. «Da sempre F.A.I. Tools collabora con il cliente per favorirne l'ottenimento di finanziamenti collegati alle normative vigenti; ora stiamo lavorando sulle recenti agevolazioni legate agli investimenti aziendali con quote di ammortamento fino al 250% e su Industria 4.0 curando le attività di attrezzaggio macchine utensili e fornitura degli strumenti di misura evoluti previsti nei progetti da finanzia-

AL LAVORO
Fabio Bovina è il figlio del socio Mauro; l'azienda affonda però le origini addirittura negli anni Cinquanta, con al vertice Marino Bovina



ORGOGGIO
In alto, la sede di F.A.I. Tools, che si occupa di utensili e strumenti su misura, a Castenaso in provincia di Bologna. A sinistra, un momento della produzione all'interno dell'azienda

SISTEMA AUTOPILOT

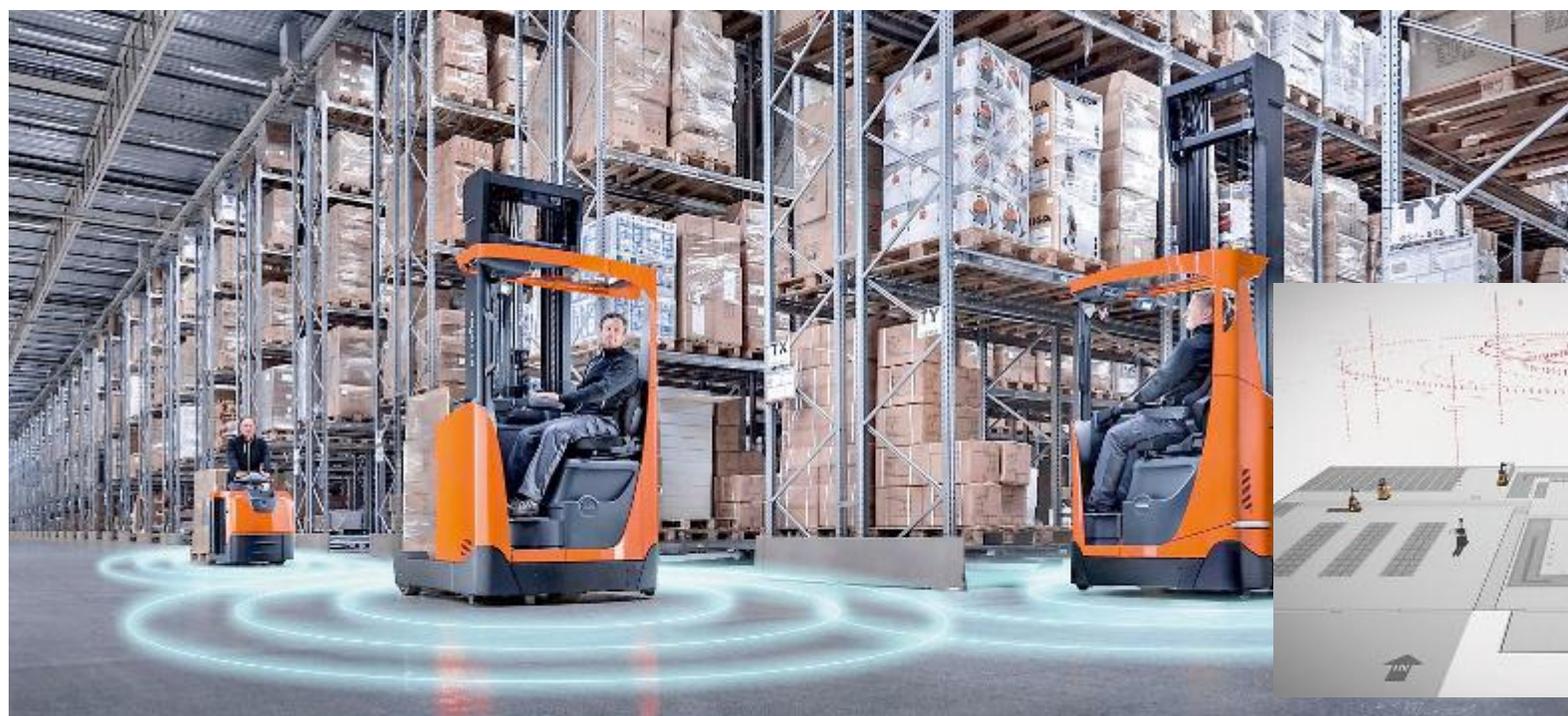
La scelta automatica per una movimentazione smart



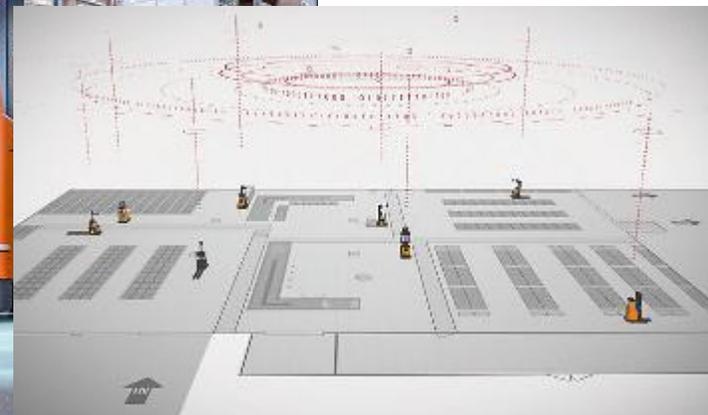
Il Sistema Autopilot per operazioni senza conducente

Il sistema Autopilot assicura una movimentazione semplice senza operatore, ideale nel trasporto, nello stoccaggio e nel prelievo. Una scelta eccellente per ambienti trafficati e per tragitti ripetitivi, che assicura precisione, massima efficienza, riduzione dei costi e sicurezza delle operazioni.

L'automazione dei processi consente un rapido ritorno dell'investimento che si traduce in una maggior produttività garantita.

TOYOTA**LA PARTNERSHIP D'ECCEZIONE**TOYOTA E MICROSOFT STANNO LAVORANDO INSIEME
A UN SISTEMA IN GRADO DI DOTARE I TABLET DEI TECNICI
DI SISTEMI DI DIAGNOSTICA MOLTO EVOLUTI**LAVORI IN CORSO**

A sinistra, i carrelli da magazzino elettrici dotati di sistemi di interconnessione integrati, basati sulla tecnologia I-Site. Sotto, la panoramica per controllare il flusso dei materiali. In basso a centro, Davide Santi

**IL FUTURO È QUI** «EVITERANNO GLI OSTACOLI E GESTIRANNO LA VELOCITÀ»**«Magazzini sicuri e carrelli intelligenti»***Davide Santi spiega le novità tech tra soluzioni logistiche e non solo*

«**BEN VENGA** l'attenzione per l'industria 4.0, perché l'integrazione delle varie tecnologie incrementa l'efficacia e l'innovazione dei nostri settori, dai Big data all'automazione alla robotica»: è questa la prima battuta sulla digitalizzazione delle imprese di Davide Santi, After Sales Director di Toyota Material Handling Italia, azienda leader nel campo di carrelli elevatori, logistica, magazzino e servizi correlati.

Santi, ma le macchine finiranno per sostituire gli uomini?

«Macché. Le macchine potranno sempre più assistere l'attività degli uomini, certo, ma saranno sem-



ti, parliamo delle vostre proposte 'digitali' dedicate a loro.

«Rientrano in due macroaree: le *logistic solutions* e i servizi di sicurezza. Per quanto riguarda i sistemi logistici – dal magazzino automatico, alle navette, ai servizi di stoccaggio, prelievo, deposito... – abbiamo introdotto il software I-Log. È una tecnologia che unisce la parte informatica di gestione del magazzino a quella che dialoga con i carrelli elevatori per impulso legato a una missione, per esempio di prelievo di un prodotto. Con I-Log è possibile automatizzare o semi-automatizzare la gestione dei carrelli, che prelevano o depositano prodotti e si spostano per il magazzino con efficienza estrema, riducendo al massimo errori e sprechi. Non solo».

Continui...

«I-Log integra i dati sulla filiera del processo, dal gestionale all'operatore della macchina, su un'unica stringa di comandi. Ancora una volta, riduzione degli sprechi. Inoltre, offriamo anche progetti speciali in caso di esigenze specifi-

che del cliente».

Per quanto riguarda i sistemi di sicurezza, invece?

«È un tipo di tecnologia di cui ci occupavamo già prima della normativa legata all'industria 4.0. La sicurezza ha anche un aspetto culturale, legato a formazione, comunicazione e informazione degli operatori, oltre che un'opportunità tecnologica. Noi abbiamo optato per una strategia che mirasse a ridurre gli incidenti e gli infortuni nei magazzini, purtroppo tutt'altro che rari. E siccome delimitare il passaggio dei carrelli e quello dei pedoni è impossibile, ci siamo inventati – come Toyota e con il supporto anche di imprese locali – un sistema 'intelligente' che permette di controllare gli accessi dei carrelli, analizzarne (e prevenire) le collisioni, inviare all'operatore informazioni via display in tempo reale su eventuali ostacoli o intervenire da remoto sul carrello. E permette anche di organizzare i flussi di carrelli in una determinata zona o in un determinato orario, per evitare sovraffollamenti. Una sorta di geo-

calizzazione, che presto farà un passo in più».

Quale?

«È ancora in fase di test il nostro sistema di 'Geofencing', che permette di gestire il carrello da remoto in tempo reale, seguendolo su una 'mappa' del magazzino: se ne potrà cambiare il percorso, regolare la velocità... una configurazione mirata e personalizzata a seconda delle occorrenze».

E internamente, qual è il rapporto con la tecnologia della vostra azienda?

«Noi abbiamo attualmente sotto contratto migliaia di carrelli elevatori sparsi per l'Italia e non solo.

IN BREVE**I-Log**

Toyota Material Handling si occupa di soluzioni logistiche e servizi di sicurezza. Nel primo campo ha introdotto la novità di 'I-Log', software che 'dialoga' con i carrelli

La strategia

In ambito sicurezza, per ridurre gli incidenti nei magazzini, Toyota prevede un sistema 'intelligente' che controlla gli accessi dei carrelli e previene le collisioni

Geofencing

È in fase di sperimentazione il sistema in grado di gestire in tempo reale, da remoto, il carrello elevatore, cambiandone percorso o velocità

I tecnici

Sono oltre 1.100 i tecnici addetti di Toyota in Italia, oltre 5mila in Europa: ora sono dotati di tablet, collegati con fabbrica, furgoni e presto anche con specialisti del settore

UOMINI E ROBOT

«Le macchine non potranno sostituirci. Sono solo ausili al lavoro»

pre solo ausiliari all'operatore, mai sostitutive».

L'attenzione al 4.0 nasce soprattutto, ora, per via dell'iperammortamento. Qual è il vostro approccio a riguardo?

«Innanzitutto facciamo molta attenzione ai famosi 5+2 vincoli previsti dal piano. In particolare, la riduzione degli sprechi è per noi fondamentale: i nostri processi devono sempre essere 'depurati' dalle inefficienze e soltanto in seguito si può pensare di investire in tecnologia puntando all'Industria 4.0. Altrimenti non producono valore. In ottica iperammortamento offriamo tecnologie e consulenze sui processi, ma sta poi al cliente inserirle in un ciclo produttivo che soddisfi i 5+2 pilastri previsti».

A proposito di servizi ai clienti



COFITER S.C. Intermediario vigilato iscritto all'albo 106 del T.U.B

La sua attività è rivolta a favore di micro, piccole e medie imprese, come definite dalla disciplina comunitaria, nonché dei liberi professionisti.

Oltre 30.000 soci, realtà intersettoriale, accompagna l'impresa nella realizzazione dei progetti di business mettendo a disposizione consulenza, professionalità e i propri strumenti di credito (garanzie e credito diretto).

I NOSTRI PUNTI DI FORZA

Concessione di garanzia: nei confronti delle Banche convenzionate per agevolare l'accesso al credito delle PMI (start up ed anche PMI a regime) con e senza utilizzo di mitigazione del Fondo di Garanzia dello Stato. Su tale tema le garanzie di Cofiter servono per coprire le linee di breve termine per sviluppare il circolante della PMI e come medio lungo termine per finanziare gli investimenti. L'accesso al Fondo di Garanzia permette alle PMI di avere migliori condizioni di accesso al credito da parte delle Banche e per le Banche di diminuire l'assorbimento di capitale.

Erogazione di micro credito e credito diretto sotto forma di finanziamenti, supportati dalla consulenza e/o agevolazione di Cofiter, per start up e aziende a regime. Importo massimo erogabile fino a 25.000 euro per il micro credito (finalità investimenti e liquidità giustificata) e 100 mila euro (finalità investimenti). Anche in questo caso Cofiter si avvale del Fondo di Garanzia, del Fondo Europeo Investimenti e di ISMEA, Istituto di Servizi per il mercato agro alimentare, per mitigare i propri rischi.

Consulenza e gestione delle agevolazioni per aiutare le PMI a presentarsi meglio al sistema finanziario e ad avere accesso ai contributi in c/capitale o interessi per gli investimenti effettuati. Business plan, analisi di bilancio, analisi centrale rischi, direzione finanziaria, servizio per accesso alla contribuzione, servizi a disposizione dei nostri associati e attività propedeutica all'attività di erogazione diretta.

Intermediazione per portare le PMI in canali creditizi al di fuori del sistema bancario tradizionale (piattaforme online per lo smobilizzo di fatture commerciali, crowdfunding, attività di reperimento fonti vr/ intermediari finanziari o società di leasing, mini bond, servizio perizie esterne, assistenza assicurativa).

COFITER

«ECCO PERCHÉ ABBIAMO CAMBIATO PELLE»

NATA COME UN CONFIDI, COFITER ORA SI OCCUPA ANCHE DI EROGAZIONE DI CREDITO MICRO E DIRETTO E DI CONSULENZA A 360 GRADI PER I PROPRI CLIENTI, IMPRENDITORI DI OGNI SETTORE

IN BREVE**Clienti sempre più autonomi alla conquista del mercato**

COFITER promuove l'auto imprenditorialità: mette gli imprenditori nella condizione di essere sempre più autonomi, con consulenze mirate per realizzare business plan, analisi del rischio, supporto a bandi regionali, nazionale ed europei.

Una vocazione che si è evoluta Verso l'erogazione e oltre

COFITER è andato oltre la vocazione originaria di Confidi (cioè concedere garanzie) e ora opera nel campo dell'erogazione del credito, seppure non in competizione con le banche. Tuttavia, sostiene così la nascita e la crescita di imprese, in tutti i comparti

Soci sempre aggiornati sulle novità E selezione ferrea di chi è meritevole

L'AZIENDA ha potenziato molto la comunicazione interna, per fornire ai soci aggiornamenti costanti. E tiene molto alla selezione dei progetti, dando fiducia a quelli che possono concretizzarsi e avere prospettive e ricadute economiche e occupazionali sul territorio.

«Sosteniamo le imprese fin dalla nascita»

Il presidente Amelio: «E abbiamo un occhio di riguardo verso le categorie 'fragili'»

COFITER nasce come un Confidi, ovvero cooperativa di garanzia per le imprese bisognose di finanziamento. I cambiamenti del mercato degli ultimi anni, complice la crisi, hanno tuttavia imposto al Confidi di «cambiare pelle». Così il presidente Marco Amelio sintetizza l'evoluzione di una realtà che con oltre 30mila soci e una consolidata collaborazione con le reti Confcommercio e Confesercenti ha saputo spingersi fino alla cosiddetta Industria 4.0.

Amelio, in che senso avete**TRE MILIONI DI EURO****È il plafond concesso dal Fondo per gli investimenti Importi fino a 25mila euro****cambiato pelle?**

«Quando abbiamo capito che il servizio di garanzia era superato, abbiamo deciso di ampliare e diversificare la nostra offerta. Abbiamo modellato la nostra mission entrando in un altro ambito, l'erogazione di credito, micro e diretto. Potenziando parallelamente il segmento della consulenza, sempre più mirata: dalla realizzazione del business plan, che è il biglietto da visita di una azienda, all'analisi del 'rischio'».

Una rivisitazione non da poco...

«Ci rivolgiamo a una platea sempre più vasta ed eclettica, anche nei bisogni. Quindi pmi - senza distinzione di comparti - liberi



Marco Amelio, presidente di Cofiter

professionisti e start up. Siamo stati tra i primi Confidi italiani ad attuare il necessario cambio di passo».

Così seguite le imprese fin dalla nascita.

«Non solo. Sosteniamo infatti progetti supportati da idee che riteniamo 'vincenti', ma supportiamo anche realtà che vogliono riqualificarsi, ingrandirsi. Per noi la parola d'ordine è investimento. Alle aziende chiediamo il piano industriale, ne verifichiamo vulnerabilità e potenzialità nel tempo, comprese le ricadute sul territorio, anche in termini di occupazione. La nostra è una selezione ferrea».

**L'accordo con il Fei**

TRE MILIONI di euro per giovani, donne, stranieri, disoccupati. L'accordo tra Cofiter e Fei, valido a livello nazionale fino a esaurimento plafond, rientra nella garanzia finanziata dall'Unione Europea per l'occupazione e l'innovazione sociale. Pensato per micro imprese con organico inferiore a 10 dipendenti e liberi professionisti da non più di 5 anni, contempla erogazioni fino a 25mila euro con finanziamenti da 24 a 60 mesi.

A questo proposito avete concluso anche di recente un importante accordo europeo.

«Dal 2014 stipuliamo accordi con il Fei (Fondo europeo per gli investimenti) per l'erogazione di microcredito. L'ultimo, prevede un plafond di tre milioni di euro e ha validità su tutta Italia sia per imprese sia per liberi professionisti. Parliamo di importi fino a 25mila euro, con finanziamenti da 24 a 60 mesi. Anche qui, però, devono sussistere condizioni precise».

Del tipo?

«I progetti devono essere spendibili sul fronte del miglioramento delle infrastrutture, dell'approvvigionamento energetico, della so-

stenibilità ambientale, della riconversione da perdita di lavoro. Destinatarie sono le categorie tradizionalmente considerate fragili: giovani, donne, stranieri, disoccupati, persone che si vogliono reinventare. L'accordo rientra infatti nell'ambito della garanzia finanziata al Fei dall'Unione europea, all'interno del programma per l'occupazione e l'innovazione sociale 'EaSI', che mira a sostenere le micro imprese».

E per quanto riguarda l'innovazione digitale?

«Le anticipo una novità: a fine maggio sarà a regime una piattaforma online che permetterà ai nostri soci di valutare autonomamente la sostenibilità dei propri progetti. Andiamo valorizzando e promuovendo la logica dell'auto imprenditorialità e dell'inclusione sociale. Per l'utente, sarà sufficiente collegarsi alla piattaforma e seguire pedissequamente le indicazioni del tutor virtuale, rispondendo a quesiti attinenti anche alla motivazione, all'esperienza, alla determinazione. Il percorso è calibrato su diversi moduli, con combinazione di segmenti teorici, esempi di vita reale, video clip. Ovviamente mettiamo a disposizione, per chi la desidera, anche la nostra assistenza diretta».

La sfida?

«La sfida è ogni giorno. È riuscire a rimanere sul mercato, avere un peso, essere concorrenziali grazie alla qualità della nostra offerta e alla capacità, sempre, di ripensarci».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Un servizio per i clienti direttamente in rete

IN ARRIVO A FINE GIUGNO UN TUTOR VIRTUALE GUIDA VERSO LE RICHIESTE DI MICROCREDITO

La piattaforma che ti guida online e supporta i progetti

UNA PIATTAFORMA per valutare la sostenibilità dei propri progetti, uno strumento concreto per supportare le aziende.

È in arrivo entro fine giugno la piattaforma che Cofiter adotterà in Italia e che consentirà di misurare e sviluppare i propri progetti in una logica di auto imprenditorialità e di inclusione sociale. Ossia per verificare in autonomia la fattibilità delle proprie idee, in ogni ambito. La finalità è la realizzazione di un business plan, da utilizzare per avanzare richieste di microcredito e per certificare la cosiddetta

fase istruttoria. È quella messa in campo da Cofiter (elaborata da Qredits) ed è la prima così concepita adottata in Italia nel mondo dei Confidi.

L'UTENTE, collegandosi alla piattaforma, dovrà seguire pedissequamente le indicazioni del tutor virtuale, che gli sottoporà una serie di quesiti attinenti tanto alla 'contabilità' quanto alla 'emotività'. Il tutto è calibrato su diversi moduli, con combinazione di segmenti teorici, esempi di vita reale, video clip. Per-

ché i numeri hanno importanza, questo è il principio di Cofiter, ma un grande peso hanno anche le idee, soprattutto se supportate da una ingente motivazione e possibilità reali di sviluppo, in un'ottica, anche, di ricadute sul territorio. E per chi avesse difficoltà a procedere, Cofiter mette a disposizione la propria assistenza. Il presidente Marco Amelio sottolinea come spesso la realizzazione di un business plan sia sottovalutata, quando è invece «indispensabile in quanto biglietto da visita necessario per ottenere credito e presentarsi nel mercato».

Pieno Comfort in Movimento⁺

⁺Perché Webasto offre soluzioni di riscaldamento e condizionamento efficienti e su misura per ogni tipo di applicazione, dai trattori agli yacht, dai veicoli commerciali ai bus.

webasto.it

**Webasto**
Feel the Drive

WEBASTO

LINEE DI IMBALLO
 PRODUZIONE DIGITALIZZATA:
 NELLE LINEE DI IMBALLO, ECCO
 I VEICOLI A GUIDA AUTOMATICA

CONDIZIONAMENTO
 LA SEDE BOLOGNESE È
 IL CENTRO DI COMPETENZA
 PER L'ARIA CONDIZIONATA

IN BREVE

Alle porte di Bologna

Webasto è specializzata nel design, nello sviluppo e nella produzione di sistemi di aria condizionata per mini e midi-bus, veicoli commerciali, ambulanze, veicoli speciali, trattori e macchine movimento terra, e in sistemi di refrigerazione per il trasporto a temperatura controllata



Il domani viaggia sulle auto elettriche

La nuova sfida dell'azienda è l'elettromobilità. Con il comfort del cliente sempre al centro

'WEBASTO: il comfort al servizio del cliente': questo lo slogan dell'azienda leader nel proprio settore che ha a Bologna la sede italiana.

Webasto, che si occupa di sviluppo di soluzioni per il comfort nei veicoli da più di cento anni, fa parte dell'omonimo Gruppo che ha la propria sede centrale a Stockdorf, nei pressi di Monaco di Baviera. Una realtà che porta con sé competenze e professionalità per i tantissimi clienti, che nel corso del tempo hanno scelto di affidarsi alle loro capacità.

WEBASTO è un partner globale di sistemi innovativi per la maggior parte dei costruttori automotive ed è tra i primi cento fornitori di questo settore industriale.

NON SOLO PRODOTTI

Logistica interna, gestione e movimento delle merci: ecco cosa cambia con il 4.0

Nelle sue principali aree di attività, l'azienda sviluppa e produce tettucci, tetti panoramici e capote per auto cabrio, nonché sistemi di riscaldamento e condizionamento per tutti i tipi di veicoli. Lo scorso anno, il Gruppo Webasto ha generato vendite per 3,5 miliardi di euro; attualmente impiega circa 13mila dipendenti, dislocati nelle oltre cinquanta sedi che si trovano in tutto il mondo (di queste, più di trenta sono impianti produttivi). Qualità, efficienza e innovazione sono le parole chiave che hanno sostenuto l'azienda nel corso della sua crescita, rendendola un punto di riferimento anche in Italia nel settore del riscaldamento e dell'aria condizionata.

LA SEDE ITALIANA, che si trova nei pressi di Bologna, è il cuore pulsante del settore 'Thermo and Comfort'. Webasto Thermo & Comfort Italy ha infatti sede a Molinella ed è, in termini di grandezza, il secondo impianto di produzione di tutto il Gruppo per la divisione Thermo & Comfort ed

è sede del centro di competenza per l'aria condizionata, cui fanno riferimento tutte le filiali del gruppo Webasto.

L'azienda, che produce e distribuisce sistemi di climatizzazione dal 1970, è specializzata nel design, nello sviluppo e nella produzione di sistemi di aria condizionata per mini e midi-bus, veicoli commerciali, ambulanze, veicoli speciali, trattori e macchine movimento terra, oltre che nella gamma di sistemi di refrigerazione per il trasporto a temperatura controllata. Tanti i laboratori dedicati al testing e alla validazione per le applicazioni del mercato di primo impianto e aftermarket a disposizione dei tecnici Webasto, tra cui due sale climatiche.

MA IN CASA Webasto non si parla solo di innovazione tecnologica di prodotto, bensì anche di sviluppo innovativo e tecnologico d'Impresa. Grandi gli investimenti compiuti in un'ottica Industria 4.0, quarta rivoluzione industriale, attraverso la quale Webasto sta ridisegnando e digitalizzando i propri processi produttivi, a partire dalle linee di imballo, dove sono già operativi i veicoli a guida automatica, passando per il manufacturing e arrivando fino al magazzino dei prodotti finiti. La digitalizzazione sta cambiando la logistica interna, impattando sulla gestione e movimentazione delle merci in azienda come, per esempio, sull'alimentazione delle linee di produzione.

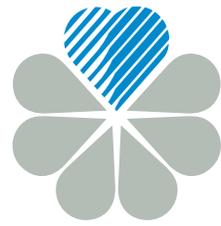
LA NUOVA SFIDA che Webasto affronta è l'elettromobilità, un importante mercato futuro che sta prendendo velocità. In qualità di leader dell'innovazione e della tecnologia, Webasto offre anche soluzioni avanzate in questo campo, come per esempio per i riscaldatori per i veicoli elettrici e ibridi. Lo sviluppo di sistemi di batterie è una delle numerose espansioni strategiche del portafoglio prodotti Webasto. Ciò include anche un portafoglio di soluzioni di ricarica per clienti privati e commerciali.



AL LAVORO/1 Addetti di Webasto si occupano di una fase di testing dei prodotti del gruppo, che ha a Molinella, in provincia di Bologna, la sede italiana



AL LAVORO/2 A sinistra, due dipendenti di Webasto si occupano della fase di assemblaggio di uno dei prodotti del gruppo tedesco



GVM
CARE & RESEARCH

La salute è la nostra missione

La persona e la sua salute: questo il fulcro attorno al quale ruota l'intera attività di GVM Care & Research.

Cuore del Gruppo è la rete di strutture sanitarie contraddistinta da centri di **Alta Specialità**, con **tecnologie d'avanguardia** ed **elevati standard di qualità**, accreditati anche con il Sistema Sanitario Nazionale e convenzionati con Fondi Sanitari Integrativi, Assicurazioni Sanitarie, Enti e Casse Mutua.

La costante attenzione alla **centralità della persona** si realizza anche nell'ambito di trattamenti termali, ricerca e formazione medico-scientifica, industria biomedicale e alimentare, servizi alle imprese, aspetti complementari alla rete ospedaliera e di percorsi innovativi dedicati al benessere.

Le strutture sanitarie e socio-assistenziali

11 Ospedali di Alta Specialità • 12 Ospedali Polispecialistici • 6 poliambulatori • 13 Centri Clinici all'estero • 2 Residenze Sanitarie Assistenziali • 1 Residenza Assistenziale

Le altre attività

Terme di Castrocaro • Grand Hotel Terme & SPA 4 Stelle Superior • Eurosets • Kronosan • GVM Engineering • GVM Future Life • Consorzio SIA • Keir



www.gvmspa.it

VILLA TORRI

UNA STRUTTURA D'ECCELLENZA

VILLA TORRI HOSPITAL, A BOLOGNA, FA PARTE DEL GRUPPO VILLA MARIA, CHE HA STRUTTURE SANITARIE IN TUTTA ITALIA (CIRCA VENTI) E ANCHE ALL'ESTERO, IN EUROPA. VILLA TORRI È SPECIALIZZATA IN CURA DELLE PATOLOGIE DEL CUORE

MAURO LAMARRA, CARDIOCHIRURGO

«Chirurgia mininvasiva e risonanze perfette»

Così la tecnologia migliora la sanità



ULTIMA GENERAZIONE
Una tac dotata di tecnologie elevatissime, in grado di dividere una sezione anatomica in 160 parti da analizzare ad altissima risoluzione

«LA TECNOLOGIA nel nostro campo, la cardiocirurgia, è molto presente. Così riusciamo a operare facendo incisioni sempre più piccole o se possibile anche senza, magari con il paziente sveglio o sedato con un'anestesia di breve durata. E possiamo accontentare anziani o trattare patologie che sarebbe lungo e complicato fare con interventi tradizionali». Spiega così il '4.0 nella sanità' il dottor Mauro Lamarra, cardiocirurgo di Villa Torri Hospital, a Bologna, che fa parte del Gruppo Villa Maria, che vanta cliniche e ambulatori in diversi paesi europei e circa una ventina in Italia. Il centro di Villa Torri è specializzato nelle patologie del cuore e il suo focus principale è

MINIMA INVASIONE

«Se possibile pratichiamo negli interventi incisioni piccolissime, o nessuna»

la cardiocirurgia.

Dottor Lamarra, come il digitale ha cambiato le opportunità di cura per i pazienti?

«Il nostro interesse primario è soddisfare sempre i nostri clienti, perciò cerchiamo di offrire metodologie chirurgiche e cardiologiche difficili da reperire negli ospedali pubblici o in altre strutture, perché di complicata realizzazione o perché le liste d'attesa sono troppo lunghe. In questo senso, la tecnologia interviene sia sulla strumentazione 'pesante' - tac, risonanze magnetiche, angiografi - sia su quella più facilmente reperibile, come l'ecografia transesofagea, che pure ha tempi d'attesa che spesso superano i sei mesi. Per questo attiriamo anche molti clienti da fuori



L'esperto, chi è



IL DOTTOR Mauro Lamarra (foto) è il responsabile dell'Unità Operativa di Cardiocirurgia e di Chirurgia Cardio-Toraco-Vascolare di Villa Torri Hospital. Villa Torri fa parte del gruppo Villa Maria, che ha cliniche e ambulatori in tutta Italia: Villa Torri è specializzata in cardiologia.

regione: cercano da noi interventi sempre più mirati e la massima soddisfazione possibile».

Come è cambiata, per esempio, la risonanza magnetica?

«Negli ultimi dieci anni sono stati fatti passi da gigante. Prima era impossibile sincronizzare il macchinario al battito cardiaco, perciò non si potevano fare risonanze al cuore. Ora, grazie a un software e all'introduzione di magneti sufficientemente potenti, possiamo vedere anche gli 'elementi mobili' del corpo, per di più a colori. Possiamo vedere il sangue, le valvole che si muovono. Grazie a questa tecnologia sono state scoperte nuove patologie, come l'amiloidosi cardiaca, una malattia degenerativa che fa aumentare il livello di proteine nel cuore e irrigidire il muscolo cardiaco. Una con-

dizione fino a oggi pressoché sconosciuta. Nella struttura del gruppo al Maria Cecilia Hospital di Cotignola (Ravenna) abbiamo due risonanze magnetiche con tecnologie così avanzate, qui a Villa Torri una e un'altra a Villalba, sempre a Bologna».

È un punto di forza.

«È un biglietto da visita importante. Pensi che giusto stamattina abbiamo potuto visitare un paziente recentemente operato per un tumore all'intestino. Gli era stata prescritta una tac di controllo dopo l'operazione, ma nella sua regione il primo posto disponibile era tra 16 mesi. Grazie alla tecnologia avanzata delle nostre macchine invece riusciamo a velocizzare l'iter e a garantire controlli tempestivi, fondamentali in casi

MACCHINARI 'TECH'

«Adesso ci permettono di individuare patologie prima del tutto sconosciute»

come questi di post-operatorio per una malattia oncologica. Inoltre, siamo specializzati in Gamma Knife».

Di cosa si tratta?

«Siamo tra i primi in Italia ad avere introdotto la radiocirurgia che tratta i tumori mediante radiazioni ionizzanti e appositi software. Cerchiamo di ottenere il maggior successo nella cura con il minor dolore e sacrificio per il nostro paziente. Dove possibile, per esempio, cerchiamo sempre di scegliere la chirurgia mininvasiva, che richiede però tecnologie elevatissime e telecamere che permettono di ingrandire un'immagine anche cento volte. Abbiamo una sala dedicata, a Cotignola, con schermi così grandi che sembra di essere al cinema...».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il dottor Gian Luigi Gardini è il responsabile dell'Unità operativa di Radiologia e Diagnostica per immagini di Villa Torri Hospital, a Bologna

GIAN LUIGI GARDINI, RADIOLOGO

«Precediamo i sintomi La prevenzione è la base»

«LA TECNOLOGIA ci permette di progredire nel nostro lavoro, ma crea anche più stress: la macchina è pur sempre guidata dall'uomo, che ora deve essere bravissimo nelle diagnosi. Non abbiamo più la scusa del 'non si riesce a vedere niente...'. E diretto il dottor Gian Luigi Gardini, responsabile dell'Unità operativa di Radiologia e Diagnostica per immagini di Villa Torri Hospital.

Dottor Gardini, la diagnostica per immagini è migliorata molto grazie alla digitalizzazione.

«Abbiamo informazioni sempre maggiori. La radiologia negli ultimi vent'anni ha permesso di trovare nuove patologie e di scoprirle in fase preclinica, consentendo di fare diagnosi precoci su pazienti ancora senza sintomi. Un grande vantaggio, ma anche una grande responsabilità per noi medici».

E un grande aiuto nella prevenzione...

«Possiamo prevenire le malattie evidenziandone i precursori. Otteniamo risultati molto soddisfacenti e la gioia più grande è aiutare un paziente a prevenire una patologia per cui sarebbe a rischio, anche se ancora non lo sa».

Come riuscite a scoprirlo?

«Grazie a test standardizzati, approvati già da una decina d'anni. Quando troviamo un paziente a rischio riusciamo ad andare a fondo sulle cause della sua patologia prima che sia troppo tardi. Inoltre, la tecnologia ci permette di 'stratificare' il rischio, dividendo la popolazione in classi differenti: basso, intermedio e alto. Noi miriamo a tutelare soprattutto chi rientra nel mezzo, impedendo o rallentando la fisiologica progressione del rischio insito in ogni malattia».

Come?

«Adottando, per esempio nel campo delle patologie cardiovascolari, una specifica 'Flow chart diagnostica' facendo test conseguenti uno dopo l'altro finché non arriviamo alla diagnosi. Io la chiamo 'Metafora dell'iceberg': la tecnologia ci permette di vedere non solo la punta dell'iceberg, ovvero il paziente che presenta già sintomi di malattia, ma anche quello che sta sott'acqua, la patologia in agguato. Un vantaggio pure in termini di costi sanitari: tutelando preventivamente la popolazione, riduciamo numero di malati e conseguenti spese».

Per quanto riguarda i macchinari, invece?

L'OBIETTIVO

«La massima soddisfazione è aiutare un paziente che non è ancora malato»

«Siamo dotati di una tac 'Multislice' in grado di dividere le sezioni anatomiche esplorate in 'fette' molto sottili, permettendoci di analizzarle a risoluzione elevatissima. Così scopriamo in fase precoce, per esempio, lesioni che si stanno riproducendo e che se trascurate saranno responsabili della progressione della malattia. E suggeriamo il percorso adeguato».

Ma questo significa che i pazienti dovrebbero venire da voi prima di sentirsi male...

«Questa è la prevenzione. I pazienti che tengono al loro corpo, ogni tanto devono fare un 'tagliando'. Solo una prevenzione ben fatta può ridurre la mortalità. In una società in cui l'aspettativa di vita aumenta sempre, avere anziani in buone condizioni è un vantaggio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Confartigianato
IMPRESE

Bologna Metropolitana

Rizomeida.com - J. Prachtcharoenkul



L'industria 4.0 a Bologna siamo noi!



Il Digital Innovation Hub di Confartigianato è un sistema di conoscenza in rete, variamente organizzato a livello locale, che guida le imprese associate a beneficiare delle tecnologie digitali per la loro attività indipendentemente dalle loro dimensioni e conoscenza, puntando a raggiungere l'orizzonte tecnologico ottimale.

Digital Innovation Hub a Bologna

Sede di Confartigianato • Bologna Imprese - via Lame 102, Tel. 051.520433 - 051.5288601 - d.floris@assimpres.bo.it