

in collaborazione con  **WARRANT
GROUP®**

presentano il Convegno

Industria 4.0: casi e percorsi concreti per creare la tua impresa digitale

BRESCIA

Giovedì, 9 novembre 2017

Ore 9.30 – 16.30

Best Western Hotel Master

Va Luigi Apollonio 72

MEDIA PARTNER



Segui ESTE sui canali social:   

Il tema

Le tecnologie digitali offrono a tutte le aziende, in particolare a quelle manifatturiere, una straordinaria opportunità di innovazione in grado di aumentare la reattività dell'organizzazione. Le imprese sono chiamate a raccogliere questa sfida. **Per diventare un'Industria 4.0 serve disegnare il proprio percorso concreto di digitalizzazione da affrontare per gradi:** i punti di partenza per impostare una Digital Roadmap sono diversi e ogni azienda può scegliere da quale punto iniziare il percorso.

Il Roadshow è l'occasione per conoscere percorsi concreti di digitalizzazione e per confrontarsi con aziende che sono già diventate 4.0. I temi della digitalizzazione sono affrontati da esperti di digitalizzazione attraverso un linguaggio semplice e chiaro in grado di trasmettere i benefici generati dalla tecnologia per tutta l'organizzazione.

Sulla base delle scelte dei partecipanti, seguiranno nel pomeriggio delle sessioni tematiche e personalizzate con gli esperti di CISCO sui seguenti temi: Fabbrica connessa e Logistica intelligente.

Moderatore



Dario Colombo, caporedattore – ESTE

Dario Colombo, laureato in Scienze della Comunicazione e Sociologia presso l'Università degli Studi di Milano, è caporedattore della casa editrice Este. Giornalista professionista, ha maturato esperienze lavorative all'ufficio centrale del quotidiano online Lettera43.it dove si è occupato di Economia e Politica, e nell'ufficio stampa del Gruppo Ferrovie dello Stato Italiane.

Agenda

- 9.30** Apertura accredito partecipanti
- 10.00** Benvenuto e apertura lavori
Dario Colombo, caporedattore – **ESTE**
- 10.05** *Industria 4.0: lo stato dell'arte della manifattura italiana*
Andrea Bacchetti, laboratorio RISE – **UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BRESCIA**
- 10.25** *Dall'industry 4.0 all'impresa 4.0: l'azienda connessa e digitalizzata*
Michele Dalmazzoni, collaboration & industry digitization leader – **CISCO**
- 11.10** *Il sistema degli incentivi per la ricerca, lo sviluppo, l'innovazione nella nuova visione del Piano Industria 4.0*
Patrick Beriotto, direttore relazioni esterne – **WARRANT GROUP**
- 11.40** *Robot e vending machine: ridisegnare il Retail del futuro*
Luca Bondioli, ceo – **1177 ELEVEN SEVENTYSEVEN**
- 12.10** *La definizione di una roadmap verso l'industria 4.0*
Ivan Basso, ICT manager – **FLUID-O-TECH**
- 12.40** Dibattito con la platea
- 13.00** Lunch a buffet

A seguire sessioni pomeridiane di approfondimento con CISCO dedicate a:

- Fabbrica connessa
- Logistica intelligente

Industria 4.0: lo stato dell'arte della manifattura italiana

Industria 4.0, Quarta rivoluzione industriale, Smart manufacturing sono tutti slogan che identificano un unico fenomeno: la trasformazione digitale della manifattura. Per fare luce sul suo significato, il laboratorio di ricerca del Dipartimento di Ingegneria Meccanica e Industriale dell'Università degli Studi di Brescia (RISE) ha elaborato la ricerca dal titolo Impresa 4.0, indagando come la digitalizzazione si stia concretamente esplicando nel tessuto industriale italiano, grazie a un campione di oltre 100 aziende intervistate.



Andrea Bacchetti, laboratorio RISE
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BRESCIA

Laureato con il massimo dei voti in Ingegneria Gestionale nel 2006, consegue il dottorato di ricerca in Progettazione e Gestione dei Sistemi Logistico-Produttivi integrati nel 2010. Da Giugno 2017 è Ricercatore presso l'Università degli Studi di Brescia.

Dal 2007 svolge attività di ricerca e didattica presso il Dipartimento di Ingegneria Meccanica e Industriale dell'Università di Brescia, dove è membro senior del Laboratorio di Ricerca

RISE (Research & Innovation for Smart Enterprises).

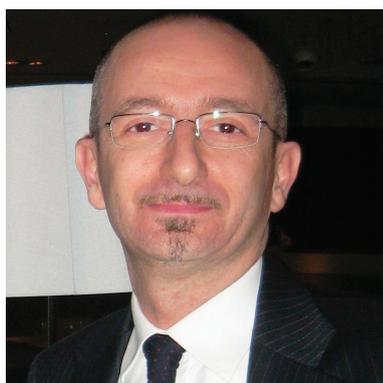
All'interno di RISE è responsabile del progetto di ricerca "Impresa 4.0", attivo dal 2014 sul tema della trasformazione digitale dei processi di business. Dal 2016 è direttore dell'osservatorio di ricerca "Smart AgriFood", un'iniziativa del Dipartimento di Ingegneria Gestionale del Politecnico di Milano & del Dipartimento di Ingegneria Meccanica e Industriale dell'Università degli Studi di Brescia.

Infine, è socio e amministratore delegato dell'atelier di consulenza direzionale "IQ Consulting", spin-off di Università degli Studi di Brescia dal 2015, attivo su temi legati alla digitalizzazione delle operations.



Dall'Industry 4.0 all'Impresa 4.0: l'azienda connessa e digitalizzata

La digitalizzazione è una vera e propria risorsa per l'incremento produttivo e la competitività delle aziende italiane nello scenario internazionale. La domanda di innovazione non è però necessariamente legata alla linea produttiva: la digitalizzazione deve riguardare l'intero ciclo del valore, di cui la produzione è solo un aspetto. Dalla Ricerca e sviluppo, alle competenze, fino ai servizi di after sales, tutta l'organizzazione è interessata dalla trasformazione digitale. Ecco perché ora si parla di Impresa 4.0 e non solo all'Industria 4.0: l'innovazione non deve essere imbrigliata in una cornice di tecnologie né limitarsi ad ambiti ristretti di applicazione. Questa è l'esperienza che CISCO ha maturato da tempo grazie al dialogo con numerose aziende italiane.



Michele Dalmazzoni, collaboration & industry digitization leader
CISCO

Michele Dalmazzoni dal 2011 è Collaboration Leader: in questo ruolo ha la responsabilità commerciale delle soluzioni di Collaboration nel nostro Paese.

Da luglio 2014 è anche Collaboration Leader South EMEAR, mentre da luglio 2015 guida l'iniziativa strategica Industry 4.0, per la digitalizzazione del settore industriale e manifatturiero italiano nell'ambito del piano di investimenti Digitaliani lanciato da Cisco nel nostro paese.

Forte di una ventennale esperienza nel settore, Michele Dalmazzoni è entrato in Cisco nell'aprile 2010 a seguito dell'acquisizione di Tandberg, presso cui ricopriva il ruolo di General Manager Italy and East Med Countries, e in cui aveva precedentemente ricoperto i ruoli di Sales Manager e Account Manager.



Cisco Italia ha avviato, nel gennaio 2016, il piano **Digitaliani**, un impegno che l'azienda ha voluto prendere in collaborazione con il Governo, per accelerare la digitalizzazione nel nostro paese, affrontando gli snodi chiave per la sua trasformazione digitale: le competenze, lo sviluppo dell'ecosistema di innovazione, la digitalizzazione nei settori produttivi chiave del Made in Italy e nella Pubblica Amministrazione, la trasformazione per le

infrastrutture strategiche quali possono essere trasporti e utility. L'azienda sta lavorando concretamente in ciascuno di questi ambiti, per affiancare imprese, governi e persone in un nuovo scenario che emerge con forza dall'evoluzione delle tecnologie: **la trasformazione digitale**.

È uno scenario in cui l'interconnessione di persone, processi, dati e oggetti che già oggi conosciamo raggiungerà livelli senza precedenti, aprendo possibilità inesplorate di innovazione e trasformazione dei processi aziendali, delle comunità in cui viviamo, dell'educazione, degli strumenti per affrontare le sfide economiche, sociali ed ambientali. Ciò è possibile grazie all'avvento di Reti sempre più intelligenti, aperte e capaci di assorbire la complessità tecnologica generata dall'interconnessione di decine miliardi di elementi – garantendo allo stesso tempo sicurezza, flessibilità e accesso.

Cisco lavora concretamente per far sì che le aziende italiane trovino un loro percorso specifico verso la digitalizzazione – inclusa quella dei processi produttivi – che tenga conto, senza però aderirvi passivamente, dei modelli che hanno avuto successo in altri paesi. Grazie al digitale, le aziende italiane di ogni dimensione hanno l'opportunità di proiettare la loro eccellenza su mercati più ampi e anche l'eccellenza artigianale può recuperare spazi importanti in un mondo in cui la produzione su piccola scala e la personalizzazione sono ulteriormente facilitate dalla tecnologia.

www.cisco.com

Il sistema degli incentivi per la ricerca, lo sviluppo, l'innovazione nella nuova visione del Piano Industria 4.0

Obiettivo dell'intervento è presentare ai partecipanti il quadro degli strumenti finanziari e dei contributi a fondo perduto a supporto dei processi di ricerca e innovazione delle imprese. Troverà approfondimento in particolare il possibile utilizzo complementare e sinergico di diversi strumenti per la pianificazione strategica degli investimenti e verranno presentati alcuni aspetti applicativi.



Patrick Beriotto, direttore relazioni esterne
WARRANT GROUP

Nato a Bolzano il 4.6.1975, master of business administration alla BBS, quindici anni di attività nel settore bancario, prima alle dipendenze del Gruppo Intesa San Paolo e poi presso la Direzione Generale di BHW Bausparkasse AG (Gruppo Deutsche Bank). Approda in Warrant Group nel 2012, assumendo la responsabilità della gestione e promozione della società e dei servizi della stessa presso i partner commerciali ed istituzionali. Esperto del Piano Industria 4.0, relatore a importanti convegni su questo tema, in

questo momento è concentrato sullo sviluppo di partnership strategiche finalizzate ad un approccio "di sistema" all'utilizzo dei fondi nazionali ed europei.



Warrant Group, partner per lo sviluppo d'impresa, è una società specializzata in **consulenza finanziaria - agevolata e d'impresa** - operativa sul mercato dal 1995. La nostra missione è quella di favorire e supportare i processi di innovazione e sviluppo delle imprese, individuando **opportunità di finanza**,

in particolare agevolata, e fornendo consulenza. Le nostre **aree di competenza** e servizio sono: **Finanza Agevolata** (regionale, nazionale, europea), **Finanza d'Impresa**, **Internazionalizzazione d'Impresa**, **Warrant Innovation Lab** - Organismo di Ricerca - consulenza per l'innovazione, **Warrant Training** - Centro Servizi PMI- formazione finanziata, **Warrant Energy Side** - efficientamento energetico, **D.Lgs 231/2001 - modelli organizzativi**.

Ci rivolgiamo alle **aziende di ogni settore**, che svolgono attività di innovazione e/o che abbiano piani di sviluppo da implementare. Con oltre 150 professionisti e più di 2500 imprese clienti, Warrant Group conta, oltre all'**headquarter a Correggio**, in provincia di Reggio Emilia, **altre quattro sedi**: Casalecchio di Reno (BO), Piossasco (TO), Roma e presso il parco scientifico tecnologico Kilometro Rosso (BG).

In Europa la società opera attraverso la European Funding Division con ufficio a Bruxelles ed è presente in India, in Messico, a Singapore e negli USA. Fanno parte del Gruppo, Warrant Innovation Lab, organismo di ricerca orientato alla ricerca industriale con l'obiettivo di trasferire poi i risultati alle aziende; Warrant Energy Side, la prima realtà imprenditoriale italiana in grado di supportare le imprese che affrontano un percorso di efficientamento energetico; Warrant Training - Centro Servizi PMI, società attiva nella formazione aziendale e nella ricerca dei finanziamenti a sostegno della stessa; e MOXOFF, spin off tra Warrant Group e MOX (Politecnico di Milano) nato con il compito di adattare il know how matematico alle esigenze delle imprese per lo sviluppo di nuovi prodotti e processi.

www.warrantgroup.it

Robot e vending machine: ridisegnare il Retail del futuro

Dalla produzione di calze innovative a un nuovo modello di vendita grazie a una macchina sempre connessa e all'ausilio di un robot. Per lanciare sul mercato la 'calza in lattina', 1177, marchio di Ileana Spa, ha ideato una vending machine che oltre a una nuova esperienza di acquisto, consente la vendita in omnicanalità grazie alle molteplici funzionalità della macchina stessa, controllata in remoto da un unico centro di comando. La vending machine permette inoltre di creare offerte ad hoc e viste le ridotte dimensioni può essere installata in luoghi strategici (dai shopping mall agli aeroporti). È un esempio concreto di come la digitalizzazione possa rivoluzionare il modello di vendita di un'azienda e creare ulteriori occasioni di business, rese concrete dal potenziale di una macchina ad alta connessione con la quale è possibile 'dialogare' e che è in grado di raccogliere informazioni da e sui clienti.



Luca Bondioli, ceo – 1177 ELEVEN SEVENTYSEVEN

Entra nel 1997 in Calze Ileana. Contribuisce allo sviluppo del modello di business dell'azienda fino a farla diventare un'eccellenza di innovazione del Distretto della Calza.

Dal 2008 al 2012 Consigliere Associazione Aip partecipando ai comitati guida per la stesura di 2 volumi sullo studio dei distretti industriali e reti d'impresa. Dal 2009 al 2015 Presidente Adici-Associazione Distretto Calze ed Intimo. Nel 2014 contribuisce al lancio del brand 1177 Eleven Seventyseven.



1177 Srl è nata nel giugno 2017 ed è uno spin off di Calze Ileana Spa fondata da Pinelli Ileana nei primi anni ottanta nel distretto nr.6 della Calza tra Mantova e Brescia per la produzione e sviluppo calze e collant da donna e bambina, divenendo leader a livello mondiale del prodotto Moda.

Nel 2014 nasce il del Brand 1177, lancio delle prime calze termoregolanti nel mondo fashion realizzate con il filato Dryarn di Acquafil e vendute in lattina brevettata.

2015 Presenza come eccellenza Italiana ad Expò in Collaborazione con Banca Intesa San Paolo.

Caso di studio Nazionale come modello di Business vendita in Vending Machine Automatizzate.

2016 posizionamento di 5 distributori automatici test in Shopping Center di cui una al "Centro" di Arese.

2017 lancio al White Show della prima Vending Machine connessa e collegata al Robot Pepper per la vendita assistita realizzata in collaborazione con Cisco e Sotec Spa.

Nello stesso anno il Brand ha raggiunto la distribuzione in oltre 400 negozi moda.

La definizione di una roadmap verso l'industria 4.0

IoT, AGV, sensoristica avanzata, aumento della potenza elaborativa, big data, advanced analytics, HMI, connected machines.

Le Operations delle aziende manifatturiere stanno subendo una iniezione di tecnologia che rivoluzionerà in maniera drastica l'approccio alle problematiche. Le opportunità tuttavia sono talmente tante che occorre, necessariamente, inquadrarle in una roadmap pluriennale strutturata dove le persone devono essere coinvolte con un attento processo di change management.

Nella sua testimonianza aziendale, Fluid-o-Tech illustra come ha costruito la propria roadmap, ricercando partner strategici che potessero accompagnarla su un piano di sviluppo triennale, costruendo progetti pilota di successo per generare entusiasmo e mettendo le persone al centro per favorire la convergenza tra IT e OT.



Ivan Basso, ICT manager – **FLUID-O-TECH**

ICT Manager con grande esperienza nell'IT Service Management, ha lavorato per importanti realtà manifatturiere anche in ambito internazionale (come Brembo e Fluid-o-Tech) in ogni ambito dell'Information Technology.

Dal 2012 entra in Fluid-o-Tech aiutando l'azienda nel suo percorso di Digital Transformation verso un'Industria 4.0



LEADER DI MERCATO PER QUALITÀ E INNOVAZIONE

Fluid-o-Tech è un'azienda italiana leader di mercato per qualità ed innovazione nella progettazione e produzione di pompe volumetriche e sistemi per la gestione dei fluidi per il settore foodservice, medicale, industriale, automotive e non solo.

Le origini del gruppo risalgono al 1948, anno in cui la famiglia Andreis, tutt'ora al timone dell'azienda, iniziava a costruire le basi di un progetto che negli anni si sarebbe rivelato vincente. L'elevata precisione nelle lavorazioni meccaniche e l'innovazione di processo nell'ambito dell'industria aeronautica, automobilistica, informatica e tessile sono punti di riferimento storici per la società.

Continui investimenti in qualità e innovazione insieme ad una visione di medio lungo termine hanno reso Fluid-o-Tech una realtà globale, competitiva e fortemente specializzata con una presenza diretta in Italia, UK, USA, Cina, Giappone per un totale di 240 collaboratori. Una rete con più di 120 distributori garantisce una copertura di oltre 50 paesi nel mondo.

Con una fabbrica all'avanguardia, un team di oltre 30 ingegneri internazionali e la costante ricerca dell'eccellenza Fluid-o-Tech si conferma partner di fiducia per gli OEM di tutto il mondo.

L'evento è stato organizzato in collaborazione con



EDITORIA E CONVEGNISTICA PER FARE E GESTIRE L'IMPRESA

Con una ricca offerta di strumenti di comunicazione ESTE si propone di accrescere e diffondere la cultura d'impresa. Un luogo privilegiato di incontro e confronto tra **mondo della consulenza**, delle **imprese** e **dell'università**.

Grazie al patrimonio di contributi e relazioni con gli ambienti professionali e accademici, ESTE ha dato vita a una **comunità di imprenditori e manager** che ad oggi conta oltre **90.000 membri**.

RIVISTE

Sistemi&Impresa approfondisce tematiche di innovazione, tecnologica e manageriale. La rivista evidenzia come la tecnologia può diventare strumento abilitante per l'innovazione organizzativa e motore di sviluppo delle nostre imprese italiane, con una focalizzazione specifica nel settore manifatturiero.

Sviluppo&Organizzazione rappresenta lo spazio di dibattito più autorevole tra la teoria dell'organizzazione aziendale e la sua effettiva implementazione in azienda. Uno strumento per chi in azienda governa le strategie di crescita e sviluppo attraverso l'organizzazione del lavoro e delle risorse umane.

Persone&Conoscenze offre spunti di riflessione e strumenti operativi per tutti i profili che operano all'interno della direzione del personale. Si rivolge a tutti coloro che gestiscono gruppi di persone nelle organizzazioni, dall'imprenditore al direttore generale fino a tutti i responsabili di funzione.

Libri e Manuali – La produzione editoriale di ESTE si completa con la pubblicazione di libri e manuali. Il catalogo comprende volumi che affrontano temi legati al mondo manageriale e manuali dedicati ad approfondimenti specifici.

INCONTRI

ESTE organizza su tutto il territorio nazionale eventi con diversi formati: **convegni, seminari e tavole rotonde**. I punti di forza dell'attività convegnistica proposta dalla casa editrice sono **il patrimonio di contenuti culturali e il pubblico degli abbonati alle riviste**, cuore dei contatti del **database ESTE**.

ESTE si occupa, oltre che dell'elaborazione dei contenuti, anche di tutti gli **aspetti promozionali** (studio, produzione e veicolazione degli inviti, progetto grafico del materiale di comunicazione, spazio internet dedicato per promozione e raccolta delle iscrizioni), **operativi** e della **gestione** dei rapporti con la location che ospita l'incontro.

SERVIZI MARKETING E WEB

ESTE offre servizi di **email marketing, bannering e social media marketing** per le aziende che desiderano avviare attività di lead generation rivolgendosi a un target di contatti business profilati e qualificati. ESTE è inoltre presente nel mondo **social**.