

Un progetto

SISTEMI&IMPRESA

Management e tecnologie per le imprese del futuro



Idee e strumenti per l'impresa manifatturiera del domani

TORINO

Martedì 10 giugno 2014

StarHotel Majestic

SPONSOR

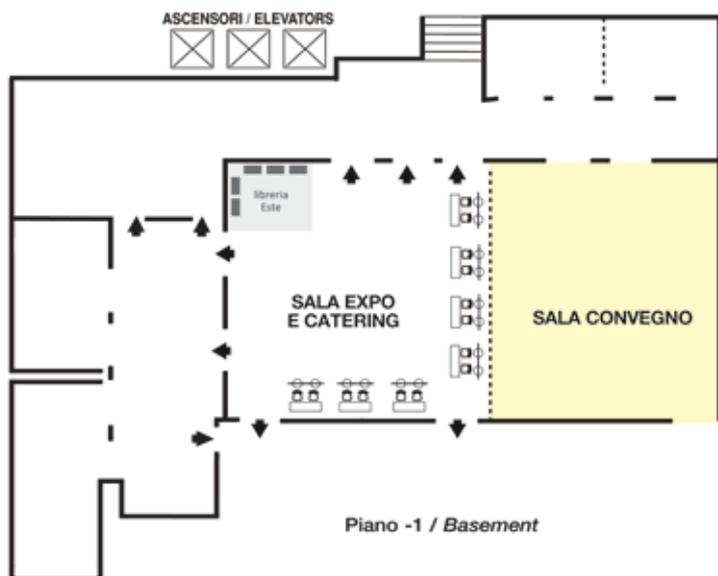


ESPOSITORE

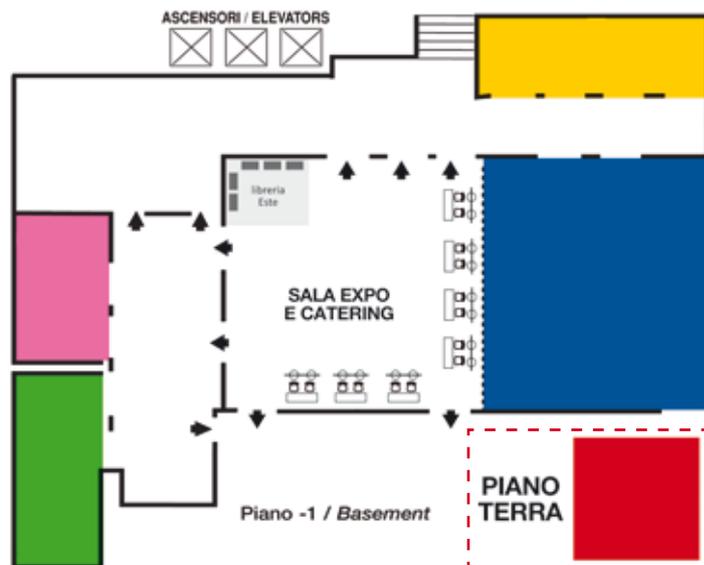
MEDIA PARTNER



MATTINO



POMERIGGIO



AUTOMOTIVE
SALA BLU
PIANO -1

FASHION
SALA ROSA
PIANO -1

FOOD
SALA ROSSA
PIANO TERRA

PLM
SALA GIALLA
PIANO -1

SCM
SALA VERDE
PIANO -1

Il prossimo appuntamento di Fabbrica Futuro



Idee e strumenti per l'impresa manifatturiera del domani

VERONA
22 ottobre 2014

SPONSOR AL 5/6/2014

AUTODESK

infor

Human Resource Management
Data Management

Nuovamacut



Parallaksis
a Knowledge Company

ESPOSITORE

nanosoft.it
Architetture per l'efficienza I.T.

Iscriviti subito su www.fabbricafuturo.it

Per informazioni sulle possibilità di sponsorizzazione: Martina Galbiati • Tel. 02 91434400 • martina.galbiati@este.it

3	Informazioni utili
4	Agenda sessione plenaria
5	Agenda sessione pomeridiana
6	ESTE - L'organizzatore del Convegno
7	Progetto e Comitato Scientifico
8	Relatori
42	Espositore
43	Media Partner
47	Note

AGENDA LAVORI



Il programma e i contenuti di questa brochure sono aggiornati al 6 giugno. Gli eventuali successivi aggiornamenti sono disponibili sul sito www.fabbricafuturo.it.

INGRESSO



L'ingresso al convegno e all'area ristoro è gratuito e subordinato all'esibizione del badge identificativo fornito al momento dell'accredito.

BADGE IDENTIFICATIVO



Il badge fornito a ciascun visitatore al momento dell'accredito è personale e riporta nome, cognome e azienda/ente di riferimento.

Deve essere sempre portato al collo per ragioni di riconoscimento, cortesia nei confronti delle aziende sponsor e accesso all'area ristoro.

GUARDAROBA



In fondo alla sala del convegno sono presenti degli stand con appendiabiti a disposizione dei visitatori.

AREA RISTORO



L'accesso ai servizi di coffee break e al pranzo è gratuito previa esibizione del badge identificativo.

DOPO CONVEGNO



Sul sito www.fabbricafuturo.it saranno disponibili le foto e le presentazioni della giornata.

RIFERIMENTI



Informazioni sulle possibilità di sponsorizzazione e sul progetto convegnistico: Martina Galbiati - Tel. 02.91434400 - martina.galbiati@este.it

Informazioni sugli abbonamenti alle riviste ESTE: Stefania Mandalà -Tel. 02.91434400 - stefania.mandala@este.it

8.45 - 13.45

Moderano **Chiara Lupi**, Direttore editoriale di **ESTE** e **Luca Papperini**, Chief Editor di **SISTEMI&IMPRESA**

- 08.45** Apertura accredito partecipanti
- 09.15** Benvenuto e apertura lavori
- 09.20** *I trend innovativi per il manufacturing del futuro*
Marco Taisch, Professore di Sistemi di Produzione Avanzati – **POLITECNICO DI MILANO**
- 09.45** *ILM, evoluzione naturale del PLM*
Dario Marzoni, VP Sales & Marketing – **PARALLAKSIS**
- 10.10** *Il prodotto del futuro. Progettare con successo nuovi prodotti in un mondo che cambia*
Sergio Terzi, Professore e ricercatore – **UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BERGAMO, DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA**
- 10.35** *Future Value Chain: l'esperienza di un system integrator globale*
Cesare Testore, Partnership Manager – **CAPGEMINI**
- 11.00** COFFEE BREAK
- 11.30** *Verso la digital Factory*
Matteo Arcidiaco, Territory Sales Executive – **AUTODESK**
- 11.40** *Le "Fabbriche del Futuro" in Horizon 2020*
Maurizio Gattiglio, Executive Vice President, Strategic Business Development **PRIMA INDUSTRIE** e Chairman – **EFFRA**
- 12.05** *To Cloud or not to Cloud? Is that the question?*
Fabio Della Lena, Principal Solutions Designer – **INFOR**
- 12.30** *Smart Factory, il futuro nel manifatturiero - La fabbrica intelligente come nuovo scenario*
Sauro Lamberti, Amministratore Delegato – **NUOVAMACUT** e **Simone Tarlarini**, Responsabile Commerciale Area Nord Ovest – **TEAMSYSTEM**
- 12.55** *Da prodotto a soluzione: paradossi, dilemmi e opportunità del service engineering*
Giuditta Pezzotta e **Roberto Pinto**, CELS – Research Group on Industrial Engineering, Logistics and Service Operations **UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BERGAMO**
- 13.20** *La gestione del know-how nella fabbrica intelligente*
Alberto Bertagnolio, Direttore operativo – **CHIORINO**
- 13.45** PRANZO A BUFFET

14.45 - 18.00

AUTOMOTIVE

Moderà **Luca Papperini** - Interventi a cura di:

- **Fabio Basconi**, Sales Manager – **PARALLAKSIS**
- **Alberto Carnevali**, Industry Manager Automotive – **CAPGEMINI**
- **Beppe Grimaldi**, Technical Manager – **SIEMENS PLM SOFTWARE**
- **Salvatore Grimaldi**, Technology Plan & Roadmapping – **ALENIA AERMACCHI**
- **Michelangelo Ingrassia**, Responsabile Soluzioni Aziendali Hub Nord Ovest – **TEAMSYSTEM**
- **Valeria Serpi**, Global Solutions Development – **COMAU**

FASHION

Moderà **Chiara Lupi** - Interventi a cura di:

- **Emilio Garavaglia**, Chief Operations Officer – **LANIFICIO BOTTO**
- **Antonio Rizzi**, Professore Ordinario di Logistica e Supply chain management al Dipartimento di Ingegneria Industriale – **UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PARMA**
- **Stefano Zumaglini**, Direttore R&D – **LIABEL**

FOOD

Moderà **Roberto Montanari** - Interventi a cura di:

- **Flavio Di Canzano**, Application Consultant MFG – **TECH DATA ITALIA**
- **Vito Gulli**, Presidente – **GENERALE CONSERVE**
- **Massimo Ippoliti**, Industry Manager Consumer Product and Retail – **CAPGEMINI**
- **Roberto Montanari**, Professore di Impianti Industriali al Dipartimento di Ingegneria Industriale **UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PARMA**
- **Moreno Mozzi**, Sales Consultant – **INFOR**

PLM

Moderà **Monica Rossi** - Interventi a cura di:

- **Riccardo Ceccanti**, Sales Manager – **MAN AND MACHINE**
- **Rosario F. Cimmino**, Chief Operations Officer e Head of Design Organization **K4A - KNOWLEDGE FOR AVIATION**
- **Monica Rossi**, Dottoranda – **POLITECNICO DI MILANO, DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA GESTIONALE**
- **Gian Luca Sacco**, Marketing Director South & Central Europe – **SIEMENS PLM SOFTWARE**
- **Girolamo Santobuono**, PLM/PDM Product Manager – **NUOVAMACUT**

SCM

Moderà **Roberto Pinto** - Interventi a cura di:

- **Bruno Lodi**, Chief Operations Officer – **AERMATICA**
- **Roberto Pinto**, Professore Aggregato di Logistica e Supply Chain Management **UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BERGAMO** e Responsabile ricerca per l'area Supply Chain Management – **CELS**
- **Marco Sartor**, Professore Aggregato di Gestione della Qualità – **UNIVERSITÀ DI UDINE**

Agenda sessione pomeridiana



PERSONE & CONOSCENZE
LA RIVISTA DI CHI INVESTE SU SE STESSO

SVILUPPO & ORGANIZZAZIONE

SISTEMI & IMPRESA
Management e tecnologie per le imprese del futuro

EDITORIA E CONVEGNISTICA PER FARE E GESTIRE L'IMPRESA

ESTE è la casa editrice per l'impresa da più tempo in attività in Italia: **fondata nel 1955** da Pietro Gennaro ha portato per prima in Italia l'approccio scientifico di stampo anglosassone agli studi sull'organizzazione aziendale. 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** (da cui provengono i suoi autori). Grazie al patrimonio di contributi e relazioni con gli ambienti professionali e accademici ESTE ha dato vita ad una **comunità di Imprenditori e Manager** che ad oggi conta oltre **70.000 membri**.

RIVISTE

Sistemi&Impresa è il mensile di management che analizza le tematiche legate all'innovazione d'Impresa a livello tecnologico e organizzativo. L'obiettivo della rivista è mettere in relazione e far dialogare tra loro le diverse funzioni aziendali: Direzione Generale, Finanza, Sistemi Informativi, Produzione e Logistica, Commerciale e Marketing, Risorse Umane;

Sviluppo&Organizzazione è il bimestrale su cui si sviluppa il dibattito tra la teoria dell'organizzazione aziendale e la sua effettiva implementazione in azienda per avvicinare la teoria accademica dell'organizzazione alle pratiche di management;

Persone&Conoscenze è la rivista dedicata ai Responsabili Risorse Umane e, in generale, a chi gestisce le persone all'interno di organizzazioni complesse affrontando temi legati alla gestione delle persone e degli strumenti a supporto, tecnologici e non solo.

EVENTI

ESTE organizza su tutto il territorio nazionale vari format di incontri: **convegni, seminari, tavole rotonde**.

Appuntamenti che capitalizzano da un lato lo **straordinario patrimonio di contenuti culturali** accumulato in anni di attività editoriale a stretto contatto con la comunità accademica e il mondo della consulenza, e dall'altro **l'alto profilo degli Abbonati** alle riviste. Diverse formule di incontro, tutte accomunate dall'alto valore dei contenuti.

SERVIZI MARKETING & WEB

ESTE offre servizi di email marketing e visibilità web per le aziende che desiderano avviare attività di lead generation rivolgendosi a un target di contatti business profilati e qualificati.

La presenza di ESTE sul web si articola in quattro portali: **www.este.it**, **www.fabbricafuturo.it**, **www.runu.it**, **www.benessereorg.it** e **www.dirigentisperate.it**.

LIBRI

Con la collana **Libri ESTE** la casa editrice propone un filone editoriale focalizzato su contenuti manageriali. La collana ha lo scopo di dar voce ad Autori che trovano in questo spazio la possibilità di veicolare i loro contenuti a un pubblico tradizionalmente interessato alle tematiche vicine alla managerialità e alla crescita professionale.

ESTE Srl - Via Vassallo, 31 - 20125 Milano - Tel. 02.91434400 - Fax 02.91434424 - info@este.it - www.este.it



Fabbrica Futuro è un progetto di comunicazione multicanale nato nel 2012 e rivolto a tutti gli attori del mercato manifatturiero che ha l'obiettivo di mettere a confronto le idee, raccontare i casi di eccellenza e proporre soluzioni concrete per **le aziende manifatturiere**.

Fabbrica Futuro affronta – grazie al confronto tra le teorie accademiche e le pratiche aziendali – i temi che riguardano **tutti gli aspetti della vita di un'impresa manifatturiera: l'ideazione, progettazione e gestione del ciclo di vita del prodotto, la produzione, la gestione della supply chain, del post-vendita e dei servizi, con un focus sull'organizzazione e sulle competenze**.

Le aziende manifatturiere sono la spina dorsale dell'economia italiana. Tuttavia lo scenario economico di crisi strutturale, l'assenza di una politica industriale seria da parte delle Istituzioni e i mutamenti sociali che hanno caratterizzato il nostro Paese, impongono agli attori del settore **riflessioni serie sul proprio futuro**.

Riflessioni che riguardano il cambio dei paradigmi della concorrenza, il posizionamento nel mercato interno e internazionale, il problema della creazione del Valore, della marginalità, ecc.. In sintesi: **è urgente ripensare il modo di fare impresa da parte delle aziende manifatturiere italiane**.

Ripensamento che pone **al centro l'essenza di tutto: il prodotto**. Prodotto che nella maggior parte dei casi non è più, o non può più essere, un semplice artefatto ma **un sistema complesso composto da una base tangibile** (il prodotto fisico) **e da una serie di elementi intangibili** (come il brand, l'emozionalità, ecc.) **e immateriali** (come i servizi post vendita, l'assistenza, ecc.).

Il Progetto è supportato da un Comitato Scientifico composto, tra gli altri, da:

- **Sergio Cavalieri**, Direttore CELS – Centro di Ricerca sulla Logistica e sui servizi Post Vendita – Università degli Studi di Bergamo;
- **Alberto F. De Toni**, Professore ordinario di Strategia e Gestione della Produzione e Gestione dei Sistemi Complessi – Università di Udine;
- **Fiorenzo Franceschini**, Direttore del Dipartimento di Ingegneria Gestionale e della Produzione – Politecnico di Torino;
- **Chiara Lupi**, Direttore Editoriale – ESTE;
- **Roberto Pinto**, Professore Aggregato di Logistica e Supply Chain Management – Università degli Studi di Bergamo e Responsabile ricerca per l'area Supply Chain Management presso il CELS;
- **Rinaldo Rinaldi**, Professore associato presso l'Università degli Studi di Firenze, docente di Operation Management e Supply Chain Management e responsabile scientifico del Laboratorio Universitario Logislab;
- **Antonio Rizzi**, Professore Ordinario di Logistica e Supply Chain Management – Dipartimento di Ingegneria Industriale – Università degli Studi di Parma;
- **Marco Sartor**, Professore Aggregato di Gestione della Qualità – Università di Udine;
- **Marco Taisch**, Professore di Sistemi di Produzione Avanzati – Politecnico di Milano;
- **Sergio Terzi**, Professore e ricercatore – Dipartimento di Ingegneria – Università degli Studi di Bergamo.

Moderano Chiara Lupi e Luca Papperini



Chiara Lupi
Direttore Editoriale
ESTE

Chiara Lupi ha collaborato per un decennio con quotidiani e testate focalizzati sull'innovazione tecnologica e il governo digitale. Nel 2006 sceglie di diventare imprenditrice partecipando all'acquisizione della ESTE, casa editrice storica specializzata in edizioni dedicate all'organizzazione aziendale, che pubblica le riviste *Sistemi&Impresa*, *Sviluppo&Organizzazione* e *Persone&Conoscenze*. Dirige *Sistemi&Impresa* e pubblica dal 2008 su *Persone&Conoscenze* la rubrica che ha ispirato il libro uscito nel 2009 *Dirigenti disperate* e *Ci vorrebbe una moglie* pubblicato nel 2012. Le riflessioni sul lavoro femminile hanno trovato uno spazio digitale sul blog www.dirigentidisperate.it. Nel 2013 insieme con Gianfranco Reborà e Renato Boniardi ha pubblicato *Leadership e organizzazione. Riflessioni tratte dalle esperienze di 'altri' manager*.



Luca Papperini
Chief Editor
Sistemi&Impresa
ESTE

Giornalista pubblicitario d'impresa. Da tre anni presso la casa editrice Este, perfeziona le sue competenze sui temi inerenti le tecnologie che abilitano l'innovazione nel comparto manifatturiero. Oltre alla responsabilità su una delle tre testate editte da Este (*Sistemi&Impresa*), modera abitualmente dibattiti sui temi più d'attualità per le imprese manifatturiere: supply chain management, operations, big data, process management. Ha maturato una significativa esperienza nell'area Risorse umane in Ferrero, dove era incaricato di coordinare i corsi di formazione manageriale a livello corporate. Grazie a quell'esperienza ha redatto un progetto di formazione per gli utenti della direzione HR sull'utilizzo del gestionale SAP. Precedentemente ha lavorato come collaboratore di redazione per due testate on line – News Italia Press e Articolo 21 – occupandosi di politica estera e internazionalizzazione delle Pmi.

I trend innovativi del manufacturing del futuro

La globalizzazione dei mercati, l'aumento del livello competitivo da parte delle economie emergenti, la sempre maggiore scarsità di risorse naturali, l'aumento dei prezzi delle commodity e dell'energia unita ad una difficoltà di reperire risorse umane preparate stanno mettendo sempre più sotto pressione il manifatturiero italiano ed europeo. Le tecnologie emergenti sono forse l'unica opportunità, insieme ad un ripensamento dei propri modelli di business, per mantenere la necessaria competitività sui mercati internazionali. In quest'ottica, scopo dell'intervento è di analizzare i principali trend nel settore del manifatturiero e di comprendere la loro evoluzione per coglierne i possibili benefici.



Marco Taisch
Professore di Sistemi di
Produzione Avanzati
POLITECNICO DI MILANO

Marco Taisch è professore ordinario presso il Politecnico di Milano, Dipartimento di Ingegneria Gestionale, dove insegna Sistemi di Produzione Automatizzati e Tecnologie Industriali. Delegato del Rettore per il Placement, è stato direttore dell'Executive MBA e dell'International MBA della School of Management del Politecnico di Milano.

Attualmente è chairman del Working Group on Advances in Production Systems Management dell'International Federation for Information processing (IFIP), membro dell'International Federation for Automatic Control (IFAC), senior member dell'Institute of Industrial Engineer (IIE) e di diverse società dell'IEEE.

È membro del comitato editoriale dell'International Journal of Production Planning & Control pubblicata da Taylor & Francis e del Journal of Sustainable Manufacturing & Renewable Energy. I suoi interessi di ricerca fanno riferimento alla gestione delle operations e al supply chain management, con un focus particolare su progettazione e gestione di sistemi di produzione intelligenti, sostenibilità ed efficienza energetica nel manifatturiero e nei servizi industriali. Ha pubblicato quattro libri e più di 130 lavori su riviste internazionali e atti di conferenze. Ha partecipato a più di 15 progetti di ricerca internazionali. Dal 2002 si è particolarmente dedicato allo studio dei trend tecnologici svolgendo per la Commissione Europea alcune roadmap tecnologiche e degli studi di technology foresight sui sistemi produttivi. In questo ambito fa parte dell'Industrial Research Advisory Group della European Factory of the future research Association (EFFRA).

ILM, evoluzione naturale del PLM

L'utilizzo sempre più diffuso in azienda di smartphone e tablet e l'esigenza di poter estendere a tutti l'accesso a dati e processi, non solo legati ai dati tecnici di prodotto gestiti nei sistemi PLM, aprono la strada ad una nuova famiglia di applicazioni aziendali: ILM, Information Lifecycle Management. L'estensione delle funzionalità PLM a tutti i dati aziendali mediante una tecnologia in grado di integrare sistemi aziendali e processi diversi e di proporre un'unica interfaccia fruibile da qualsiasi dispositivo. Unified collaboration & communication!

Dario Marzoni ha svolto la maggior parte della sua carriera nel settore informatico dando origine, in Italia, ed in alcuni casi in Europa, ad alcune start up di aziende americane.

Negli ultimi vent'anni, in particolare, Marzoni ha introdotto le principali tecnologie informatiche dedicate alla gestione del ciclo di vita del prodotto e dei processi; tale disciplina, nota come Product Lifecycle Management (PLM), diffusasi sia tra i principali attori del mondo manifatturiero italiano, sia in molte aziende di dimensioni medio piccole, ha contribuito a migliorare la competitività internazionale e favorito metodologicamente lo sviluppo in time to market di nuovi prodotti.

Marzoni ha dato origine nel 1993 alla filiale europea di Sherpa Corporation e nel 1999 alla filiale italiana di MatrixOne, oggi parte di Dassault Systemes, di cui in seguito ha assunto la responsabilità europea.

Nel 2004 è stato Direttore Generale di Tecnomatix successivamente acquisita da UGS, oggi Siemens PLM. Nel 2007 è entrato, come VP Marketing e Vendite, nel team di Parallaksis Corporation.



Dario Marzoni
VP Sales & Marketing
PARALLAKSIS

Parallaksis Corporation è una realtà relativamente giovane nell'ambito del PLM: nata nel 2006, è una società di diritto americano ma con forte DNA italiano sia nella proprietà che nella definizione e nello sviluppo del prodotto; ha concepito e sviluppato un framework collaborativo in grado di coprire diversi aspetti relativi alla **ILM - Information Lifecycle Management**, denominato Collaboration Desktop.

L'idea di mettere a disposizione del mercato una **soluzione di tipo VDO - Visual Development Oriented** - in grado di soddisfare le principali esigenze delle aziende di media dimensione, riducendo i costi dei servizi e delle licenze, è alla base del progetto software di Parallaksis.

In **pochi anni** il prodotto ha avuto una **rapida evoluzione tecnologica e di contenuti**, grazie al contributo dei tanti partners che hanno investito nello sviluppo di moduli applicativi basati su **Collaboration Desktop**.

Una **soluzione completamente open**, capace di accelerare drasticamente i tempi di messa in esercizio e di collegamento con i tanti strumenti aziendali facilmente integrabili con Collaboration Desktop.

I mercati ai quali Parallaksis si rivolge sono: aerospace, automotive, food, machinery per i quali mette a disposizione sia il framework da configurare in base alle proprie esigenze, sia uno o più moduli easy-to-start attinenti ai seguenti temi:

PLM and PDM solution; Project Management; Safety Supply Chain – OHSAS - RoHS – Carbon foot print; Maintenance and Repair Operation; Continuing Airworthiness Management Organization | Maintenance Operation; Social Business collaboration; Specification and requirements management; Document Management – archiviazione sostitutiva e firma digitale – normativa fatturaPA.

Parallaksis propone un insieme di tecnologie unite a nuovi strumenti e sistemi, che rappresentano la **terza generazione per le soluzioni di ILM e PLM** ed un nuovo approccio alla gestione dei sistemi e processi tecnici aziendali.

Parallaksis
a Knowledge Company

Il prodotto del futuro. Progettare con successo nuovi prodotti in un mondo che cambia

Lo scenario industriale è drasticamente cambiato negli ultimi anni. Non basta saper progettare e realizzare buoni prodotti, ma occorre farlo prima e meglio degli altri, peraltro in modo più estensivo e olistico di quanto mai fatto fino ad ora. La buona notizia è che oggi - dopo alcuni decenni di evoluzione - esistono metodi, strumenti e tecniche che le imprese possono utilizzare - quasi da scaffale - per realizzare questi prodotti del futuro. La presentazione, anche partendo dai risultati dell'Osservatorio GeCo - propone un'originale riflessione a riguardo.



Sergio Terzi

Professore e ricercatore

**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI
BERGAMO, DIPARTIMENTO
DI INGEGNERIA**

Sergio Terzi è ricercatore e professore aggregato presso l'Università degli Studi di Bergamo, dove insegna Impianti Industriali. È inoltre professore a contratto del corso di Product Lifecycle Management presso il Politecnico di Milano. Nel 2005 è stato il primo italiano a scrivere una tesi di dottorato internazionale sulla tematica del PLM, che ha poi curato negli anni come propria area di ricerca. È autore di oltre 100 pubblicazioni a livello nazionale ed internazionale, membro di diversi comitati scientifici di conferenze e di riviste nazionali ed internazionali, oltre che responsabile di team di ricerca. Ad inizio 2012 ha lanciato il primo Osservatorio Italiano sui processi di progettazione (Osservatorio GeCo, Gestione dei Processi Collaborativi di Progettazione), di cui è direttore.

Manuale Progettare i prodotti del futuro

a cura di Sergio Terzi



Nel mondo complesso di oggi, le imprese devono realizzare **prodotti innovativi, di qualità, a basso costo, prima e meglio dei competitor**. L'innovazione e lo sviluppo sono però il risultato di attività ad alto "tasso di conoscenza", dalla natura intra-funzionale e spesso extra-aziendale, sempre più distribuite tra i quattro angoli del globo, dal controllo difficile e complicato. La "**conoscenza**" di un prodotto non è più residente nella testa di una o poche persone, ma è sparsa tra funzioni, entità ed organizzazioni diverse, il cui coordinamento costa sudore e sacrifici.

In questo contesto, il manuale vuole offrire un momento di riflessione, introducendo quella moltitudine di metodi, tecniche, strumenti che sono stati creati negli anni per rispondere alle **correnti pressioni competitive**. Negli ultimi 50 anni sono stati, infatti, formulati una pleora di **contributi e soluzioni, rivolti all'efficientamento delle fasi di sviluppo ed innovazione**, dai diversi approcci organizzativi con cui strutturare la progettazione, alle tecniche di innovazione sistematica, dall'Ecodesign al Design To Cost, dai sistemi CAD, alle piattaforme di collaborazione e condivisione.

IN VENDITA ALLO STAND DEI LIBRI ESTE

Future Value Chain: l'esperienza di un system integrator globale

Le industrie manifatturiere sono tradizionalmente lente nell'adottare le tecnologie digitali, in quanto ritengono vi siano meno opportunità ed esigenze rispetto ad altri settori. In realtà i social media, la mobility e gli analytics stanno rapidamente trasformando il panorama economico e competitivo, permettendo alle aziende che hanno un adeguato grado di "maturità digitale" di ridurre i costi e di raggiungere una posizione di eccellenza. Verranno presentati i risultati di una serie di recenti ricerche condotte sull'argomento da Capgemini anche in collaborazione con l'MIT Sloan School of Management.

Cesare Testore si è laureato in Ingegneria Meccanica al Politecnico di Torino ed ha conseguito un MBA all'IMD di Losanna. Ha maturato competenze nell'Industria occupandosi di organizzazione, logistica e sistemi informativi nel settore Automotive. Ha poi trascorso diversi anni in società di consulenza seguendo progetti di trasformazione principalmente nel settore industriale. In Capgemini gestisce le alleanze con i partner strategici internazionali e si occupa di Business Development.



Cesare Testore
Partnership Manager
CAPGEMINI

Con 130.000 dipendenti in oltre 40 paesi nel mondo, Capgemini è uno dei principali fornitori globali di **servizi di consulenza, information technology e outsourcing**. Nel 2013 il Gruppo Capgemini ha registrato ricavi per 10,1 miliardi di euro.

Insieme con i propri clienti, Capgemini progetta e realizza soluzioni di business e tecnologiche che consentono di migliorare le performance e il posizionamento di mercato.

L'organizzazione profondamente multi-culturale contraddistingue da sempre il Gruppo Capgemini, che utilizza un approccio di lavoro unico e distintivo - la **Collaborative Business Experience™** - e un **modello globale di produzione** distribuita denominato Rightshore®.

Capgemini Italia nel 2013 ha registrato ricavi per 222 milioni di euro e i dipendenti, ad oggi sono oltre 2.700 dislocati su 11 sedi; l'offerta è orientata ai principali mercati: Financial Services, Energy & Utilities, Manufacturing, Automotive, Consumer Products, Retail & Distribution, Public Administration, Telecom Media & Entertainment.

Oltre alla principale società operativa, appartengono a Capgemini Italia due società specializzate: **Capgemini BST e Capgemini BS**.

Per maggiori dettagli: www.it.capgemini.com



Verso la digital Factory

L'integrazione tra tecnologie di Prototipazione Digitale e BIM consente di anticipare problematiche un tempo costose, come revamping di linee di produzione, interferenze e manutenzione o di simulare la costruzione dello stabilimento in 4D. Una visione basata sulla creazione di un modello digitale della fabbrica, a partire da tecniche tradizionali 2D integrate con tecnologia 3D.



Matteo Arcidiaco
Territory Sales Executive
AUTODESK

Lavora in Autodesk dal 2009 e ha un'esperienza decennale nell'ambito Manufacturing in ruoli di vendita e consulenza.



Autodesk ha iniziato come fornitore di soluzioni CAD basate su desktop, per poi diventare **il leader nei software per la progettazione e ingegnerizzazione 3D.**

La proliferazione delle **tecnologie cloud e mobile** sta modificando radicalmente l'approccio e le modalità di progettazione. Per permettere ai nostri clienti di trarre il massimo vantaggio da tale cambiamento, alcuni anni fa Autodesk ha intrapreso un percorso di trasformazione del proprio business ed oggi stiamo guidando il passaggio **dalla progettazione su desktop al cloud e alle piattaforme mobili.**

Negli ultimi due anni abbiamo introdotto software basati su cloud che forniscono ai professionisti nuovi e potenti strumenti di progettazione, permettendo loro di connettersi l'uno con l'altro e di esplorare nuove idee per migliorare la vita delle persone. Più di 15 milioni di clienti professionali Autodesk accedono ai nostri prodotti cloud a partire dalla loro introduzione avvenuta nel settembre del 2011.

Autodesk ha investito in nuovi mercati tra cui la **produzione personale e l'arte digitale**, attirando milioni di **nuovi clienti** che ogni mese utilizzano le app e i prodotti Autodesk per liberare la propria creatività e immaginare, progettare e creare qualsiasi cosa vogliano.

Oggi, oltre 100 milioni di progettisti, ingegneri, architetti, artisti creativi, studenti e appassionati utilizzano i software, i servizi cloud e le app mobile di Autodesk rappresentando solo negli ultimi due anni un incremento di dieci volte della nostra base clienti.

Le “Fabbriche del Futuro” in Horizon 2020

‘Fabbriche del futuro’ è un’iniziativa dell’Unione europea per sostenere la ricerca, lo sviluppo e l’innovazione nelle tecnologie di produzione. L’obiettivo generale del partenariato pubblico-privato è promuovere un’industria manifatturiera più forte e sostenibile in Europa tramite bandi di ricerca annuali su progetti di collaborazione pre-competitivi.

Dal lancio dei primi bandi di ricerca nel 2010, 151 progetti sono stati finanziati con la partecipazione di oltre 1.000 organizzazioni provenienti da tutta Europa. ‘Fabbriche del futuro’ è supportata da un contributo pubblico di 1.150 M€ tramite Horizon 2020, il programma di ricerca dell’Unione europea.

Factories of the Future Research Association (Effra) è il rappresentante della parte privata del partenariato con il compito di sviluppare le linee strategiche e promuovere la collaborazione e i progetti delle “fabbriche del futuro”.

Maurizio Gattiglio è Executive Vice-Presidente di Prima Industrie, società leader di ingegneria che opera a livello mondiale nel settore dei laser industriali, delle macchine per la lavorazione della lamiera ed elettronica industriale. È anche Amministratore Delegato di Prima Electro Nord America, MA USA, Presidente di Effra - European Factories of the Future Research Association e membro del Manufacture Technology Platform High Level Group.

Lavora all’interno del Gruppo Prima dal 1986 dove ha occupato diverse posizioni in ambito R & S & I, Customer Care, Manufacturing & Management. Ha conseguito numerosi brevetti di invenzione nell’ambito delle macchine di misurazione e della tecnologia laser ad alta potenza.

Maurizio Gattiglio si è laureato in ingegneria meccanica nel 1984 al Politecnico di Torino.



Maurizio Gattiglio

Executive Vice President,
Strategic Business
Development

PRIMA INDUSTRIE
e Chairman – **EFFRA**

Prima Industrie guida un **Gruppo leader** nello sviluppo, produzione e commercializzazione di **sistemi laser per applicazioni industriali e macchine per la lavorazione della lamiera, elettronica industriale e sorgenti laser**.

La capogruppo Prima Industrie Spa è quotata alla Borsa Italiana dal 1999 (segmento STAR).

Con oltre 35 anni di esperienza il Gruppo vanta circa 12.000 macchine installate in più di 70 Paesi ed è fra i primi costruttori mondiali nel proprio mercato di riferimento.

Il Gruppo conta oltre 1.500 dipendenti e ha stabilimenti produttivi in Italia (Prima Industrie Spa, Prima Electro Spa, Finn-Power Italia Srl), Finlandia (Finn-Power Oy), Cina (Prima Power Suzhou Co. Ltd.) e USA (Prima Electro North America Llc., Prima Power Laserdyne Llc.) nonché una presenza commerciale e di assistenza in tutto il mondo.

Il Gruppo Prima Industrie è strutturato in due Divisioni:

- **Prima Power**, che sviluppa, produce e commercializza macchine laser e per la lavorazione della lamiera: macchine laser 2D e 3D, sistemi di foratura laser, punzonatrici e sistemi combinati, piegatrici e pannellatrici.
- **Prima Electro**, che sviluppa, produce e commercializza elettronica embedded, motion control e CNC, nonché sorgenti laser ad alta potenza.



To Cloud or not to Cloud? Is that the question?

Non vi è alcun dubbio che la tecnologia costituisca un elemento indispensabile nella conduzione del business di qualsiasi azienda ma soprattutto delle aziende che operano in ambito manifatturiero. L'industria manifatturiera sta infatti attraversando un periodo di profondo cambiamento. Ma solo attuando un cambiamento del proprio modello di business le aziende saranno in grado di operare alla velocità richiesta del mercato e 'ripensarsi' per soddisfare i clienti. È necessario rompere gli schemi organizzativi tradizionali per creare un ambiente di lavoro collaborativo e decisionale, gestire in modo nuovo processi di business strutturati e destrutturati, fare leva sulle tecnologie moderne per passare dal business tradizionale al business in tempo reale e dalla seconda alla terza generazione IT (basata su cloud, mobile, social e Big Data).

Tags: #WorksBeautiful, #stampa3D, #nuovarivoluzioneindustriale, #innovation, #manufacturing



Fabio Della Lena
Principal Solutions Designer
INFOR

Fabio Della Lena ricopre la carica di Solution Architect presso Infor Italia dal 2005. Nel giugno 2003 è entrato in SSA Global in qualità di Principal Solutions Designer (Vendita e Consulenza). Precedentemente ha lavorato in Baan Italia, azienda in cui ha ricoperto la carica di Technical Project Manager. Della Lena ha iniziato la sua carriera in qualità di Senior Consultant in HSO Business Systems, nel 1998.

Si è laureato nel 1995 all'Università di Pisa in Scienze dell'Informazione.



Infor è il **terzo maggiore fornitore di applicativi gestionali e servizi**, che ogni giorno aiutano oltre 70.000 clienti in 194 paesi a migliorare i processi aziendali, ad aumentare i profitti e ad accelerare la crescita.

Clienti:

- 8 delle 10 maggiori aziende aerospaziali
- 9 delle 10 maggiori aziende high tech
- 9 delle 10 maggiori aziende farmaceutiche
- 80 dei 100 maggiori fornitori automobilistici
- 19 dei 35 maggiori società di vendita al dettaglio
- Più di 1100 istituzionali nazionali e locali
- Più di 3000 aziende di servizi finanziari
- Più di 7000 aziende di produzione macchinari.

Infor offre potenti **applicativi e suite settoriali**, progettati sfruttando tecnologie all'avanguardia per offrire rapidità, una user experience di altissimo livello e opzioni di implementazione flessibili, che permettono ai clienti di scegliere se **utilizzare i software nel cloud, in locale o in modalità mista**:

- Enterprise Resource Planning
- Enterprise Asset Management
- Enterprise Performance Management
- Customer Relationship Management
- Supply Chain Management
- Financial Management
- Human Capital Management
- Product Lifecycle Management
- CloudSuite

Smart Factory, il futuro nel manifatturiero - La fabbrica intelligente come nuovo scenario

Sempre più aziende italiane guardano alla fabbrica intelligente come a un nuovo modello di impresa orientato a migliorare efficienza e produttività.

Le aziende si dimostrano sempre più propense ad investire in soluzioni tecnologiche affidabili ed intelligenti, finalizzate a garantire efficienza, flessibilità e risparmi consistenti: il tutto a vantaggio della competitività.

Convergenza tra automazione e IT, nuove tecnologie integrate e interconnesse possono rappresentare la chiave di volta per una gestione dei processi e dei flussi aziendali, snella, efficiente ed ottimizzata.

Sauro Lamberti è Amministratore Delegato di Nuovamacut (società TeamSystem) dal 2012. Dopo la laurea in Scienze dell'Informazione nel 1991, è entrato nei laboratori HP in Inghilterra, occupandosi dell'interazioni con le interfacce utente. Ritornato in Italia, ha fatto esperienze in diverse società ITC operanti in ambito progettazione, assumendo nel corso del tempo, incarichi di responsabilità. Successivamente, si è occupato di prevendita e poi di vendita.

Dopo l'acquisizione di Nuovamacut da parte di TeamSystem, insieme al management di TeamSystem ha svolto un ruolo strategico nel delicato processo di transizione da un'azienda di tipo imprenditoriale ad organizzazione dal Dna manageriale: è stato un passo importante nella sua carriera, un passo che gli ha insegnato a diventare il vero moderatore tra le ambizioni delle persone e quelle dell'azienda, cercando di proporre un cammino di crescita in cui sia l'organizzazione, sia le singole persone si riconoscessero veri protagonisti del cambiamento.



Sauro Lamberti
Amministratore Delegato
NUOVAMACUT

Nuovamacut (Gruppo TeamSystem) è una **società leader nell'ambito delle tecnologie a supporto dei processi aziendali**, dalla progettazione e sviluppo prodotto, alla produzione e alla gestione di dati e informazioni, alla logistica e contabilità, dalla gestione dei part program alle macchine utensili.



Fondato nel 1955 come distributore di macchine utensili, oggi il gruppo Nuovamacut, con un organico di 140 persone operanti su 10 diverse sedi su territorio italiano, è **il principale partner di Dassault SolidWorks in Italia** e tra i primi 10 nel mondo, non solo per la rivendita delle soluzioni software in ambito CAD/PLM, ma è il primo centro di assistenza, formazione e consulenza certificato in Italia da Dassault SolidWorks, con un più di 11.500 licenze installate.

Tra i suoi **4.500 clienti** Nuovamacut annovera Asotech, Beghelli, Bondioli & Pavese, Bosch Rexroth Oil Control, Brevini Fluid Power, Carel, Falmecc, Farid Industrie, Ficep, GSG International, Harken Italy, Ica Tech, Iemca Giuliani Macchine, Imel, Inglass, Lavazza, MCZ, Milpass, OMS Saleri, Partena, Poggipolini, Sacmi, Sistem Pneumatica, Stampotecnica, Tatuus, Tiesse Robot, Walvoil, Wam.

Nel **settore delle macchine utensili** Nuovamacut è presente in tutta l'Emilia Romagna con i seguenti marchi: per la tornitura, Biglia, Famar, Nexturn, Samsung, Fpt; nell'ambito della fresatura a 5 assi, Mikron, Fpt, Remacontrol; per la fresatura per produzione, Kitamura, Wele, Ares Seiki, Fpt, Remacontrol, per le macchine per erosione a tuffo e filo: +Gf+Agie Charmilles; per le rettificatrici, Lizzini, Delta; per le macchine di misura e collaudo Dea Hexagon; per le macchine laser, Mikron Sisma; per le segatrici e centro intestatrici, Meber Comini; per i magazzini verticali Hanel, nel settore dell'automazione robot multipallet, Famar, Comcor.

Dal 2008 Nuovamacut è una **società del Gruppo TeamSystem**.

Smart Factory, il futuro nel manifatturiero - La fabbrica intelligente come nuovo scenario



Simone Tarlarini
Responsabile Commerciale
Area Nord Ovest
TEAMSYSTEM

Simone Tarlarini opera in ambito commerciale presso aziende del settore IT dal 1999. Dal 2004 al 2008 è stato socio - con mansioni sempre legate all'area vendite - di una software house che si occupava di sistemi ERP e HR per aziende.



Il gruppo TeamSystem, con un fatturato di circa 178 milioni di Euro al 31/12/2013, è **leader in Italia nello sviluppo e nella distribuzione di software e servizi rivolti ad Aziende, Artigiani e Microimprese, Professionisti** (Commercialisti, Consulenti del Lavoro, Avvocati, Amministratori di Condominio e Liberi Professionisti) e **Associazioni di categoria**. Con un organico di circa 1.300 persone, oltre 750 tra Software Partner e sedi operative sul territorio nazionale, offre software e servizi a 132.000 clienti. Integrando le competenze delle diverse società che lo compongono (TeamSystem, ACG, Danea Soft, Digita, Euroconference, H-umus, Inforyou, Lexteam, Metodo, Nuovamacut, Optime, Paradigma, TeamSystem Communication, TeamSystem Service), il gruppo fornisce a professionisti ed imprese una suite completa di prodotti, servizi e contenuti spaziando **dalla consulenza ai software gestionali al training ed education**.

Il gruppo TeamSystem rappresenta una tra le realtà italiane più dinamiche del settore. Dal 2000 è infatti cresciuta costantemente a tassi nettamente superiori a quelli medi del mercato IT, relativamente a tutti i principali indicatori economici. Vanta inoltre una clientela oltremodo fidelizzata, ottenuta attraverso una **consulenza e assistenza puntuali** fornite dalle strutture sul territorio e grazie all'offerta di **soluzioni modulari**, con un'ampia copertura per le diverse aree funzionali ed i differenti settori di mercato, sempre innovative dal punto di vista tecnologico.

La strategia del gruppo TeamSystem è orientata ad una seria politica di investimento, con l'obiettivo di raffinare ed accrescere continuamente la propria offerta sia in termini di prodotti che di qualità dei servizi. Costanti investimenti in ricerca e sviluppo permettono di garantire **soluzioni** tecnologicamente evolute e **costantemente aggiornate in funzione delle variazioni normative**.

Da prodotto a soluzione: paradossi, dilemmi e opportunità del service engineering

Per le odierne realtà manifatturiere, la sola fornitura di prodotti tradizionali non è più sufficiente a creare una base competitiva efficace e sostenibile per diventare – e rimanere – un’azienda di successo. Per raggiungere quest’ultimo obiettivo è necessario formulare un’offerta di “sistemi prodotto-servizio” la cui concezione, ingegnerizzazione e analisi economica si discosta in maniera rilevante dalla progettazione del solo prodotto. In questo contesto, la presentazione mira a rispondere alla seguente domanda: quali sono le metodologie ad oggi esistenti che permettono di progettare in modo strutturato un servizio nello stesso modo in cui si progetta un prodotto/bene?

Giuditta Pezzotta è ricercatrice del CELS (Research Group in Industrial Engineering, Logistics and Service Operations) presso il Dipartimento di Ingegneria dell’Università degli Studi di Bergamo. Ha conseguito il dottorato di ricerca in Ingegneria Gestionale presso il Politecnico di Milano nel 2010. Durante il suo lavoro al CELS si è occupata di diversi progetti industriali e di ricerca nell’ambito del Product-Service System molti dei quali svolti all’interno della sezione Automotive di ASAP Service Management Forum. Attualmente i suoi interessi di ricerca sono legati al Service Engineering e Product Service System.



Giuditta Pezzotta
Ricercatrice – **CELS**
Research Group on Industrial
Engineering, Logistics
and Service Operations
**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI
BERGAMO**

Laureato al Politecnico di Milano nel 2001 in Ingegneria Gestionale, è Professore Aggregato e Ricercatore presso il Dipartimento di Ingegneria dell’Università degli Studi di Bergamo, dove svolge attività didattica e di ricerca nell’ambito della logistica e del supply chain management.

Attualmente è titolare dei corsi di “Impianti Industriali”, “Sistemi Logistici Integrati” e “Supply and Service Chain Management” presso l’Università degli Studi di Bergamo. Svolge inoltre attività di formazione nell’ambito del Master Executive in Gestione della Manutenzione Industriale e nell’ambito del Doctoral Research in Economics and Management of Technology (DREAMT) presso l’Università degli Studi di Bergamo.

Nell’ambito del gruppo di ricerca CELS (cels.unibg.it) svolge attività di ricerca e trasferimento tecnologico nell’area Supply Chain Management, con particolare attenzione all’ottimizzazione dei processi logistici e produttivi, sia interni che di filiera: dalla gestione delle scorte alla produzione, dal demand planning & forecasting alla gestione dei trasporti e della distribuzione, fino alla gestione del rischio nella supply chain. Ha sviluppato e condotto progetti in collaborazione con aziende nei settori automotive, manufacturing, farmaceutico, impiantistico, distribuzione e logistica, retail, elettronica di consumo, con focus principale sul miglioramento delle prestazioni operative attraverso l’analisi e l’ottimizzazione dei processi gestionali e organizzativi.



Roberto Pinto
Professore Aggregato di
Logistica e Supply Chain
Management
**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI
BERGAMO**
e Responsabile ricerca per l’area
Supply Chain Management
CELS

La gestione del know-how nella fabbrica intelligente

Il know how può essere definito come l'insieme delle intelligenze umane e dei saperi e rappresenta il capitale immateriale dell'azienda. Gestire tale capitale significa creare un sistema che evolve con l'azienda e che risponde ai continui cambiamenti richiesti dal mercato attuale. Per questo l'inserimento di sistemi informativi può diventare un boomerang se non si considerano i fattori umani ed organizzativi su cui si opera generando una necessaria integrazione; si rischia di irrigidire il sistema azienda.

In questo scenario diventa fondamentale il know-how inteso anche come Saper Essere e cioè la capacità di comprendere il contesto in cui si opera; significa individuare i talenti e gestirne le competenze per sviluppare la capacità di generare nuovi saperi. Solo in questo modo un'azienda intelligente è in grado di spingere l'innovazione.



Alberto Bertagnolio
Direttore operativo
CHIORINO

Laureato in Ingegneria Meccanica presso il Politecnico di Torino entra in un'azienda leader nel settore minerario prima come progettista e poi come Responsabile di Produzione. Dopo alcuni anni di esperienza inizia la carriera in Chiorino Spa dove sviluppa le proprie capacità manageriali attraverso un'esperienza trasversale nei settori produzione, marketing, commerciale, supply chain e R&D fino a ricoprire il ruolo di Direttore Operativo del Gruppo Chiorino. A seguito di questo incarico si occupa anche delle diverse filiali nel mondo, estendendo le proprie competenze in ambito internazionale.

La passione per l'insegnamento e la formazione dei giovani sempre viva durante questi anni ha rafforzato il legame con il Politecnico di Torino dove per anni ha insegnato Statistica Applicata; grazie a questo canale ha coordinato il rapporto con diversi atenei facendo di stage e tesi un elemento oggi fondamentale per l'inserimento e la selezione dei nuovi talenti in azienda.



Chiorino è un gruppo industriale **leader nella produzione di nastri trasportatori e cinghie di trasmissione** per qualunque settore: alimentare, imballaggio, arti grafiche, tessile, legno, meccanica, ceramica, fitness, sistemi logistici e aeroportuali. Nastri e cinghie Chiorino sono installati su macchinari di tutto il mondo. La loro funzionalità è garantita 24/7 da un servizio capillare di assistenza e pronto intervento con personale altamente qualificato.

Nata nel 1906 come conceria per la fornitura di articoli tessili all'industria locale, Chiorino ha raggiunto nel tempo una dimensione internazionale con **19 filiali e oltre 750 dipendenti nel mondo**, mantenendo a Biella il proprio cuore produttivo, il Centro direzionale, Ricerca & Sviluppo ed Engineering.

Sofisticati impianti di spalmatura, calandratura, estrusione e mescolatura consentono all'azienda di disporre di molteplici e differenti tecnologie in grado di processare qualsiasi tipo di materiale. La combinazione di know-how e tecnologie differenti permettono a Chiorino di realizzare prodotti tailor-made, soddisfacendo ogni giorno richieste per applicazioni specifiche e con contenuti tecnici sempre più elevati. Chiorino supporta il concetto di **Green Economy**, riducendo l'impatto ambientale, studiando processi industriali eco-sostenibili, sviluppando prodotti ad alta efficienza, a basso consumo energetico e lunga durata. Opera secondo il sistema Ambiente UNI EN ISO 14001 e - unico caso nel panorama dei produttori di nastri e cinghie - ha ottenuto anche la certificazione EMAS. Chiorino opera secondo i Sistemi Qualità UNI EN ISO 9001 ed il Sistema Sicurezza e Salute OHSAS 18001.

I nastri trasportatori Chiorino rispettano gli standard europei ed internazionali più rigorosi in materia di sicurezza alimentare o di anti-infiammabilità, garantendo all'utilizzatore assoluta tranquillità operativa.

Idee, Ricerca, Innovazione, Formazione e Customer Care sono da sempre i criteri guida dell'azienda.

Moderata **Luca Papperini** - Interventi a cura di:

- **Fabio Basconi**, Sales Manager – **PARALLAKSIS**
- **Alberto Carnevali**, Industry Manager Automotive – **CAPGEMINI**
- **Beppe Grimaldi**, Technical Manager – **SIEMENS PLM SOFTWARE**
- **Salvatore Grimaldi**, Technology Plan & Roadmapping – **ALENIA AERMACCHI**
- **Michelangelo Ingrassia**, Responsabile Soluzioni Aziendali Hub Nord Ovest – **TEAMSYSTEM**
- **Valeria Serpi**, Global Solutions Development – **COMAU**

Moderatore

Giornalista pubblicitaria d'impresa. Da tre anni presso la casa editrice Este, perfeziona le sue competenze sui temi inerenti le tecnologie che abilitano l'innovazione nel comparto manifatturiero. Oltre alla responsabilità su una delle tre testate editte da Este (*Sistemi&Impresa*), modera abitualmente dibattiti sui temi più d'attualità per le imprese manifatturiere: supply chain management, operations, big data, process management.

Ha maturato una significativa esperienza nell'area Risorse umane in Ferrero, dove era incaricato di coordinare i corsi di formazione manageriale a livello corporate. Grazie a quell'esperienza ha redatto un progetto di formazione per gli utenti della direzione HR sull'utilizzo del gestionale SAP.

Precedentemente ha lavorato come collaboratore di redazione per due testate on line – News Italia Press e Articolo 21 – occupandosi di politica estera e internazionalizzazione delle Pmi.



Luca Papperini
Chief Editor *Sistemi&Impresa*
ESTE

Gestione della commessa: integrare i dati di prodotto con costi, risorse ed attività

L'esigenza di controllare e gestire commesse nel settore automotive richiede un'attenta valutazione dei costi e delle risorse da impiegare. Il modulo Engineering Portal di Collaboration Desktop consente di fondere le due tematiche: project management e gestione semplice di dati e processi. Un connubio vincente che vede in Collaboration Desktop il primo framework collaborativo per l'ILM, in grado di fornire una reale piattaforma per l'unified communication.



Fabio Basconi
Sales Manager
PARALLAKSIS

Nel mondo dell'informatica dagli inizi degli anni '90, da principio come specialista tecnico di supporto nell'editoria per poi entrare in Hewlett Packard ed iniziare la sua trasformazione verso il settore tecnico commerciale, partecipa a diversi progetti di gestione documentale e di stampa, sia nella PA che nel settore privato PMI. Dal 2010 diventa VAR Sales Account per la gestione di progetti CAD/PLM seguendo alcuni marchi, quali PTC e Dassault/Solidworks. In Parallaksis da Aprile 2014 occupa il ruolo di sales manager presso l'ufficio di Milano per il nord Italia.

Parallaksis
a Knowledge Company

Parallaksis Corporation è una realtà relativamente giovane nell'ambito del PLM: nata nel 2006, è una società di diritto americano ma con forte DNA italiano sia nella proprietà che nella definizione e nello sviluppo del prodotto; ha concepito e sviluppato un framework collaborativo in grado di coprire diversi aspetti relativi alla **ILM - Information Lifecycle Management** -, denominato Collaboration Desktop.

L'idea di mettere a disposizione del mercato una **soluzione di tipo VDO - Visual Development Oriented** - in grado di soddisfare le principali esigenze delle aziende di media dimensione, riducendo i costi dei servizi e delle licenze, è alla base del progetto software di Parallaksis.

In **pochi anni** il prodotto ha avuto una **rapida evoluzione tecnologica e di contenuti**, grazie al contributo dei tanti partners che hanno investito nello sviluppo di moduli applicativi basati su **Collaboration Desktop**.

Una **soluzione completamente open**, capace di accelerare drasticamente i tempi di messa in esercizio e di collegamento con i tanti strumenti aziendali facilmente integrabili con Collaboration Desktop.

I mercati ai quali Parallaksis si rivolge sono: aerospace, automotive, food, machinery per i quali mette a disposizione sia il framework da configurare in base alle proprie esigenze, sia uno o più moduli easy-to-start attinenti ai seguenti temi: PLM and PDM solution; Project Management; Safety Supply Chain – OHSAS - RoHS – Carbon foot print; Maintenance and Repair Operation; Continuing Airworthiness Management Organization | Maintenance Operation; Social Business collaboration; Specification and requirements management; Document Management – archiviazione sostitutiva e firma digitale – normativa fatturaPA.

Parallaksis propone un insieme di tecnologie unite a nuovi strumenti e sistemi, che rappresentano la **terza generazione per le soluzioni di ILM e PLM** ed un nuovo approccio alla gestione dei sistemi e processi tecnici aziendali.

Il Settore Manifatturiero aumenta la Customer Proximity grazie ad un miglioramento dei Servizi e Soluzioni Aftersales

Le industrie manifatturiere si concentrano sempre più su fornire servizi ad alto valore aggiunto nell'after-sales e nella gestione dei maintenance services.

Per questo l'esigenza di definire processi integrati di filiera a copertura dei diversi scenari di business è sempre più sentita e aumenta l'interesse su soluzioni estese e verticali che aiutino le aziende a migliorare il servizio al cliente, a governare il processo integrato riducendone i costi e ad intercettare le esigenze del cliente attraverso la Customer Proximity che queste soluzioni abilitano.

Alberto Carnevali, Industry Manager settore Manufacturing Capgemini. Ha il compito di sviluppare la proposizione di Capgemini nell'industry di riferimento supportando la vendita di servizi consulenziali e di soluzioni. È responsabile anche dei principali progetti/clienti dalla fase di preparazione all'erogazione del servizio e del coordinamento dei progetti industriali dell'azienda. Ha lavorato precedentemente come IT Manager in un'azienda di componentistica italiana e come consulente di processi e soluzioni aziendali Laureato in Ingegneria Gestionale nel 1995 al Politecnico di Milano.



Alberto Carnevali
Industry Manager Automotive
CAPGEMINI

Con 130.000 dipendenti in oltre 40 paesi nel mondo, Capgemini è uno dei principali fornitori globali di **servizi di consulenza, information technology e outsourcing**. Nel 2013 il Gruppo Capgemini ha registrato ricavi per 10,1 miliardi di euro.

Insieme con i propri clienti, Capgemini progetta e realizza soluzioni di business e tecnologiche che consentono di migliorare le performance e il posizionamento di mercato.

L'organizzazione profondamente multi-culturale contraddistingue da sempre il Gruppo Capgemini, che utilizza un approccio di lavoro unico e distintivo - la **Collaborative Business Experience™** - e un **modello globale di produzione** distribuita denominato Rightshore®.

Capgemini Italia nel 2013 ha registrato ricavi per 222 milioni di euro e i dipendenti, ad oggi sono oltre 2.700 dislocati su 11 sedi; l'offerta è orientata ai principali mercati: Financial Services, Energy & Utilities, Manufacturing, Automotive, Consumer Products, Retail & Distribution, Public Administration, Telecom Media & Entertainment.

Oltre alla principale società operativa, appartengono a Capgemini Italia due società specializzate: **Capgemini BST e Capgemini BS**.

Per maggiori dettagli: www.it.capgemini.com



I concetti di System Engineering applicati all'Automotive

Il cambio delle norme che regolano la commercializzazione delle vetture nel mondo richiede ai produttori di automobili di dimezzare le emissioni e i consumi entro il 2025. I progettisti devono quindi analizzare le diverse opzioni a loro disposizione per riuscire a soddisfare questi requisiti così stringenti, producendo vetture sempre più innovative e con una complessità senza precedenti. Leggerezza, propulsori alternativi ed ottimizzazione dell'energia stanno cambiando il modo di concepire le vetture, che stanno diventando sistemi complessi, che combinano meccanica, elettronica e software. I costruttori impiegano sempre più elettronica e software anche per raggiungere maggiori livelli di sicurezza attiva e passiva e per dare ai consumatori un nuovo livello di mobilità, sempre più connessa al mondo. Tutto questo si integra con la globalizzazione dei mercati e la crescita tumultuosa nei paesi del BRIC. Le vetture quindi devono essere sempre più concepite a livello di sistema, e per farlo, occorrono strumenti e metodi innovativi che vanno a costituire il nuovo paradigma della progettazione: il System Engineering.



Beppe Grimaldi
Technical Manager
SIEMENS PLM SOFTWARE

Beppe Grimaldi, terminati gli studi tecnici nel 1984, ha percorso la prima parte della propria carriera come progettista meccanico presso un fornitore Comau.

È successivamente entrato a far parte dell'organizzazione di Matra Datavision, nel 1990, come Trainer ed in seguito come elemento della Prevendita.

Dal 1997 al 2000 ha fatto parte dell'organizzazione Large Account di PTC, dedicato al mondo Automotive.

Nel 2000 è entrato a far parte della famiglia di Unigraphics Solution (oggi Siemens PLM Software), occupandosi dell'implementazione di UG nel gruppo Fiat.

Attualmente ricopre la carica di Professional Service Manager e si occupa dei mercati Automotive e Machinery.

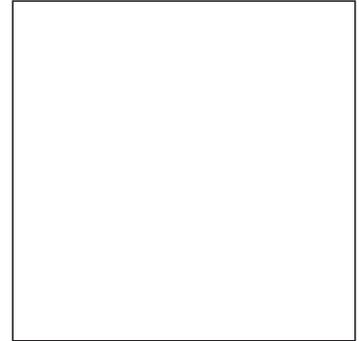
SIEMENS

Siemens PLM Software, una business unit della Divisione Industry Automation di Siemens, con 7 milioni di licenze e oltre 71,000 clienti, è leader mondiale nella fornitura di software e servizi per la gestione del ciclo di vita del prodotto (PLM). Con sede centrale a Plano, in Texas, Siemens PLM Software collabora con le aziende per fornire soluzioni aperte consentendo loro di prendere decisioni più efficaci e, quindi, realizzare prodotti migliori. Per maggiori informazioni sui prodotti e i servizi di Siemens PLM Software, visitare il sito www.siemens.it/plm.

La **Divisione Industry Automation di Siemens** (Norimberga, Germania) ottimizza l'intera catena di valore dei propri clienti - dalla progettazione del prodotto alla produzione e ai servizi - con una **combinazione unica di tecnologia di automazione, tecnologia di controllo industriale e software industriale**. Grazie alle proprie soluzioni software, la Divisione può **dimezzare il time-to-market** dei nuovi prodotti. Industry Automation comprende 5 business unit: Industrial Automation Systems, Control Components and Systems Engineering, Sensors and Communications, Siemens PLM Software e Water Technologies.

Per ulteriori informazioni, consultare <http://www.siemens.com/entry/it/it/>

Nuove sfide tecnologiche ed evoluzione di contesto nel settore aeronautico



Salvatore Grimaldi
Technology Plan & Roadmapping
ALENIA AERMACCHI

PAGINA IN AGGIORNAMENTO

Pianificazione e controllo produttivo in un contesto in continua evoluzione

L'ambiente nel quale le aziende o i sistemi produttivi si trovano ad operare è fortemente vincolato da fattori esterni, altri sottosistemi aziendali e da strategie aziendali in continua evoluzione. Alyante Enterprise è la soluzione ERP che si "adatta" alle metodologie ed alle caratterizzazioni della produzione aziendale, indipendentemente dal suo contesto.



Michelangelo Ingrassia
Responsabile Soluzioni
Aziendali Hub Nord Ovest
TEAMSYSTEM

Michelangelo Ingrassia è responsabile dei reparti tecnici (sviluppo/delivery/help desk) per le soluzioni gestionali ERP delle Sedi Operative di Milano e Torino di TeamSystem dal 2005. Dopo la maturità tecnica commerciale ad indirizzo amministrativo, ha frequentato corsi professionali di programmazione software su elaboratori elettronici e, subito dopo, ha iniziato la sua carriera lavorativa in una società ITC di Milano operante in ambito di sviluppo sistemi informatici a supporto della PMI e degli studi commercialisti. Nel giro di qualche anno ha assunto il ruolo di project manager e di responsabile del reparto tecnico (sviluppo e delivery) delle soluzioni gestionali aziendali. Nel 2005 ha iniziato la collaborazione con TeamSystem Milano e gli è stata affidata la responsabilità di ristrutturare organizzativamente i reparti tecnici delle soluzioni gestionali ERP.

La conoscenza dei processi aziendali maturata negli anni e l'esperienza acquisita sulle soluzioni ERP TeamSystem, gli hanno permesso di essere anche la figura di riferimento per il supporto all'area commerciale nell'attività di pre-sales.

Dal 2013, con la "nascita" dell'Hub Nord Ovest TeamSystem, tramite l'acquisizione della filiale di Torino, il suo ruolo di responsabilità è stato confermato a tutte le figure professionali nell'ambito delle soluzioni gestionali ERP.



Il gruppo TeamSystem, con un fatturato di circa 178 milioni di Euro al 31/12/2013, è **leader in Italia nello sviluppo e nella distribuzione di software e servizi rivolti ad Aziende, Artigiani e Microimprese, Professionisti** (Commercialisti, Consulenti del Lavoro, Avvocati, Amministratori di Condominio e Liberi Professionisti) e **Associazioni di categoria**. Con un organico di circa 1.300 persone, oltre 750 tra Software Partner e sedi operative sul territorio nazionale, offre software e servizi a 132.000 clienti.

Integrando le competenze delle diverse società che lo compongono (TeamSystem, ACG, Danea Soft, Digita, Euroconference, Humus, Inforyou, Lexteam, Metodo, Nuovamacut, Optime, Paradigma, TeamSystem Communication, TeamSystem Service), il gruppo fornisce a professionisti ed imprese una suite completa di prodotti, servizi e contenuti spaziando **dalla consulenza ai software gestionali al training ed education**.

Il gruppo TeamSystem rappresenta una tra le realtà italiane più dinamiche del settore. Dal 2000 è infatti cresciuta costantemente a tassi nettamente superiori a quelli medi del mercato IT, relativamente a tutti i principali indicatori economici. Vanta inoltre una clientela oltremodo fidelizzata, ottenuta attraverso una **consulenza e assistenza puntuali** fornite dalle strutture sul territorio e grazie all'offerta di **soluzioni modulari**, con un'ampia copertura per le diverse aree funzionali ed i differenti settori di mercato, sempre innovative dal punto di vista tecnologico.

La strategia del gruppo TeamSystem è orientata ad una seria politica di investimento, con l'obiettivo di raffinare ed accrescere continuamente la propria offerta sia in termini di prodotti che di qualità dei servizi. Costanti investimenti in ricerca e sviluppo permettono di garantire **soluzioni** tecnologicamente evolute e **costantemente aggiornate in funzione delle variazioni normative**.

Metodologie per l'innovazione in ambito industriale: un esempio di progettazione di soluzioni eco-sostenibili

Le sfide che oggi i progettisti si trovano a fronteggiare riguardano una moltitudine di aspetti: l'approccio alle nuove soluzioni non può più limitarsi all'ambito puramente tecnologico e di costi, come avveniva fino a qualche decennio fa, ma la prospettiva deve allargarsi e abbracciare le tematiche del consumo energetico e della sostenibilità, in termini di risorse che queste mettono in gioco. Per tale motivo non è più possibile lavorare sullo sviluppo del singolo dettaglio, ma la soluzione deve riguardare il sistema nel suo complesso, per poter effettuare un bilancio globale di tutte le componenti. Nel lavoro presentato si mostra un esempio di applicazione di tale metodologia, utilizzata all'interno del progetto Europeo EMC2- Factory.

Lavora all'interno del gruppo Global Solutions Development, della divisione Body Welding di COMAU Spa, azienda leader mondiale nei Sistemi Integrati per automazione industriale, facente parte del gruppo FCA. Si occupa di temi legati all'innovazione, specialmente in ambito tecnologico, ed è il riferimento per la gestione dei brevetti della business unit. Dal 1998 ad oggi ha ricoperto diversi incarichi all'interno degli enti di Engineering e di Advanced Engineering dell'azienda, avendo la possibilità di relazionarsi con i più importanti clienti internazionali. In particolare tra le esperienze più recenti, la formazione di gruppi di lavoro per lo sviluppo di linee parti mobili in Cina ed India e la docenza al Master in Industrial Automation, erogato da Comau in cooperazione con il politecnico di Torino.



Valeria Serpi
Global Solutions Development
COMAU

Comau ha preso il nome dall'abbreviazione di **CO**nsorzio **MA**chine **U**tensili ed oggi, grazie a 40 anni di esperienza nell'**automazione industriale**, rappresenta un leader riconosciuto a livello mondiale nelle soluzioni di produzione, di automazione sostenibili e di servizi di manutenzione sempre rivolte al futuro. La nostra esperienza è costruita sulla nostra **storia consolidata nel settore automobilistico**, sui nostri centri di eccellenza, sulle competenze ed il know-how che ci consentono di proiettarci nel futuro attraverso una gamma di industrie ed applicazioni.

Oggi Comau vanta una presenza veramente globale, con **24 sedi in 13 paesi**, che consente di offrire soluzioni personalizzate e supporto localizzato in numerosi campi. Le soluzioni di elevata qualità e innovative hanno influenzato le scelte di una vasta gamma di settori industriali e loro applicazioni basate sulla tecnologia di automazione di processo, come quelle automobilistiche, aerospaziali, petrolchimiche, militari, navali e consulenze per l'efficienza energetica.

Comau è un'azienda a 360°, che supervisiona i propri prodotti durante tutto il processo industriale: dalla creazione come idea e design, fino al completamento, fornendo anche training e manutenzione. I nostri servizi strategici comprendono la gestione degli asset industriali, la gestione di progetto e la consulenza di eComau – un approccio globale ai processi industriali sostenibili.

Crediamo che la creatività, sostenuta da un approccio concreto, sia fondamentale per superare gli ostacoli e realizzare soluzioni vincenti. Gli investimenti in **ricerca e sviluppo** ci hanno permesso di diventare leader nel nostro settore e di proiettarci al futuro.



Moderata **Chiara Lupi** - Interventi a cura di:

- **Emilio Garavaglia**, Chief Operations Officer – **LANIFICIO BOTTO**
- **Antonio Rizzi**, Professore ordinario di Logistica e Supply Chain Management al Dipartimento di Ingegneria Industriale – **UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PARMA**
- **Stefano Zumaglini**, Direttore R&D – **LIABEL**



Chiara Lupi
Direttore Editoriale
ESTE

Moderatrice

Chiara Lupi ha collaborato per un decennio con quotidiani e testate focalizzati sull'innovazione tecnologica e il governo digitale. Nel 2006 sceglie di diventare imprenditrice partecipando all'acquisizione della ESTE, casa editrice storica specializzata in edizioni dedicate all'organizzazione aziendale, che pubblica le riviste *Sistemi&Impresa*, *Sviluppo&Organizzazione* e *Persone&Conoscenze*. Dirige *Sistemi&Impresa* e pubblica dal 2008 su *Persone&Conoscenze* la rubrica che ha ispirato il libro uscito nel 2009 *Dirigenti disperate* e *Ci vorrebbe una moglie* pubblicato nel 2012. Le riflessioni sul lavoro femminile hanno trovato uno spazio digitale sul blog www.dirigentidisperate.it. Nel 2013 insieme con Gianfranco Reborà e Renato Boniardi ha pubblicato *Leadership e organizzazione. Riflessioni tratte dalle esperienze di 'altri' manager*.

Nuovi casi d'uso per implementare la tecnologia RFID nel tessile e fashion retail: da strumento di riduzione dei costi a leva per lo sviluppo del business nel settore moda

L'utilizzo della tecnologia RFID e dell'internet degli oggetti si sta rapidamente diffondendo in diversi settori e in particolare nel retail. Tuttavia, i casi d'uso e modelli di business per le implementazioni RFID sono in rapida evoluzione e si spostano da soluzioni di riduzione dei costi verso applicazioni volte ad aumentare il fatturato e l'esperienza di acquisto del cliente. Anche i modelli di supply chain stanno cambiando, dal momento che i rivenditori tradizionali stanno sfruttando i dati RFID per abilitare nuovi modelli presi a prestito da negozi online.



Antonio Rizzi
Professore ordinario di Logistica e Supply Chain Management al Dipartimento di Ingegneria Industriale
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PARMA

Antonio Rizzi è professore ordinario di Logistica e Supply Chain Management al Dipartimento di Ingegneria Industriale dell'Università degli Studi di Parma. Nel 2006 fonda il laboratorio di ricerca RFID Lab, centro di eccellenza riconosciuto a livello internazionale sulle applicazioni della tecnologia RFID.

Innovare razionalizzando un sito produttivo: la rinascita del Lanificio Botto

Il lanificio Botto rappresenta una storica realtà del territorio biellese. Per rimanere competitivi però era necessario un deciso intervento di ottimizzazione degli impianti e di razionalizzazione degli assetti produttivi.

Un management rinnovato ha saputo dare la spinta giusta a una realtà che rischiava di non essere in grado di cogliere le sfide dei mercati. Oggi l'azienda, con quasi 150 dipendenti, ha saputo riconquistarsi la fiducia degli investitori e del mercato.

Una storia che combina il coraggio di manager responsabili e la volontà di salvaguardare il nostro made in Italy.

Emilio Garavaglia è attualmente Chief Operations Officer del Lanificio Botto, storica azienda biellese fondata nel 1911 da LUIGI BOTTO e che tuttora rappresenta l'evoluzione della migliore tradizione tessile italiana, presente sul mercato nazionale e internazionale con i marchi Luigi Botto e Fila.

Dopo alcuni anni di attività sportiva a livello internazionale, si laurea a Milano nel 1990 ed entra nell'azienda tessile di famiglia, fondata nel lontano 1863, maturando considerevoli esperienze imprenditoriali (sia in Italia che all'estero) nel campo della maglieria, nobilitazione dei tessuti a maglia ed indemagliabili. Si occupa di gestione dei sistemi produttivi presso le più prestigiose aziende dell'area dell'alto milanese. Nutrendo da sempre una forte passione per la tecnologia elettronica, nel 2009 fonda un'azienda di accessori per smartphones e tablets (azienda tuttora operativa).

Negli ultimi 3 anni, prima di approdare al Lanificio Botto, opera presso un'agenzia Internazionale con sede a Parigi e a Praga, occupandosi di model&celebrity management e di consulenza (production consulting, e-marketing, branding) per aziende operanti nel mondo della moda.



Emilio Garavaglia
Chief Operations Officer
LANIFICIO BOTTO

Il Lanificio Botto, interamente localizzato sul territorio biellese, è stato fondato nel 1911 da Luigi Botto ed è attualmente presente sul mercato nazionale e internazionale con i marchi: **Luigi Botto** e **Fila**.

Sin dalle origini la scelta strategica dell'azienda è stata quella di **puntare sul ciclo completo di produzione ad integrazione verticale**. La motivazione alla base di questa filosofia d'impresa è da sempre la convinzione che il risultato qualitativo sia assicurato dalla gestione e dal controllo di tutte le fasi della filiera produttiva, già a partire dalla scelta e dall'acquisto delle materie prime.

I principi che ispirano e guidano le politiche produttive del Lanificio Botto si possono così elencare:

- Costante ricerca della **qualità**;
- Impiego delle **tecnologie** più avanzate;
- **Personalizzazione** del prodotto;
- Accurata **ricerca stilistica** all'insegna del real time;
- Costante **ricerca di sinergie** e opportunità di integrazione produttiva e commerciale.

Il Lanificio Botto rappresenta dunque l'evoluzione della **migliore tradizione tessile italiana** in un concetto dinamico, risultato di continua ricerca, innovazione e lifestyle. Prodotti tessili, pensati per chi sceglie uno stile di vita contemporaneo, perfetta sintesi fra performance ed appeal.

Alla base dell'aspetto delle stoffe di Lanificio Botto c'è sempre l'intensità del classico ma sono le performance a fare la differenza: i tessuti tradizionali vengono dotati di leggerezza, stretch e traspirazione grazie a tecnologie importate dal femminile.

LUIGIBOTTO
dynamic concept

FILA
luxury taste

Case history Liabel spa: come coniugare la progettazione e l'innovazione prodotto. L'integrazione dei processi pdm/plm con il tablet.

Liabel spa è una realtà biellese con più di 160 anni di storia, che occupa un centinaio di dipendenti in Italia ed oggi rappresenta attraverso il suo brand la vera leadership nel settore dell'intimo per famiglia.

Il management è stato chiamato 3 anni fa a razionalizzare ed individuare le soluzioni economiche ed innovative per coniugare la forte spinta di cambiamento richiesta dai nuovi consumatori, con l'utilizzo dei nuovi strumenti informatici. Con l'introduzione del PDM/PLM e tablet Liabel è riuscita ad associare ed integrare due importanti processi produttivi e commerciali: la pianificazione delle evoluzioni tecniche e stilistiche con la gestione, il controllo dei costi delle collezioni e la presentazione alla clientela. Ciò rappresenta un vero mutamento ed associa in maniera del tutto naturale il prodotto fisico al catalogo digitale.



Stefano Zumaglini

Direttore R&D

LIABEL

Cresciuto in azienda dove inizialmente opera nell'area commerciale e marketing, si occupa da circa 30 anni di ricerca e sviluppo partecipando alle grandi trasformazioni del settore e dell'azienda che, con i suoi 163 anni di storia, segna da protagonista il mercato dell'intimo per famiglia in Italia.



Liabel è da sempre il **marchio italiano leader nella maglieria intima** con oltre 160 anni di storia alle spalle.

Una lunga tradizione di **qualità e innovazione** che nasce nel 1851 a Pettinengo, in provincia di Biella, e continua fino ai giorni nostri con rinnovato slancio e modernità.

Le collezioni di Liabel sono dedicate a tutta la famiglia e spaziano dalla maglieria agli slip, dai body per i più piccoli alla corsetteria, dalla pigiameria a capi indossabili anche all'esterno.

È proprio nell'ottica di offrire ai propri consumatori un vero **total look** che Liabel, grazie a importanti accordi con diversi Partners Licenziatari, completa la propria offerta firmando anche accessori uomo e donna, collant, coordinati in seamless, cosmetici, costumi da bagno, abiti fuori acqua e tessile casa. La proposta stilistica di Liabel è quella di **un marchio classico ma al passo con i tempi**, capace di soddisfare i gusti di ogni consumatore con un design di forma e contenuti che esplora e interpreta anche le tendenze più sofisticate senza mai farsi moda estrema.

Un **design made in Italy** che si proietta su mercati e consumatori sempre più esigenti con una presenza distributiva che spazia dall'ingrosso, alla grande distribuzione e al dettaglio indipendente.

Sempre in un'ottica di innovazione, qualità e servizio al cliente anche nella distribuzione dei propri prodotti, nasce e si sviluppa il progetto Liabel Store, negozi monomarca che completano e arricchiscono la presenza distributiva di Liabel.

Un'azienda dinamica e innovativa come Liabel, infine, non poteva non essere presente in commercio **anche su internet** con un servizio di e-commerce semplice e accattivante, rivolgendosi al panorama mondiale con un export in forte espansione.

Modera **Roberto Montanari** - Interventi a cura di:

- **Flavio Di Canzano**, Application Consultant MFG – **TECH DATA ITALIA**
- **Vito Gulli**, Presidente – **GENERALE CONSERVE**
- **Massimo Ippoliti**, Industry Manager Consumer Product and Retail – **CAPGEMINI**
- **Roberto Montanari**, Professore di Impianti Industriali al Dipartimento di Ingegneria Industriale **UNIVERSITÀ DI PARMA**
- **Moreno Mozzi**, Sales Consultant – **INFOR**

Progettazione avanzata delle macchine e degli impianti per l'industria alimentare

In un contesto critico come quello che stiamo vivendo, tutte le fasi produttive hanno l'obbligo di essere rivisitate al fine di ottenere, da ognuna di esse, un maggior valore aggiunto per aumentare la competitività aziendale. La fase progettuale, forse più di molte altre, deve essere in grado di fornire risposte innovative che oggi giorno rappresentano, per molte realtà, l'unica via di sopravvivenza.

Alla luce di questa premessa, un nuovo approccio attraverso l'applicazione di tecniche innovative di progettazione, rappresenta un elemento di estremo interesse per le realtà imprenditoriali. Con questa presentazione si vuole fornire alcuni spunti di analisi e riflessione di come, una fase critica come quella della progettazione, oggi possa essere supportata da nuove tecniche come la simulazione di processo e la simulazione ad eventi discreti per il perseguimento degli obiettivi precedentemente esposti. Nello specifico saranno presentati casi studio aziendali dove tali tecniche sono state implementate per garantire un valido supporto alla fase progettuale fornendo al progettista un'esperienza "virtuale" e al cliente la possibilità di poter "vedere" il funzionamento della macchina o dell'impianto prima che questo venga realizzato riducendo i tempi (e quindi i costi) della fasi sperimentali e prototipali in ogni modo indispensabili nello sviluppo di un nuovo prodotto.

È professore di prima fascia presso l'Università degli Studi di Parma dal 2010. È presidente del Consiglio di Corso di Laurea in Ingegneria Meccanica dell'Industria Alimentare ed è docente di Impianti Industriali e Simulazione dei Sistemi Logistici e di Processo presso la Facoltà di Ingegneria dell'Università degli Studi di Parma.

Nel 2002 è stato Visiting Professor per un periodo di 7 mesi presso la New Jersey Institute of Technology (NJIT) NJ US durante il quale ha svolto attività di ricerca nell'ambito dell'inventary management che ha portato alla realizzazione di numerose pubblicazioni su riviste internazionali. È Project Coordinator di UMANE, progetto di internazionalizzazione finanziato dalla Unione Europea all'interno del programma Atlantis che prevede un percorso di laurea in Industrial Engineering a tripla titolazione tra Italia (Università degli Studi di Parma) Spagna (Università di Valencia e Università di Extremadura) e gli Stati Uniti (NJIT e Rutgers University). I risultati delle attività di ricerca hanno dato luogo alla pubblicazione di più di 50 articoli scientifici, la maggior parte dei quali pubblicati su riviste, e conferenze internazionali.

Ha ricevuto dalla conferenza internazionale "The 11th International Conference on Modeling and Applied Simulation" il premio best paper award nel 2012 con l'articolo intitolato "Advanced Design of Industrial Mixers for Fluid Foods Using Computational Fluid Dynamics".



Roberto Montanari
Professore di Impianti Industriali al Dipartimento di Ingegneria Industriale **UNIVERSITÀ DI PARMA**

Come le tecnologie più avanzate possono aiutare l'industria del food a superare le sfide immediate per lo sviluppo del prodotto, ottenendo un vantaggio competitivo

Che si tratti di attrezzature per la lavorazione, la produzione, l'imballaggio, l'ispezione, la manipolazione o lo stoccaggio, la scelta del fornitore e del macchinario impatta direttamente sui margini aziendali e sull'efficienza e la commercializzazione del prodotto. In un mercato sempre più competitivo la prototipazione digitale può fare la differenza non solo in ingegneria, ma durante tutto l'intero processo di creazione dei prodotti, dalla loro progettazione ed ingegnerizzazione, fino alla produzione ed alla vendita. Un approccio globale alla gestione dei dati consente inoltre a persone di reparti diversi di collaborare su un unico modello di prodotto digitale, pur mantenendo il livello appropriato di controllo e gestione del cambiamento.



Flavio Di Canzano
Application Consultant MFG
TECH DATA ITALIA

Terminati gli studi tecnici nel 1990, ha iniziato la sua carriera come project senior in Selca Spa.

Nel corso degli anni ha maturato la sua esperienza collaborando con aziende di respiro internazionale, divenendo un esperto di soluzioni software per l'industria manifatturiera con particolare focus legato alle aree del Data Management ed al PLM.



The Difference in Distribution™



Value Added Distributor

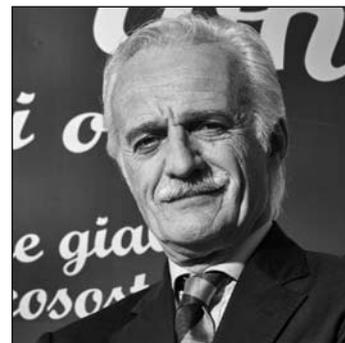
Tech Data Italia è la filiale italiana del gruppo Tech Data Corporation, uno dei maggiori distributori a livello mondiale di prodotti tecnologici, servizi e soluzioni. Le sue capacità di logistica avanzata e servizi a valore aggiunto consentono a 115.000 rivenditori in oltre 100 paesi di servire in maniera efficiente ed economicamente vantaggiosa le diverse esigenze di tecnologia dei clienti finali. Classificata al 111° posto su FORTUNE 500® e dichiarata da Fortune una delle "World's Most Admired Companies" Tech Data ha generato un fatturato pari a 26,8 miliardi di dollari nell'anno fiscale terminato il 31 gennaio 2014.

Datech è la Business Unit CAD di Tech Data, specializzata nella vendita e nella consulenza dei prodotti Autodesk®, leader mondiale nella fornitura di software di progettazione, ingegneria ed entertainment 2D e 3D.

Processi di produzione avanzati e competenze uniche: il successo di As do Mar passa da qui

Il successo delle imprese passa anche per la capacità dell'imprenditore di valorizzare le competenze delle persone. Portare all'estero la produzione per contenere i costi può essere una via semplice, ma che rischia di impoverirci tutti. As do Mar può contare su un imprenditore che ha saputo costruire un patto di fiducia con le persone e ha fatto rinascere il polo ittico di Olbia. In questo territorio c'erano competenze uniche per la lavorazione del pesce e questa unicità ha decretato il successo dell'azienda. Una produzione che fa leva su processi altamente innovativi che poggiano su processi di lavorazione avanzatissimi ha posto l'azienda ai primi posti tra i produttori di conserve ittiche.

Imprenditore di estrazione "umanista", inizia la sua carriera nelle ricerche di mercato, che resteranno una sua grande passione. Approda poi al Gruppo Mars, una delle tappe fondamentali della sua formazione. Dopo aver ricoperto la carica di DG di altre primarie aziende del settore alimentare e ittico (Star, Nostromo, Palmera), nel dicembre 2001 diventa azionista di minoranza (dal 2005 di maggioranza), CEO e Presidente di Generale Conserve Spa. L'azienda ha raggiunto, durante la sua gestione, la seconda posizione in valore nell'intero mercato tonno e la leadership indiscussa del segmento premium, unitamente ad una crescita ininterrotta da oltre 12 anni. Oggi è uno dei maggiori conoscitori del settore del tonno e alimenti in scatola e, a questa esperienza pluriennale, unisce un'innata vocazione al business e un background "marketing oriented". Gli viene riconosciuto nel mercato il ruolo di precursore su due temi fondamentali e ora più che mai attuali: la sostenibilità della pesca, il lavoro in Italia, la rilocalizzazione. È vice Presidente dell'ANCIT - Associazione Nazionale Conservieri Ittici e delle tonnare. Ha 3 figli, ama il teatro, il 'rumore' del mare e la musica dei "suoi" cantautori genovesi. Creatività e attenzione al cambiamento contraddistinguono il suo approccio al lavoro e alla vita.



Vito Gulli
Presidente
GENERALE CONSERVE

Generale Conserve è oggi la seconda azienda del mercato italiano tra i produttori di conserve ittiche; **prima azienda per produzione di tonno da intero**, rappresenta un modello di riferimento in termini di qualità e innovazione, chiavi di successo e crescita nell'ambito delle conserve ittiche in generale, premium in particolare. Nata sul finire degli anni '80 come società di distribuzione, nell'arco di poco più di dieci anni l'azienda è passata dall'essere una piccola realtà a impresa che oggi vanta un **giro d'affari di oltre 181 milioni** di Euro, ripartito **60% sulla marca ASDOMAR** più altri marchi propri, e **40% sulle marche private**.

Nel 2001 Vito Gulli, manager di consolidata esperienza nel settore dell'industria alimentare, prende in mano le redini dell'azienda iniziandone il trend di crescita, la trasforma successivamente in una società di produzione, oltre che di commercializzazione, che oggi conta circa **550 dipendenti** distribuiti tra la sede amministrativa di Genova e gli stabilimenti in Sardegna e Portogallo. In questi anni di delocalizzazione estrema, Generale Conserve è stata l'unica realtà italiana che ha portato la produzione in Italia, grazie all'acquisizione nel **2008** ad Olbia di macchinari e impianti di **uno stabilimento di lavorazione del tonno** che aveva cessato la produzione con conseguente liquidazione del personale dipendente. La costante crescita e la posizione di Generale Conserve sul mercato sono il frutto della volontà e della capacità di dare al consumatore prodotti di altissima qualità per le materie prime utilizzate, per la lavorazione accurata, per l'aspetto e, infine, per il gusto. Gli investimenti in termini di comunicazione, di distribuzione ed oggi anche di impianti e di risorse umane hanno permesso di incrementare la **penetrazione del marchio ASDOMAR** da 400.000 a oltre **4.000.000 di famiglie**. Nell'**aprile 2013** l'azienda ha acquisito **Manzotin**, storico marchio, secondo *player* nel mercato della carne in scatola, precedentemente di proprietà di Bolton Alimentari. L'operazione è nata con l'obiettivo strategico di ampliare e diversificare il business capitalizzando, in particolare, sulla tradizione dei marchi italiani per salvaguardarne i valori riconosciuti dai consumatori. **A dicembre 2013 DE RICA**, altro marchio storico della tradizione agro-alimentare italiana, entra a far parte di Generale Conserve.

GENERALE CONSERVE SPA

La futura catena del valore per i prodotti alimentari di largo consumo: la sfida digitale

Consumer Goods Forum e Capgemini hanno focalizzato le iniziative strategiche su Consumer Engagements Protocols, Next Generation Product Identification e Sustainable Packaging. Queste iniziative offrono per le aziende del settore Alimentare di Largo consumo importanti opportunità di differenziazione ed efficienze operative attraverso le tecnologie digitali e importanti sfide per i sistemi informativi tradizionali e per le operations di fabbrica. Comprendere queste tendenze e dotarsi di adeguate piattaforme tecnologiche flessibili permetterà alle aziende del settore più lungimiranti ed efficaci di innovare in modo continuo propri prodotti e processi.



Massimo Ippoliti
Industry Manager Consumer
Product and Retail
CAPGEMINI

Massimo Ippoliti è Consumer Product & Retail Industry Leader in Capgemini Italia; in questo settore industriale coordina le attività di Business Development e Progettuali, sia di consulenza sia di System Integration.

Dopo la laurea in Ingegneria Gestionale al Politecnico di Milano, con una delle prime tesi sull'eCommerce, ha conseguito un MBA presso la Università di Edimburgo e la Certificazione APICS in Production and Inventory Management. Dal 1997 si occupa di coniugare Business e Tecnologia in progetti di trasformazione ed ottimizzazione aziendale.

Nel settore Consumer Products & Retail ha svolto progetti di consulenza nell'ambito Sviluppo Prodotto e Collezioni, Supply Chain Management, Assortment Planning e Category Management, insieme a numerosi progetti internazionali di System Integration con tecnologie ERP, Business Intelligence, Business Process Management, eProcurement, Product Lifecycle Management. Nelle esperienze professionali precedenti ha sviluppato le linee di servizio di Business Process Management, Digitalizzazione processi e documenti, Event Driven Architecture.

Attualmente, insieme ai Team Capgemini segue soluzioni di co-innovazione nelle aree Predictive Analytics, 3D experience, Mobile POS, Omnichannel, Targeted Marketing.



Con 130.000 dipendenti in oltre 40 paesi nel mondo, Capgemini è uno dei principali fornitori globali di **servizi di consulenza, information technology e outsourcing**. Nel 2013 il Gruppo Capgemini ha registrato ricavi per 10,1 miliardi di euro.

Insieme con i propri clienti, Capgemini progetta e realizza soluzioni di business e tecnologiche che consentono di migliorare le performance e il posizionamento di mercato.

L'organizzazione profondamente multi-culturale contraddistingue da sempre il Gruppo Capgemini, che utilizza un approccio di lavoro unico e distintivo - la **Collaborative Business Experience™** - e un **modello globale di produzione** distribuita denominato Rightshore®.

Capgemini Italia nel 2013 ha registrato ricavi per 222 milioni di euro e i dipendenti, ad oggi sono oltre 2.700 dislocati su 11 sedi; l'offerta è orientata ai principali mercati: Financial Services, Energy & Utilities, Manufacturing, Automotive, Consumer Products, Retail & Distribution, Public Administration, Telecom Media & Entertainment.

Oltre alla principale società operativa, appartengono a Capgemini Italia due società specializzate: **Capgemini BST e Capgemini BS**.

Per maggiori dettagli: www.it.capgemini.com

Tecnologia innovativa e design intelligente al servizio del business

Velocità e innovazione sono elementi determinanti nel settore aziende alimentare. Come trasformare la velocità in un vantaggio competitivo e raggiungere l'eccellenza operativa? Scopri i vantaggi che derivano dall'utilizzo di una suite di applicazioni sviluppate appositamente per il settore alimentare: visibilità in real time delle informazioni chiave, collaborazione interaziendale per rendere più efficienti i processi, controllo e tracciabilità prodotti; supporto nell'introduzione di nuovi prodotti sul mercato.

Laureato in ingegneria, Morano Mozzi è manager in Infor dal 2006, con consolidata esperienza sviluppata nell'area dei servizi di consulenza e della commercializzazione di soluzioni applicative. Da sempre impegnato nella proposta di soluzioni ICT per le imprese industriali, con il fine di ottimizzare i processi produttivi e logistici delle organizzazioni aziendali.



Moreno Mozzi
Sales Consultant
INFOR

Infor è il **terzo maggiore fornitore di applicativi gestionali e servizi**, che ogni giorno aiutano oltre 70.000 clienti in 194 paesi a migliorare i processi aziendali, ad aumentare i profitti e ad accelerare la crescita.

Clienti:

- 8 delle 10 maggiori aziende aerospaziali
- 9 delle 10 maggiori aziende high tech
- 9 delle 10 maggiori aziende farmaceutiche
- 80 dei 100 maggiori fornitori automobilistici
- 19 dei 35 maggiori società di vendita al dettaglio
- Più di 1100 istituzionali nazionali e locali
- Più di 3000 aziende di servizi finanziari
- Più di 7000 aziende di produzione macchinari.

Infor offre potenti **applicativi e suite settoriali**, progettati sfruttando tecnologie all'avanguardia per offrire rapidità, una user experience di altissimo livello e opzioni di implementazione flessibili, che permettono ai clienti di scegliere se **utilizzare i software nel cloud, in locale o in modalità mista**:

- Enterprise Resource Planning
- Enterprise Asset Management
- Enterprise Performance Management
- Customer Relationship Management
- Supply Chain Management
- Financial Management
- Human Capital Management
- Product Lifecycle Management
- CloudSuite



Moderata **Monica Rossi** - Interventi a cura di:

- **Riccardo Ceccanti**, Sales Manager – **MAN AND MACHINE**
- **Rosario F. Cimmino**, Chief Operations Officer e Head of Design Organization
K4A - KNOWLEDGE FOR AVIATION
- **Monica Rossi**, Dottoranda – **POLITECNICO DI MILANO, DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA GESTIONALE**
- **Gian Luca Sacco**, Marketing Director South & Central Europe – **SIEMENS PLM SOFTWARE**
- **Girolamo Santobuono**, PLM/PDM Product Manager – **NUOVAMACUT**

Migliorare la progettazione riducendo gli sprechi: il concetto di Lean Product Development

Il mercato competitivo odierno pone le aziende in continua competizione e genera una costante spinta all'innovazione: non solo le aziende devono introdurre nuovi prodotti nel mercato capaci di attirare l'attenzione del pubblico, ma questo va fatto quanto più efficientemente possibile. In questo contesto la fase di sviluppo prodotto diventa cruciale. Ciò nonostante, la situazione delle aziende italiane non è sempre rassicurante in questa direzione. Da una serie di ricerche condotte dal Politecnico di Milano infatti, emergono gravi inefficienze e criticità che le imprese si trovano a dover affrontare giorno per giorno. Al fine di supportare le aziende in questa fase, esistono una serie di tecniche e strumenti -noti in letteratura con il nome di Lean Product Development- che sono già stati introdotti in una serie di casi industriali di successo. Durante la presentazione verrà illustrata quella che può essere definita una vera e propria filosofia, che si sta accreditando sempre di più nel contesto industriale, anche italiano. La sua peculiarità risiede nel fatto che pur basandosi su semplici regole e principi, apparentemente banali, è capace di rivoluzionare il paradigma industriale, fino ad oggi unico sovrano governante i processi di progettazione. Partendo dal principio cardine di tale teoria, cioè quello dell'eliminazione degli sprechi in progettazione, questo intervento guida il pubblico verso una concreta consapevolezza delle principali logiche alla base del Lean Product Development, mirando a stimolare una riflessione e discussione attiva tra il pubblico.



Monica Rossi
Dottoranda
**POLITECNICO DI MILANO,
DIPARTIMENTO DI
INGEGNERIA GESTIONALE**

Monica Rossi è dottoranda al Politecnico di Milano nel dipartimento di Ingegneria Gestionale. Si è laureata in Ingegneria e Gestione della Produzione all'Università Politecnica delle Marche. Ha conseguito poi la laurea specialistica in Ingegneria Gestionale al Politecnico di Milano. Durante il suo dottorato ha trascorso sei mesi (Maggio/Ottobre 2013) al Massachusetts Institute of Technology (MIT) all'interno del gruppo CEPE (Consortium for Engineering program Excellence). I suoi principali interessi di ricerca sono nell'area di sviluppo prodotto, innovazione, progettazione e Lean Product Development. Lavora in progetti europei come LeanPPD (Lean Product and Process Development) dal 2010 fino alla fine del progetto (nel 2013) e LinkedDesign, in cui è tutt'ora coinvolta, dal 2012. È il direttore della LeanPD Italian Community dalla sua fondazione, nel 2010. È il direttore della ricerca dell'Osservatorio GeCo (Gestione dei processi Collaborativi di progettazione) della School of Management del Politecnico di Milano, sin dall'anno della sua creazione nel 2012. È coinvolta in progetti industriali con aziende nazionali e multinazionali. Ha pubblicato numerosi articoli in diverse riviste italiane ed internazionali ed ha partecipato ad una serie di conferenze in tutto il mondo.

Dal PDM al PLM, architettura tradizionale e piattaforma Cloud, l'integrazione facilitata dalla nuova tecnologia

Dalla gestione del dato tecnico nel reparto engineering, alla gestione dell'intero ciclo di vita di un prodotto esteso a tutti i processi aziendali, esiste un punto dove i due processi si integrano.

Un PDM ed un PLM, pur avendo scopi diversi, possono essere entrambi alimentati da informazioni relative ad articoli e distinte materiali che prendono vita in ufficio tecnico. Questi sistemi sono fondamentali per velocizzare la messa in produzione, agevolare le attività di ogni singolo reparto coinvolto nel processo e rendendo possibile la condivisione delle informazioni tra di essi.

Qual è allora la linea di confine tra PLM e il PDM? È possibile sfruttare il loro vantaggio competitivo contemporaneamente? Con la soluzione Autodesk questo è possibile grazie a Vault e l'innovativo PLM 360 basato su piattaforma Cloud che riduce drasticamente costi e tempi di implementazione.

Riccardo Ceccanti entra a far parte dello staff di Man and Machine Software Srl nel 2010, dapprima come Channel Sales Account per il mercato MFG e dal 2012 in qualità di Responsabile della Filiale Toscana e Responsabile dell'area PDM/PLM Italia.

Ha iniziato la sua esperienza professionale nel 1990, subito dopo aver conseguito il diploma di perito informatico, lavorando per il gruppo Hantarex: prima presso il reparto Engineering di Pisa, nella divisione Automazione Industriale, e successivamente presso il sito produttivo di Pécs (Ungheria).

In seguito a una breve esperienza da sviluppatore software, nel 1997 inizia il percorso nel settore delle soluzioni software per la progettazione: si occupa in prima istanza di implementazioni e training sui CAD elettrici specifici per l'automazione industriale, passa poi alla divisione Vendite di un Partner Autodesk in Toscana, dedicando la sua attività alla consulenza sulle soluzioni Autodesk per l'industria manifatturiera.



Riccardo Ceccanti
Sales Manager
MAN AND MACHINE

Man and Machine Software Srl (MuM) è la filiale italiana della multinazionale tedesca Mensch und Maschine Software SE con sede a Monaco (Germania) e presente inoltre in Austria, Svizzera, Francia, Inghilterra, Belgio, Polonia, Romania, Spagna, Stati Uniti, Giappone e APAC.

MuM è una realtà che opera da oltre 30 anni nel **settore ICT/CAD, CAE e PLM**, da sempre in stretta ed esclusiva partnership con il leader di mercato Autodesk: a livello europeo è il **principale Partner di riferimento per le soluzioni di progettazione, simulazione e gestione dati sviluppate da Autodesk**, e si configura tra i primi a livello mondiale. MuM ha esteso, in aggiunta, le sue competenze nell'ambito CAM tramite l'attività della società Open Mind Technologies, appartenente al gruppo.

Sul territorio nazionale, MuM è presente con **tre sedi**:

- Sede Lombardia, a Vimercate (MB), come riferimento per il Nord-Est Italia;
- Filiale Piemonte, sita in Torino, come riferimento per il Nord-Ovest;
- Filiale Toscana, sita a Pisa, come riferimento del Centro-Sud Italia.

L'obiettivo di MuM, in qualità di Partner Autodesk, è essere un punto di riferimento completo per la scelta di soluzioni, servizi e consulenze a valore in ambito CAD, CAE e PDM, continuando a investire nell'esperienza e nella professionalità delle persone, nello sviluppo di competenze e risorse, e nella presenza sul territorio nazionale, per garantire a clienti e partner qualità, affidabilità e continuità.



Rilevanza e efficacia dell'impiego di architetture plm per la progettazione e la certificazione di velivoli leggeri

Lo sviluppo di elicotteri leggeri caratterizzati da soluzioni e tecnologie innovative e capaci di ottenere la certificazione di tipo necessaria per la loro produzione ed il loro impiego rappresenta una sfida formidabile per qualsiasi società e, in particolare, per una piccola impresa e per chi decide di entrare nel mercato aeronautico.

Il processo di certificazione ha necessariamente caratteristiche rigorose e onerose per la sua complessità e, in specie, per una nuova impresa e per l'introduzione di tecnologie e soluzioni innovative.

L'uso di una soluzione basata su architettura PLM, in questo caso Collaboration Desktop, si è rilevato un importante vantaggio sia per la corretta gestione dei processi di progettazione e sviluppo, sia per ottenere dalle autorità certificate la approvazione dei metodi di sviluppo prodotto e la loro conformità alle regole di dimostrazione di conformità da adottare necessariamente.



Rosario F. Cimmino

Chief Operations Officer e
Head of Design Organization
**K4A - KNOWLEDGE FOR
AVIATION**

Laureato in Ingegneria Aeronautica presso l'Università Federico II di Napoli, dopo una significativa esperienza come ricercatore universitario, ha avuto una lunga carriera di dirigente industriale in aziende aeronautiche in Italia, UK e USA, occupandosi di progettazione, ricerca e sviluppo, ICT e sistemi di produzione e automazione industriale.

Si è successivamente occupato, sia per importanti società, sia nell'ambito della libera professione, di innovazione, internazionalizzazione e sviluppo di nuovi programmi per propulsori aeronautici e per nuovi velivoli di aviazione generale. Ha anche curato la partecipazione industriale italiana a grandi progetti di collaborazione internazionale per la realizzazione di importanti infrastrutture di ricerca.

In questo senso si è occupato per circa 10 anni dello sviluppo di sistemi e servizi PLM essendo responsabile di una business unit dedicata a questo settore di mercato nell'ambito di una joint venture tra FIAT e IBM.

A partire dal 2009 collabora con K4A essendone Chief Operation Officer e Head of Design Organization e occupandosi dello sviluppo di una nuova innovativa famiglia di elicotteri nel campo dell'aviazione generale.

Dal 2008 ha guidato una iniziativa volta a sviluppare la partecipazione italiana nel settore dei grandi progetti scientifici internazionali per la Big Science a partire dalle grandi infrastrutture per l'astrofisica come E - ELT, SKA ed altre.

È docente a contratto dell'Università Federico II e ha tenuto corsi nei Master di Ingegneria Aerospaziale occupandosi di Systems Engineering, Product Lifecycle Management, New Product Development and Introduction, Aircraft Production Technologies. Collabora inoltre con altre organizzazioni di ricerca e alta formazione. È inserito negli albi di esperti del MIUR per strutture aerospaziali e disegno e metodi per l'ingegneria industriale, della Regione Campania per Innovazione Internazionalizzazione Valorizzazione Ricerca e Trasferimento Tecnologico, e della Commissione Europea per il programma Horizon 2020.



K4A (Knowledge for Aviation), società con sedi nel Lazio e in Campania partecipata dal fondo di investimento POR FESR I.3 gestito dalla FILAS Spa, la finanziaria della Regione Lazio, è impegnata nella realizzazione di un'**innovativa famiglia di elicotteri leggeri**. Tra tre anni, a regime, l'azienda costruirà 150 elicotteri l'anno. K4A ha siglato una **joint venture con la cinese Changxing Aviation Equipment Corporation**, azienda meccanica che realizza manufatti per le più importanti aziende aerospaziali del Paese asiatico. La joint venture ha portato alla nascita la Jiangxi Deli Helicopter Industrial co. Ltd, con sede a Jing de Zhen (nella Provincia dello Jiangxi), importante polo elicotteristico cinese. La produzione dell'elicottero e la sua commercializzazione in Cina e nella regione Asia Pacific (Apac) spetterà in esclusiva alla Jiangxi Deli Helicopter Industrial co. Ltd. L'accordo consentirà a K4A di **sviluppare anche business paralleli**, come consulenze alla regolamentazione in Cina di velivoli leggeri e ultraleggeri, e la costruzione di piccoli aeroporti per l'aeronautica generale.

Decisioni più efficaci per prodotti migliori

Ogni prodotto di successo è il frutto delle decisioni giuste: non solo le grandi milestone di progetto, ma le milioni di decisioni che le precedono. Chiunque è coinvolto nel processo di sviluppo prodotto, può prendere la decisione che farà la differenza. Potrebbe essere il progettista a Torino, il terzista a Monaco o il fornitore a Shanghai.

La visione HD-PLM consiste nel fornire a tutti i soggetti coinvolti nel processo di sviluppo prodotto un accesso e un controllo più chiari alle informazioni, consentendogli di prendere decisioni migliori. Stiamo costruendo un ambiente in cui le persone non cercano dati, ma vengono intrinsecamente messe a conoscenza delle informazioni necessarie grazie a un ambiente pervasivo, trasparente e integrato, in un formato che non richiede l'interpretazione dei dati, ma semplicemente il loro utilizzo in un contesto familiare allo scopo per il quale devono essere utilizzati.

Fornendo informazioni in modo intelligente e integrato, esattamente nel momento giusto, nel giusto contesto, e con il giusto livello di dettaglio, HD-PLM aiuta a raggiungere un nuovo livello di produttività, a prendere decisioni più intelligenti e a realizzare prodotti di successo.

Gian Luca Sacco, terminati gli studi tecnici nel 1985, è entrato a far parte della filiale italiana di Control Data, dove, nei primi anni '90, ha iniziato la sua carriera nel settore PLM come Solution Architect fino a divenire Direttore Generale della filiale. Dal 1997 al 2000 ha ricoperto un ruolo internazionale in Baan con l'obiettivo di sviluppare il mercato PLM in Europa.

Nel gennaio 2001 è entrato in SDRC come Direttore Generale della filiale italiana, fino all'acquisizione della società da parte di EDS e la sua fusione con Unigraphics in UGS, oggi Siemens PLM Software.



Gian Luca Sacco
Marketing Director South &
Central Europe
SIEMENS PLM SOFTWARE

Siemens PLM Software, una business unit della Divisione Industry Automation di Siemens, con 7 milioni di licenze e oltre 71,000 clienti, è leader mondiale nella fornitura di software e servizi per la gestione del ciclo di vita del prodotto (PLM). Con sede centrale a Plano, in Texas, Siemens PLM Software collabora con le aziende per fornire soluzioni aperte consentendo loro di prendere decisioni più efficaci e, quindi, realizzare prodotti migliori. Per maggiori informazioni sui prodotti e i servizi di Siemens PLM Software, visitare il sito www.siemens.it/plm.

SIEMENS

La **Divisione Industry Automation di Siemens** (Norimberga, Germania) ottimizza l'intera catena di valore dei propri clienti - dalla progettazione del prodotto alla produzione e ai servizi - con una **combinazione unica di tecnologia di automazione, tecnologia di controllo industriale e software industriale**. Grazie alle proprie soluzioni software, la Divisione può **dimezzare il time-to-market** dei nuovi prodotti. Industry Automation comprende 5 business unit: Industrial Automation Systems, Control Components and Systems Engineering, Sensors and Communications, Siemens PLM Software e Water Technologies.

Per ulteriori informazioni, consultare <http://www.siemens.com/entry/it/it/>

La value proposition di Nuovamacut per le imprese manifatturiere: Enovia, la piattaforma PLM per gestire un processo di innovazione collaborativa

Essere efficaci ed efficienti in un mercato altamente competitivo, garantendo un adeguato livello di profittabilità, è certamente una delle sfide più grandi delle moderne aziende manifatturiere. L'innovazione è la chiave per ottenere il vantaggio competitivo necessario a questo scopo. Supportare l'innovazione vuol dire essere in grado di controllare e guidare opportunamente il processo fondamentale di ogni azienda manifatturiera: il ciclo di vita del prodotto (dall'idea ai servizi post vendita). Tale processo deve fronteggiare diverse sfide: Organizzazione industriale globalizzata, Aumento della complessità del prodotto, Celere risposta alle esigenze del mercato/cliente. La piattaforma PLM di Dassault Systèmes, ENOVIA, è l'ambiente collaborativo con cui fronteggiare queste sfide e supportare l'intero ciclo di vita del prodotto.



Girolamo Santobuono
PDM/PLM Product Manager
NUOVAMACUT

Girolamo Santobuono si è laureato in Astrofisica nel 2003 presso l'Università degli studi di Bologna; ha poi conseguito un Master in Management & Information Technology nel 2004 presso Almaweb (business school dell'università di Bologna).

Successivamente ha lavorato presso la Rintal Spa come IT Specialist.

Nel 2005 è entrato a far parte di Nuovamacut (una società TeamSystem), dove nel corso degli anni ha assunto ruoli di crescente responsabilità, prima come Application Engineer, poi PDM Specialist, quindi PDM/PLM Project Manager, per coprire oggi il ruolo di PDM/PLM Product Manager.



Nuovamacut (Gruppo TeamSystem) è una **società leader nell'ambito delle tecnologie a supporto dei processi aziendali**, dalla progettazione e sviluppo prodotto, alla produzione e alla gestione di dati e informazioni, alla logistica e contabilità, dalla gestione dei part program alle macchine utensili.

Fondato nel 1955 come distributore di macchine utensili, oggi il gruppo Nuovamacut, con un organico di 140 persone operanti su 10 diverse sedi su territorio italiano, è **il principale partner di Dassault SolidWorks in Italia** e tra i primi 10 nel mondo, non solo per la rivendita delle soluzioni software in ambito CAD/PLM, ma è il primo centro di assistenza, formazione e consulenza certificato in Italia da Dassault SolidWorks, con un più di 11.500 licenze installate.

Tra i suoi **4.500 clienti** Nuovamacut annovera Asotech, Beghelli, Bondioli & Pavesi, Bosch Rexroth Oil Control, Brevini Fluid Power, Carel, Falmec, Farid Industrie, Ficep, GSG International, Harken Italy, Ica Tech, Iemca Giuliani Macchine, Imel, Inglass, Lavazza, MCZ, Milpass, OMS Saleri, Partena, Poggipolini, Sacmi, Sistem Pneumatica, Stampotecnica, Tatuus, Tiesse Robot, Walvoil, Wam.

Nel **settore delle macchine utensili** Nuovamacut è presente in tutta l'Emilia Romagna con i seguenti marchi: per la tornitura, Biglia, Famar, Nexturn, Samsung, Fpt; nell'ambito della fresatura a 5 assi, Mikron, Fpt, Remacontrol; per la fresatura per produzione, Kitamura, Wele, Ares Seiki, Fpt, Remacontrol, per le macchine per erosione a tuffo e filo: +Gf+Agie Charmilles; per le rettificatrici, Lizzini, Delta; per le macchine di misura e collaudo Dea Hexagon; per le macchine laser, Mikron Sisma; per le segatrici e centro intestatrici, Meber Comini; per i magazzini verticali Hanel, nel settore dell'automazione robot multipallet, Famar, Comcor.

Dal 2008 Nuovamacut è una **società del Gruppo TeamSystem**.

Modera **Roberto Pinto** - Interventi a cura di:

- **Bruno Lodi**, Chief Operations Officer – **AERMATICA**
- **Roberto Pinto**, Professore Aggregato di Logistica e Supply Chain Management **UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BERGAMO** e Responsabile ricerca per l'area Supply Chain Management – **CELS**
- **Marco Sartor**, Professore Aggregato di Gestione della Qualità – **UNIVERSITÀ DI UDINE**

Creare valore con il Supply Chain Management

L'eccellenza nella gestione delle molteplici attività inerenti la Supply Chain rappresenta ancora oggi (e forse sempre più in futuro) una fonte di differenziazione tra le aziende. Quali sono allora le competenze chiave nel mondo del Supply Chain Management oggi? Quali aspetti occorre considerare nel percorso evolutivo dell'area SCM da un ruolo spesso meramente amministrativo a quello di funzione strategica per il successo? Come gestire l'incertezza e la volatilità nei moderni mercati globali? Alcune esperienze e trend recenti potranno aiutarci a interpretare le sfide con cui le moderne supply chain dovranno confrontarsi nel prossimo futuro.

Laureato al Politecnico di Milano nel 2001 in Ingegneria Gestionale, è Professore Aggregato e Ricercatore presso il Dipartimento di Ingegneria dell'Università degli Studi di Bergamo, dove svolge attività didattica e di ricerca nell'ambito della logistica e del supply chain management.

Attualmente è titolare dei corsi di "Impianti Industriali", "Sistemi Logistici Integrati" e "Supply and Service Chain Management" presso l'Università degli Studi di Bergamo. Svolge inoltre attività di formazione nell'ambito del Master Executive in Gestione della Manutenzione Industriale e nell'ambito del Doctoral Research in Economics and Management of Technology (DREAMT) presso l'Università degli Studi di Bergamo.

Nell'ambito del gruppo di ricerca CELS (cels.unibg.it) svolge attività di ricerca e trasferimento tecnologico nell'area Supply Chain Management, con particolare attenzione all'ottimizzazione dei processi logistici e produttivi, sia interni che di filiera: dalla gestione delle scorte alla produzione, dal demand planning & forecasting alla gestione dei trasporti e della distribuzione, fino alla gestione del rischio nella supply chain. Ha sviluppato e condotto progetti in collaborazione con aziende nei settori automotive, manufacturing, farmaceutico, impiantistico, distribuzione e logistica, retail, elettronica di consumo, con focus principale sul miglioramento delle prestazioni operative attraverso l'analisi e l'ottimizzazione dei processi gestionali e organizzativi.



Roberto Pinto

Professore Aggregato di
Logistica e Supply Chain
Management

**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI
BERGAMO**

e Responsabile ricerca per l'area
Supply Chain Management

CELS

Da startup ad azienda. L'evoluzione della Supply Chain

L'intervento, prendendo a riferimento l'esperienza Aermatica, intende mettere in evidenza gli aspetti da tenere in considerazione pianificando e attuando la trasformazione della supply chain di un'iniziativa che stia evolvendo da start up a reale organizzazione manifatturiera, identificando nel contempo alcuni accorgimenti che possono essere opportunamente adottati in tale passaggio. Dopo aver definito il contesto, particolarmente critico, in cui Aermatica opera – configurato da un prodotto complesso e soggetto a regolamentazioni aeronautiche, che però ha caratteristiche, dimensioni e mercato di sbocco che aeronautici non sono. Saranno quindi identificate, con logica analoga, caratteristiche salienti e performances critiche del processo di approvvigionamento di un'organizzazione 'a regime', così da mettere in evidenza, attraverso tabelle di correlazione, sia le differenze sostanziali sia le aree di affinità fra le due condizioni.



Bruno Lodi
Chief Operations Officer
AERMATICA

Ingegnere meccanico 56enne, laureato al Politecnico di Milano nel 1982 e con un master MIP conseguito nel 1989.

Ha sviluppato la sua carriera in aziende medie e piccole, spesso però collegate a multinazionali, fino a ricoprire ruoli di vertice nelle aree della Direzione Tecnica e delle Operations. Dal 2002 al 2005 è stato Direttore Generale ed Amministratore Delegato di una piccola azienda italiana che produce macchine per la lavorazione della plastica facente parte di un Gruppo multinazionale austriaco.

Dal 2006 opera come Temporary Manager su progetti di trasformazione organizzativa nel Supply Chain Management e nelle Operations.

All'inizio del 2010 è stato chiamato a collaborare allo sviluppo di Aermatica, con l'obiettivo di strutturarne i processi a valle della Ricerca e Sviluppo compendiando le esigenze di controllo caratteristiche di un sistema operativo aeronautico con le necessità di flessibilità ed i vincoli strutturali tipici di una piccola impresa.



Aermatica nasce nel 2008 con l'obiettivo di inserirsi nel nascente mercato dei **Sistemi Aeromobili a Pilotaggio Remoto (SAPR - i "droni")**, focalizzandosi sulla fascia delle macchine "small", di peso al decollo fino a 25 kg.

Punto di forza dell'impresa è la scelta di **adottare sin dall'inizio un approccio tipicamente aeronautico**, in ciò differenziandosi in modo sostanziale dalla maggior parte degli altri costruttori di sistemi "small", che in genere (e con esclusione di alcune grandi case aeronautiche, peraltro presenti con macchine di taglia maggiore e / o riservate al mercato militare) sviluppano i loro prodotti con concetti e modalità aeromodellistiche.

Con questo approccio Aermatica sviluppa Anteos, non un singolo sistema ma una piattaforma di SAPR ad ala rotante, quadrirotore, con controllo del passo collettivo (raffinata ed esclusiva scelta tecnica tipicamente elicotteristica), che copre l'area dei sistemi con peso totale al decollo fra 0 e 25 kg, ingegnerizzandone completamente la versione "A2-MINI", con peso totale al decollo di circa 9 kg.

Già nel 2009 Aermatica affianca allo sviluppo del prodotto una importante attività con ENAC, l'Ente che in Italia presiede alla regolamentazione ed al controllo degli aeromobili, avente per obiettivo l'inserimento del suo Anteos A2-Mini in un percorso certificativo volto prima ad ottenere dei Permessi ufficiali di Volo (il primo dei quali è arrivato già nel 2010), ora ad essere stata la prima organizzazione autorizzata in Italia a svolgere "operazioni specializzate" (ovvero lavoro aereo) con SAPR sulla base del Regolamento entrato in vigore il 30 Aprile 2014, e nel futuro (fine 2014 / inizio 2015) ad acquisire la "Certificazione di Tipo".

Nel 2013 Aermatica ha avviato la produzione di un primo lotto di macchine, già collocate sul mercato, e, sulla base di questa esperienza, sta avviandosi a produrre i suoi sistemi su numeri sempre più consistenti, estendendo la sua azione anche al di fuori del mercato italiano.

International Purchasing Office (IPO) e Global Sourcing

L'attivazione di un IPO è una soluzione sempre più ricercata da aziende di piccole, medie e grandi dimensioni per gestire le attività di approvvigionamento in mercati esteri. Ma quanti sono gli IPO di una società? Come ne viene comunemente determinata la localizzazione? Che ruoli vengono comunemente assegnati a questi uffici acquisti periferici? Come si interfacciano con le direzioni centrali?

Uno studio condotto su oltre 10 società di diverse dimensioni (tra le quali Ikea, Trudi, Stanley Black&Decker) ha cercato di trovare una risposta a queste e altre domande.

L'intervento proposto avrà il compito di sintetizzare alcuni dei principali risultati di questo studio.

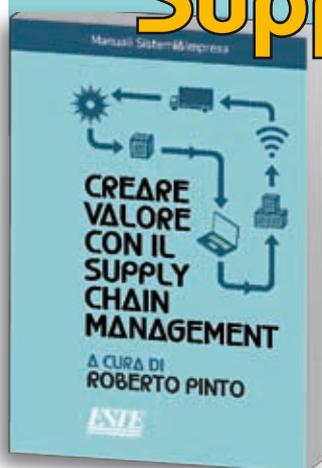
Marco Sartor, ingegnere gestionale e dottore di ricerca in Ingegneria Industriale e dell'Informazione, è oggi ricercatore e professore aggregato di gestione della qualità presso l'Università di Udine. Ha sviluppato studi in collaborazione con prestigiose società quali: Accenture, Black&Decker, Fiat, Fincantieri, GlaxoSmithKline, Luxottica, NCR, Safilo, Telecom Italia, Thun, Trudi. È autore di diverse pubblicazioni nazionali (tra le quali la Guida del Sole 24 Ore alla Qualità del 2010) ed internazionali (tra le quali i volumi "Sourcing in China" e "Sourcing in India", entrambi pubblicati dalla Palgrave Macmillan di New York). Nel 2005 ha fondato e da allora gestisce Allg, un'associazione di laureati in ingegneria gestionale alla quale afferiscono oltre 400 ingegneri. È socio di due spin-off accademici ed è titolare di un brevetto sull'anticontraffazione commercializzato da uno di questi spin-off.



Marco Sartor
Professore Aggregato di
Gestione della Qualità
UNIVERSITÀ DI UDINE

Manuale Creare valore con il Supply Chain Management

A cura di Roberto Pinto



Quali sono le **competenze chiave** nel mondo del **Supply Chain Management** oggi? Quali aspetti occorre considerare nel percorso evolutivo dell'area SCM da un ruolo spesso meramente amministrativo a quello di **funzione strategica per il successo**? Come gestire l'incertezza e la volatilità nei moderni mercati globali?

Oltre a queste, sono molte le domande cui i Supply Chain Manager sono chiamati a trovare risposte, spesso in direzioni trascurate in passato, ma che oggi possono rappresentare una strada che è necessario percorrere. In questo manuale, frutto di **contributi da parte di esponenti sia del mondo industriale che accademico**, abbiamo provato a presentare alcune di queste direzioni attraverso temi che sicuramente stimoleranno l'interesse di molti nei prossimi anni. Lo scopo principale è mantenere viva l'attenzione verso ciò che si sta

“muovendo attorno”, per quelli che potrebbero essere i prossimi “temi caldi” da affrontare.

Tutto mosso dalla constatazione che l'eccellenza nella gestione della Supply Chain rappresenta ancora oggi (e forse sempre più in futuro) una fonte vitale di differenziazione e di vantaggio competitivo.

IN VENDITA ALLO STAND DEI LIBRI ESTE

Nanosoft dal 1997 rende affidabile ed efficace la fruibilità delle informazioni aziendali.

Trasforma le esigenze di infrastruttura in vantaggio competitivo.

Applica l'esperienza progettando soluzioni cloud efficienti e di consolidamento, virtualizzazione, comunicazione e collaborazione Integrata coordinate alla strategia aziendale del cliente. Aiuta le aziende a concretizzare ed evolvere il sistema informativo nel suo valore strategico, nell'ottica dell'abbattimento dei costi e con la focalizzazione continua sul ritorno dell'investimento.

Nanosoft affronta e risolve con il responsabile del sistema informativo i temi della virtualizzazione, virtualizzazione dei desktops, sicurezza informatica, network evoluto, collaboration, blade server, storage, cloud e ottimizzazione cloud.

I suoi partner sono: CISCO, CITRIX, COLT, COMMVAULT, DATACORE, DELL, EMERSON, IBM, LENOVO, MICROSOFT, NETAPP, SILVER PEAK, SPAMTITAN, STONESOFT, TREND MICRO, VEEAM, VMWARE, ZIMBRA

Settori di competenza

IT Infrastructure, Blade Server, Virtualization & Consolidation, Enterprise Storage, Networking, Communication & Collaboration, Cloud Projects (IAAS & SAAS), Datacenter Security, Enterprise Backup & Disaster Recovery, Cloud Optimization, Cloud Methodology.

MEDIA PARTNER

RICERCA & INNOVAZIONE

Ricerca e innovazione sono elementi distintivi in grado di permettere adeguati livelli di crescita della competitività nello scenario globale. Per lo sviluppo del Paese sono infatti necessari continui sforzi al sistema produttivo per raggiungere livelli di innovazione tecnologica sempre più avanzati, e questo richiede adeguate politiche di sostegno della ricerca. AIRI, nata nel 1974 con lo scopo di divenire un punto di riferimento per il sistema della ricerca e innovazione industriale del Paese, rappresenta oggi il raccordo tra i più importanti attori impegnati nella ricerca.

AIRI stimola lo scambio di esperienze e informazioni, promuove un rapporto operativo tra ricerca pubblica e privata, favorisce le sinergie tra i ricercatori.

CHI SIAMO

AIRI è un punto di confluenza per 110 Soci: gruppi industriali, imprese e centri di ricerca, università ed enti pubblici di ricerca, associazioni, parchi scientifici, istituti finanziari. In complesso i Soci raccolgono 45.000 addetti alla ricerca e gli associati industriali coprono più del 50% delle spese di R&S dell'intera industria nazionale. Questa larga rappresentatività permette ad AIRI di presentarsi quale interlocutore autorevole anche nelle scelte di politica e gestione della ricerca industriale.

Nanotec IT

Nel 2003 AIRI ha costituito al suo interno Nanotec IT – Centro Italiano per le Nanotecnologie – con lo scopo di promuovere le nanotecnologie e di favorire le sinergie tra ricerca privata e pubblica.

PROFILO

Sinergia - L'attività associativa si basa sul dialogo tra gli attori della comunità scientifica e tecnologica, impegnati nell'accreditamento della ricerca industriale quale fattore decisivo per l'innovazione e lo sviluppo produttivo del Paese;

Trasparenza - L'Associazione è riconosciuta e non ha fini di lucro; la sua missione istituzionale è la promozione e il sostegno della ricerca industriale pubblica e privata;

Esperienza - la professionalità e le competenze tecnologiche e manageriali dei Soci permettono di elaborare proposte concrete ed innovative per lo sviluppo della ricerca.

OBIETTIVI

1. divulgare tra gli organi di governo, l'opinione pubblica e gli opinion leader, idee e proposte per l'identificazione e l'attuazione di adeguate politiche di sostegno alla ricerca industriale;

2. sostenere il ruolo della ricerca e dello sviluppo tecnologico delle imprese italiane;

3. stimolare la collaborazione tra ricerca pubblica e privata;

4. fornire ai Soci occasioni di incontro sui più attuali temi tecnologici e gestionali della ricerca;

5. elaborare studi e analisi in materia di politica e gestione della ricerca, che forniscano in merito opinioni a pubbliche amministrazioni e imprese;

6. sviluppare relazioni internazionali tramite coordinamento di progetti europei, scambi di informazioni con gli addetti scientifici italiani all'estero e stranieri in Italia, con associazioni, imprese, enti ed università operanti in altri Paesi, anche attraverso l'organizzazione di visite a enti ed imprese all'estero.



ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PER LA RICERCA
INDUSTRIALE

MEDIA PARTNER



ASAP SERVICE MANAGEMENT FORUM

ASAP SMF è un'iniziativa a carattere scientifico e culturale che riunisce gruppi di ricerca, aziende, associazioni ed esperti dei temi trattati, nel principale forum italiano sul service management.

Al Forum aderiscono numerosi esponenti e manager di oltre 50 aziende leader nella produzione, distribuzione, logistica, servizi IT, provenienti da molteplici settori (Automotive, Apparecchio Domestico e Professionale, Elettronica di Consumo, Printing, Digital Systems, Macchinari e Beni strumentali).

ASAP SMF riunisce integratori di sistema, produttori di beni finali e di componenti e gli altri attori coinvolti nelle attività di vendita e post-vendita, con l'obiettivo di sviluppare e diffondere conoscenze innovative sul service management e sull'offerta di pacchetti di prodotto-servizio. In particolare, ASAP supporta le aziende nello sviluppo di un vantaggio competitivo legato all'offerta di soluzioni che includano il potenziamento delle funzioni di pre e post-vendita ed una loro maggiore integrazione con le altre funzioni aziendali. ASAP SMF svolge inoltre attività di ricerca, organizza workshop tematici, conferenze e convegni, fornisce supporto a specifici progetti innovativi e realizza corsi di formazione.

www.asapsmf.org

MEDIA PARTNER

IPMA® (International Project Management Association) è una delle più importanti Associazioni Internazionali di Project Management al mondo. Nata nel 1965, è attiva in 56 paesi su tutti i cinque continenti.

IPMA Italy nasce dall'evoluzione della Sezione di Project Management di ANIMP (Associazione Nazionale di Impiantistica Industriale), che è la Member Association di IPMA® per l'Italia.

Nell'ambito della sua mission IPMA Italy sviluppa numerose azioni ed iniziative:

Promuove la cultura di Project Management in Italia, nei settori industriali, dei servizi e della pubblica amministrazione.

Divulga gli Standard (ICB® 3.0 IPMA Competence Baseline) e le Best Practices di Project Management da applicare alle realtà delle organizzazioni nazionali.

Assicura la Certificazione Professionale in Project Management secondo gli Standard Internazionali IPMA® in esclusiva sul territorio nazionale. IPMA® ha sviluppato un Sistema di Certificazione Internazionale basato su 4 Livelli professionali:

IPMA Level A®	Certified Projects Director
IPMA Level B®	Certified Senior Project Manager
IPMA Level C®	Certified Project Manager
IPMA Level D®	Certified Project Management Associate

Collabora con Associazioni, Università, Business School, Enti di formazione per l'organizzazione di corsi e seminari specifici sul Project Management. Numerose le collaborazioni in essere tra le quali MIP, Politecnico di Milano, LIUC di Castellanza, LUISS Business School, SDA Bocconi.

Promuove iniziative di studio, ricerca ed informazione nel campo del Project Management, organizzando convegni, seminari e pubblicazioni su riviste specializzate.

Sostiene lo Young Crew IPMA. Lo Young Crew è un programma chiave per lo sviluppo delle potenzialità delle giovani generazioni di Project Manager.

Per ricevere informazioni su Associazione e Programma di Certificazione chiedere della Dott.ssa Irina Bolognesi.

Siti web:

www.ipma.it

www.ipma.ch



MEDIA PARTNER



MASTER UNIVERSITARIO EXECUTIVE IN GESTIONE DELLA MANUTENZIONE INDUSTRIALE

Il tema della manutenzione degli asset industriali è uno degli elementi chiave per mantenere e migliorare il valore e la competitività delle imprese. In questi ultimi anni, l'accresciuta complessità dei sistemi tecnologici, le nuove esigenze di produttività, qualità, efficienza e flessibilità, la ricerca di sicurezza e di protezione ambientale, hanno generato **nuove sfide per il servizio manutenzione.**

In questo contesto, il **Master Universitario in Gestione della Manutenzione Industriale** si propone l'obiettivo di formare manager di manutenzione che, oltre a possedere adeguate competenze tecniche, siano in grado di gestire i processi di manutenzione in termini organizzativi e gestionali, governando l'impatto che la manutenzione ha sul resto dell'organizzazione, sui suoi obiettivi di business, di qualità, sicurezza ed efficienza, tramite la gestione dei processi di miglioramento e di ingegneria necessari per conseguirli.

Il Corso, di durata biennale, si rivolge a responsabili e professionisti operanti nell'area della manutenzione degli impianti industriali, dei sistemi infrastrutturali e di servizio, fornitori di servizi collegati.

Responsabili dell'iniziativa sono il MIP-Politecnico di Milano e la School of Management dell'Università degli Studi di Bergamo e congiunto è anche il titolo rilasciato.

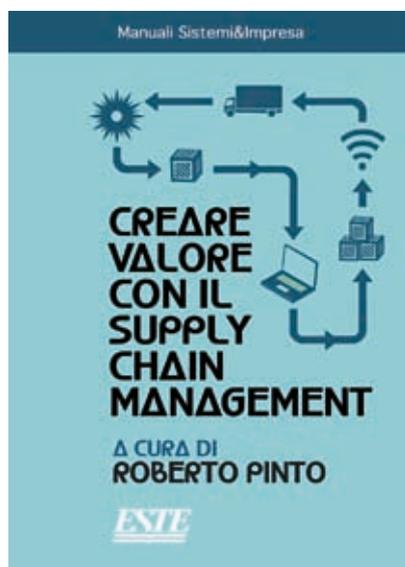
Aspetto peculiare del Master meGMI è quello di rivolgersi a **professionisti già operanti in una realtà aziendale o consulenziale.** Per tale motivo, al fine di garantire una piena compatibilità tra attività lavorativa e frequenza alle lezioni, il Corso viene erogato con particolari **modalità part-time.** Inoltre, i **Corsi Executive a catalogo** danno l'opportunità di frequentare solo alcuni moduli del Master, per approfondire le tematiche di maggior interesse in relazione al proprio profilo professionale.

Per ulteriori informazioni:

www.mip.polimi.it/megmi o <http://sdm.unibg.it/megmi>.

Offerta riservata ai partecipanti del Convegno Fabbrica Futuro

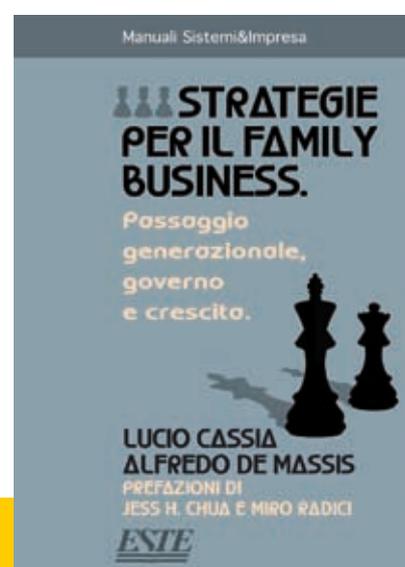
I MANUALI di *Sistemi&Impresa*



CREARE VALORE CON
IL SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT
a cura di Roberto Pinto



PROGETTARE
I PRODOTTI DEL FUTURO
a cura di Sergio Terzi



STRATEGIE
PER IL FAMILY BUSINESS
di Lucio Cassia
e Alfredo De Massis

SOLO PER OGGI!

Due manuali a scelta

a **30 Euro** anziché **40 Euro**

Per maggiori informazioni sulle nostre pubblicazioni
visita il sito www.este.it oppure chiama il numero 02-91434400

IL PIÙ STORICO RIFERIMENTO EDITORIALE PER LE TEMATICHE DI INNOVAZIONE TECNOLOGICA

dal
1955

SISTEMI&IMPRESA

Management e tecnologie per le imprese del futuro

N. 4 - maggio 2014

TUTTI I
PROTAGONISTI
DELL'INNOVAZIONE

NUOVI
CONTENUTI

CASI
DI IMPRESE
ECCELLENTI

UN
PROGETTO
CONVEGNISTICO
DEDICATO ALLA
FABBRICA DEL
FUTURO

OLTRE
2000
ABBONATI

Maurizio Gattiglio
Executive Vice President,
Strategic Business Development
PRIMA INDUSTRIE

■ Dalla fabbrica parte la sfida al manifatturiero avanzato

ESIE
www.este.it

- Fabbrica intelligente e sistemi MES
- Le opportunità del Social Business
- Il processo di servitizzazione delle aziende manifatturiere
- La gestione delle risorse umane nell'Asset Management

NUOVA
GRAFICA

**Tutto questo a meno di € 0,40 al giorno:
abbonamento annuale € 140**

Per sottoscrivere o rinnovare l'abbonamento vai sul sito www.este.it
oppure contatta Stefania Mandalà: **0291434400** - stefania.mandala@este.it