

e-KONomy

RACCONTARE L'IMPRESA PER CRESCERE



*Doucal's,
le scarpe made in Italy che parlano inglese
dal 1973*

TechVoices

Digital Transformation per la factory Engraving Solutions

[Pagina 16](#)

move.ON

AnotheReality, un'azienda davvero "spaziale"

[Pagina 11](#)

Editoriale

Gli investimenti al tempo della pandemia

[pagina 2](#)

DestinationUSA

Le luci di New York sono appannate, ma negli Stati Uniti si accendono nuove opportunità

[Pagina 21](#)

REDAZIONE
Via Masaccio, 191
50132 Firenze
Tel. 055 5535405
Fax. 055 4089908
info@kon.eu

I dati relativi ai destinatari della Newsletter vengono utilizzati esclusivamente per l'invio della pubblicazione e non vengono ceduti a terzi per nessun motivo. Resta ferma la possibilità per l'interessato di esercitare i diritti di cui all'articolo 13 della legge 675/96.



@kongroup



[linkedin.com/company/kon-spa](https://www.linkedin.com/company/kon-spa)



www.kon.eu
www.lamerchant.it

Gli investimenti al tempo della pandemia

di Vezio Manneschi



Tantissimi articoli ed analisi nelle riviste e nei blog finanziari sono stati prodotti in questo tempo di pandemia. Mi sono divertito quindi a riassumere alcune *views*.

Premessa

L'aumento dei casi Covid in alcuni Paesi europei rappresenta indubbiamente un fattore negativo per la ripresa economica, con una rimodulazione al ribasso delle aspettative di crescita degli utili aziendali. La correzione degli indici azionari sperimentata nel mese di settembre è quindi coerente con tale evoluzione, mentre, in Europa, grazie ad una politica fiscale e monetaria importante, l'euro rimane una valuta stabile, in quanto i rischi estremi della zona euro sono diminuiti

considerevolmente, con l'accordo completo dell'UE raggiunto il mese scorso sul budget comune e sul piano per la ripresa.

L'azionario sia globale che emergente mostra un interessante potenziale di crescita, di un mercato che, nell'insieme, dovrebbe rimanere favorevole agli asset di rischio grazie al supporto significativo delle Banche Centrali. Il dollaro dovrebbe continuare la sua traiettoria al ribasso (ma esiste il rischio concreto che ogni eventuale analisi sia rimandata a dopo il 3 novembre, data dell'elezione del nuovo Presidente US), con un possibile ritorno dell'inflazione nel lungo periodo, mentre i metalli preziosi, in particolare l'oro, potrebbero continuare a trovare spazio nelle scelte d'investimento.

I tempi sono incerti, gli schemi di portafoglio saltati, si aspetta un rallentamento dell'attività industriale e più in generale della crescita economica. Le implicazioni possono inoltre estendersi ad una svalutazione di lungo periodo della sterlina e ad un ridimensionamento del

London Stock Exchange come hub global company.

Qual è l'*asset allocation* migliore? Le certezze non esistono, ma cerchiamo di "fare ordine".

1. Obbligazionario governativo e societario

La strategia di portafoglio vede nella dinamica Covid intensificare alcuni trend e ne fa emergere di nuovi. Innanzitutto una preferenza crescente per l'*equity* rispetto al debito, ovviamente con i rischi che ne conseguono. Tassi di interesse reali negativi sono un propellente per i mercati azionari ed una criticità per quelli obbligazionari, ad eccezione degli *inflation linked*. I titoli governativi infatti non presentano grandi opportunità. Ci si aspetta un modesto innalzamento della curva, con i tassi a lunga scadenza, spinti verso l'alto per via della spesa fiscale, e quelli a breve ancorati su livelli bassi. In questo contesto la strategia migliore potrebbe essere il sottopeso dei titoli di Stato. Sul lato corporate sia le obbligazioni *investment grade*, (titoli a rischio più contenuto), sia le

high yield, (titoli esposti a una maggiore probabilità di default), dovrebbero essere sovra-pesate.

2) Azionario globale ed emergente

Sul fronte equity, la previsione è all'insegna dell'ottimismo, nonostante nel più breve termine ci si aspetti alta volatilità dovuta alle incognite delle elezioni americane e all'andamento dei contagi. L'allocazione azionaria deve essere comunque prudente. Le valutazioni sulla base dei flussi di cassa diventano progressivamente meno significative e a definire il valore di un'azienda sono fattori più aleatori, come le barriere all'entrata, all'uscita o di switch, oppure dinamiche settoriali viste dal mercato a premio, come il digital tech o l'health-care, oppure a sconto, come sta accadendo al settore energetico o finanziario. Ne consegue che le valutazioni sulla base dei multipli, considerate punto di riferimento significativo, perdono progressivamente capacità. Le economie avanzate Svizzera, Germania in primis sono i

Paesi a più alta forza attrattiva, mentre fra i settori, il comparto legato alla salute può essere interessante sia in relazione all'evoluzione della crisi COVID sia per lo sviluppo tecnologico in atto.

Fra i nuovi trend che il COVID ha portato al centro dell'attenzione, indubbiamente l'analisi ESG e la preferenza per l'*impact investing*. Negli ultimi 12 mesi è cresciuto in maniera decisa il numero di operatori finanziari che considerano il processo ESG come "embedded" nelle proprie scelte di investimento, cioè come metodo di risk management in affiancamento a quelli tradizionali. Ancor più interessante la scelta di premiare in maniera crescente benchmark SRI / impact per la selezione di titoli o fondi, in affiancamento a valutazioni settoriali.

3) Materie prime e valute

Le aspettative di inflazione in aumento, per via degli ingenti stimoli fiscali e monetari e al contempo per l'accenno di ripresa economica, hanno stimolato l'interesse degli investitori verso gli asset reali. Le vicende dello scorso marzo

all'apice della crisi COVID sui mercati finanziari, hanno confermato il ruolo dell'oro come strumento di copertura, in un portafoglio ben equilibrato, degli asset di rischio nelle fasi estreme dei mercati che beneficerebbero di un dollaro destinato ad ulteriore deprezzamento, tassi bassi, e un leggero ritorno dell'inflazione. Inoltre oggi la presenza di una limitata quota di oro in portafoglio può essere considerata come una copertura sulle future, potenziali disfunzionalità delle banche centrali e sulla crescita, oltre ogni previsione Pre-COVID, del debito pubblico.

Per concludere circa le valute, nonostante sia ancora probabile che si arrivi ad un accordo sulla Brexit, la sterlina dovrebbe restare volatile. In un processo di diversificazione valutaria potrebbero essere interessanti le valute dell'area scandinava, dollaro australiano e neozelandese e il renminbi cinese, espressione di Paesi con economie più resilienti.

Infine una parola sull'immobiliare. Le società real-estate quotate hanno

espresso una sovraperformance rispetto alle azioni globali nell'arco degli ultimi 30 giorni (Msci world real estate: +0,9% rispetto a -0,4% dell'Msci world). Tuttavia il giudizio resta neutrale per la gran parte degli operatori.

DOUCAL'S

DOUCAL'S

Le scarpe made in Italy che parlano inglese dal 1973

Ciascuno è (anche) frutto del territorio in cui vive. L'aria che respira, le luci, il clima, i suoni, i sapori e i profumi. La storia e la bellezza, soprattutto.

Il Made in Italy avrebbe raggiunto l'eccellenza che gli è oggi riconosciuta dal mondo intero se non avesse affondato le sue radici nell'arte, nella letteratura, nell'architettura, nelle materie prime e nel sapere artigiano che in oltre duemila anni hanno reso l'Italia, appunto, il Bel Paese? Sicuramente no.

La storia e la bellezza, dunque, vanno preservate a ogni costo. Perché quello è sempre stato e sempre sarà il serbatoio di quanto di meglio ci sia nell'italianità. E onore al merito a chi ha le possibilità per fare qualcosa e decide di farlo, come Doucal's, fiore all'occhiello dell'industria calzaturiera

italiana, fondata nel 1973 a Montegranaro, nelle Marche, dalla famiglia Giannini.

La storia di Doucal's pone le radici nel fatidico 1968, anno in cui Mario Giannini apre un laboratorio artigianale di produzione calzaturiera nel cuore delle Marche. In pochi anni il laboratorio diventa un'azienda e nel 1973 nasce Doucal's, un nome inglesizzato che ricorda la tradizione medievale ducale del centro Italia e delle Marche. Il legame con l'Inghilterra deriva infatti dall'esperienza del fondatore Mario Giannini, che in quegli anni decide di recarsi a Northampton, nel British Shoes Manufacturer District per uno stage sulla lavorazione Goodyear fatta a mano. Grazie all'esperienza Inglese, Mario apprende tutti i segreti delle diverse

costruzioni e le regole dello stile inglese, così influente negli anni Settanta sul mercato europeo e riesce ad importarlo nella sua piccola realtà imprenditoriale. Ciò nonostante Doucal's è e resta un'azienda puramente italiana, con il gusto per bellezza, morbidezza e leggerezza nel DNA.

Mario, Gianni, responsabile immagine e product manager, e Jerry Giannini, direttore finanziario e commerciale, ci raccontano meglio la loro realtà da attori principali della stessa.

Data l'origine dell'azienda artigiana, come si coniugano il DNA Italiano e l'anima inglese in Doucal's?

«Innanzitutto questo connubio tra Italia e Inghilterra è tangibile nel nome di Doucal's: un nome inglesizzato per raccontare il sogno italiano che apprezza lo stile e la qualità delle calzature made in England. Tuttavia, al di là del nome, il DNA italiano dell'azienda risiede in ognuno dei prodotti Doucal's, fedeli alla tradizione e all'ars sutoria, della terra marchigiana che dal 1973 viene tramandata di padre in figlio.»

La storia di Doucal's non è soltanto tradizione, ma anche innovazione.

«Infatti, i capisaldi del successo di Doucal's nel mondo derivano dal gusto e della classe italiana espresse in diverse lavorazioni, costruzioni e tecnologie. Design ricercato, declinato nella selezione dei materiali, nella personalizzazione dei dettagli uniti alla morbidezza e leggerezza della scarpa. Ogni fase, dal controllo dei pellami fino al controllo qualità, viene svolto all'interno dell'azienda. Per essere prodotta al meglio, la scarpa necessita di almeno due mesi di lavorazione, così da avere tutti i requisiti qualitativi che l'anima del Brand richiede.»

Gianny e Jerry Giannini





La vostra non è soltanto una storia di successo, ma anche una storia di famiglia.

«Senza dubbio, l'ingresso dei figli in azienda è stata una consacrazione. In meno di due decenni hanno trasformato un piccolo laboratorio di produzione artigianale in una realtà industriale del made in Italy pronta per essere ulteriormente sviluppata dalla seconda generazione.»

Qual è il segreto del successo di Doucal's?

«Uno dei fattori di successo è stata ed è ancora oggi la capacità di guardare al futuro, pur preservando gelosamente gli

ingredienti base della nostra azienda: la "Tradizione", il "Chi" e il "Dove».

La Tradizione. Negli ultimi anni l'azienda ha compiuto notevoli sforzi nella valorizzazione delle risorse umane e nel far emergere la qualità intrinseca delle lavorazioni manuali effettuate. Il primo step è stato, durante tutto il biennio 18-19, quello di rendere operativo il progetto Doucal's 4.0, volto a digitalizzare la tradizione della manualità e della gestualità nella produzione delle calzature, così da creare una vera e propria biblioteca delle lavorazioni artigianali, un patrimonio da custodire e tramandare,

fonte intrinseca del successo del vero Made in Italy. In Doucal's siamo certi che il segreto di una produzione bella e ben fatta derivi dalla conoscenza manuale e dalla formazione delle nuove leve a cui tramandare il vero know how.

Il Chi. *Oggi più di ieri, il clima aziendale*

rappresenta un motore fondamentale per la realizzazione dell'individuo e di conseguenza di ciò che crea. Al fine di migliorare il benessere degli artigiani, ma anche di tutti coloro i quali partecipano al progetto aziendale, la Doucal's ha definito un piano welfare per tutti i dipendenti.

Il Dove. *Persone, e non strutture, rappresentano l'impegno dell'azienda. Nei primi anni del secondo millennio fino ad oggi aziende, laboratori, piccole e grandi unità produttive si sono progressivamente spostate verso zone industriali. Per un attimo abbiamo pensato di fare la stessa*

cosa abbandonando l'antico borgo in cui è nato l'allora laboratorio artigianale, ma siamo rimasti qua. L'ingresso dell'azienda è ancora, infatti, una casa colonica ottocentesca che da tre lati affaccia sul classico panorama marchigiano: campi a perdita d'occhio,



dolci colline e sul fondo, verso la linea dell'orizzonte, il mare. Più della metà dei dipendenti raggiunge il posto di lavoro a piedi o con un breve tragitto in macchina. Inevitabile quindi la decisione di restare, offrendo ai dipendenti uno stile di vita che dia così più spazio al tempo libero, alle necessità della



famiglia, e al contempo mantenendo quella connessione con la tradizione che solo le cose antiche possono dare.

Da qui l'idea della fabbrica diffusa che anno dopo anno si sta ampliando, e a oggi è dislocata in sei edifici riqualificati, collegati tra loro e distanti circa 200 metri dal nucleo centrale. Il distretto Doucal's, senza stravolgere l'impianto architettonico del borgo, ha ricreato un microcosmo aziendale, interconnesso e interdipendente in maniera ottimizzata e virtuosa.»

Doucal's vanta anche un "museo privato".

«Esatto, si tratta di un archivio di scarpe maschili Made in Italy dal 1973 ad oggi. Nel 2013, per celebrare i 40 anni della

nascita di Doucal's, la nostra famiglia ha costruito, ex novo, sull'originale corpo di fabbrica destinato alla produzione, un'ala dedicata all'archivio. Si tratta di una vera e propria collezione museale con 3000 Paia di scarpe oltre a schizzi, appunti e studi di fattibilità. L'azienda ha infatti conservato l'intera retrospettiva produttiva dagli anni 70 ad oggi esponendola con cura didascalica in base all'ordine cronologico. Il risultato è uno dei pochi archivi italiani dedicati alla storia del guardaroba Maschile contemporaneo.»

Per maggiori informazioni:

Sito web: <https://www.doucals.com/>

move.ON

Chi, come e-KONomy, vuole occuparsi dell'economia che cresce, non può assolutamente dimenticare l'economia che nasce ovvero l'idea di riporre fiducia nel futuro con la convinzione che è necessario andare avanti in modo proattivo innovando sempre. Così, all'interno di questa apposita rubrica intitolata «move.ON», ci occuperemo di start up ed incubatori e racconteremo storie e personaggi, sogni ed obiettivi, difficoltà e sfide. Tutto ciò è stato reso possibile dalla collaborazione con importanti incubatori ed acceleratori che, appunto, ci aiuteranno nel racconto delle storie aziendali che animeranno la rubrica. Si ringrazia Linko Partners Investment per il contributo fornitoci.

AnotheReality, un'azienda davvero "spaziale"



Spatial computing, la prossima tecnologia abilitante è già qui

Vengono etichettate *spatial computing*, ma gli UFO non c'entrano. Realtà virtuale, aumentata e mista - sintetizzate con il termine di *tecnologie immersive* - sono un paradigma informatico dove computer e spazio fisico, reale e digitale, coabitano senza attriti, dando luogo ad una serie di opportunità di business. Opportunità che AnotheReality, **interactive spatial company**, vuole abilitare e favorire, distinguendosi da altre realtà focalizzate solo sul mondo dei giochi, utilizzando anche in ambito industriale

le nuove forme di visualizzazione di dati, oggetti e ambientazioni nello spazio tridimensionale per creare nuove modalità di ingaggio e di interazione tra prodotti e persone o tra persone. Con un DNA radicato nel mondo dei giochi, AnotheReality è cresciuta e si è affermata come società **specializzata** nell'applicazione di **tecnologie immersive per la formazione, il business e l'intrattenimento** soprattutto in ambito enterprise. Membro della Global VR/AR Association member, l'azienda è stata selezionata dalla YCombinator Startup School e riconosciuta nel 2017 come unica XR company italiana facente parte della Global Virtual Reality Association.

move.ON

I founder partecipano regolarmente come speaker presso i principali eventi di settore e come lecturer presso il Politecnico di Milano, la SDA Bocconi e la NABA. È stata scelta come partner sulle tecnologie immersive da consulting firm system integrator multinazionali come BIP e NTT Data.

Diffusione delle tecnologie immersive: la chiave di successo

La tentazione di considerare le tecnologie di spatial computing uno dei tanti hype tecnologici può essere smentita dal fatto che queste tecnologie in certi ambiti sono ormai da tempo consolidate: il mercato dei videogiochi - che fa largo uso della realtà virtuale - è più grande di quello della musica e del cinema messi insieme. L'equivoco dell'uomo di strada che associa la realtà aumentata alla caccia dei Pokemon è altrettanto facilmente smentibile, considerando che il 35% delle grandi

Team members di AnotheReality



aziende ha dichiarato che farà uso di tecnologie di spatial computing entro il 2022 e che il 50% delle grandi realtà industriali realizzerà digital twin entro il 2021. Se poi consideriamo che Gartner inserisce il tema delle “multiexperience” come uno dei Top 10 Trends per il 2020, ecco che realtà virtuale e aumentata entrano a pieno titolo nelle tecnologie abilitanti per migliorare le business performance, che, per l'industria, significa soprattutto efficienza, sicurezza e customer/employee experience, lo spieghiamo meglio dopo. Il punto è che

Storie di Start Up

move.ON



spesso le tecnologie nuove vengono “calate dall’alto” e implementate senza collegarle ai processi di business: ad esempio, un oggetto connesso non serve a niente, se non aiuta a migliorare delle decisioni. Serve invece se l’assistenza remota ai manutentori di macchinari industriali tramite realtà aumentata accelera i loro interventi o aumenta il business. Se poi quella applicazione funziona bene, è facile da utilizzare e

magari è divertente, ecco che le barriere all’uso delle nuove tecnologie crollano. AnotherReality ha questa specialità: combinare competenze essenziali e complementari necessarie alla realizzazione di applicazioni immersive che impattano i risultati di business: **padronanza** delle **tecnologie** immersive, **metodologie** di design **human centered** e grande focus sugli aspetti di **creatività**.

move.ON

move.ON

AR, VR, MR nell'industria: a che punto siamo?

Contrariamente al *common sense*, l'industria è un terreno molto fertile per le tecnologie immersive. In particolare, **tre** sono le **aree** in cui le applicazioni di realtà virtuale, aumentata e mista hanno ormai comprovati risultati: Simulation and Training, Remote Support, Immersive Digital Twins.

❖ **Simulation and Training**

Immaginiamo di dover formare un tecnico che dovrà salire sulle antenne per le telecomunicazioni o un operaio che dovrà lavorare in quota. Si pensi a quanto possa essere rassicurante far sperimentare, più e più volte, procedure e manovre pericolose, in realtà virtuale, in ambiente sicuro. Ford, per esempio, ha **ridotto del 70%** gli incidenti sul lavoro, proprio grazie ai training virtuali. Per non parlare del raddoppio della memorabilità dei corsi

e della comprovata accelerazione dei percorsi di training. Un'esperienza interessante è la soluzione di **Virtual Training and Simulation** realizzata da AnotheReality per **Olivetti**, che ha **diminuito del 20%** le chiamate degli installatori e manutentori al supporto tecnico. Il *quid pluris* di AnotheReality è poi quello di aggiungere a corsi e percorsi una dimensione di gamification, ad esempio attraverso i learning games: i risultati sull'employee engagement sono fortissimi, purché le applicazioni (VR) siano realizzate tecnicamente bene, evitando i classici problemi di motion sickness che le applicazioni realizzate in modalità DIY ancora provocano.

❖ **Immersive Digital Twin**

Il rischio di raccogliere sempre più dati ma non sapere che farsene è molto concreto. Se alla possibilità di avere una vista digitale di un

move.ON

impianto, un processo o un macchinario, si aggiunge la possibilità di visualizzarlo in 3D o addirittura in Mixed Reality, ecco che la capacità di interpretare i dati e prendere decisioni aumenta esponenzialmente. Quello che facciamo con i progetti di Immersive Digital Twins è permettere la visualizzazione di dati complessi di prodotto in una forma semplice, che facilita l'interazione umana per l'esplorazione e la comprensione. Come, ad esempio, creare uno specchio digitale e virtuale di un motoriduttore per lanciare simulazioni, raccogliere feedback e migliorarne le caratteristiche e le performance. O anche realizzare tavoli tattici e control room di nuova generazione, dove i controller di centrali e stabilimenti possono alla lettera interagire con i dati. O – come nel caso di Widiba, cliente di AnotheReality - far visualizzare ai clienti i dati dei propri conti

in 3D e farli interagire con essi. Per questo tipo di progetti il fattore critico di successo è la possibilità di integrare il layer di visualizzazione immersiva con dati che arrivano da altre fonti. In questa prospettiva, AnotheReality sta realizzando una piattaforma – **SPACS** – che, attraverso una serie di tool a microservizi, consente di creare applicazioni immersive in modalità Rapid Application Development.

❖ **Supporto remoto**

Techsee riporta che il 25% dei field service userà la realtà aumentata per gestire i field services. È comprensibile, considerando che se un operatore che deve realizzare attività di manutenzione può “vedere” in realtà aumentata i dati reali di un macchinario, visualizzare istruzioni su dove e come mettere le mani e

move.ON

ricevere assistenza remota attraverso uno screen-sharing, è sicuramente più veloce ed efficace. Vale la pena citare come esempio un'esperienza concretizzata da AnotheReality per un primario Oil And Gas Turbine Manufacturer. Il caso consiste nel Digital Twin di una turbina. Una soluzione che sfrutta le caratteristiche head-up e hands-free del dispositivo Hololens per facilitare - attraverso una guida contestuale - sia le attività di formazione che di supporto operativo.

Le prossime sfide

La strada delle soluzioni immersive è dunque spianata nell'industria, ma in generale un po' per tutti i settori merceologici. La sfida sarà, per l'intero mercato, educare le imprese e far comprendere le potenzialità di queste applicazioni sia sotto il profilo della Customer Experience che riguardo alle

Operations. La sfida per AnotheReality sarà la crescita di SPACS: una MXDP (Multiexperience Development Platform) proprietaria per lo sviluppo di applicazioni immersive in modalità RAD (Rapid Application Development), che andrà ad integrare le skill progettuali con un vero e proprio prodotto software di nuova generazione.

Per maggiori informazioni:

Lorenzo Cappannari
CEO

email: lorenzo@anothereality.io

Sito web: www.anothereality.io



Per ulteriori info: www.linko-investment.com

TECH VOICES

TechVoices è la nuova rubrica di e-KONomy sviluppata anche in collaborazione con TT Tecnosistemi, società con sede a Prato e attiva nel settore ICT italiano dal 1984, opera con aziende di più svariati settori, in qualità di fornitore di soluzioni software, ERP, di assistenza sistemistica, facility management, strategic outsourcing, fornitura di server, storage e soluzioni hardware di primari vendor internazionali. Nel percorso verso il successo delle aziende, innovazione, digitalizzazione, realtà aumentata e, in generale, soluzioni IT tailor-made la fanno da padrone. Si ringrazia TT Tecnosistemi per il contributo alla stesura dell'articolo.

Digital Transformation per la factory Engraving Solutions

Engraving Solutions S.r.l è azienda leader nella produzione di rulli goffratori (engraving rolls) per il settore carta tissue. È nata nel 2003 da Fabio Perini S.p.A, leader anch'essa nel settore Tissue converting e parte del Gruppo Körber. L'attività di Engraving Solutions comprende l'intero processo di goffratura, dall'ideazione del disegno funzionale da incidere alla realizzazione del rullo inciso, offrendo quindi sia la soluzione creativa che quella tecnica.

Le linee di produzione di Engraving Solution erano composte da macchine scollegate tra di loro, ognuna con il proprio software. Per la registrazione delle ore macchina sul MES, l'attività avveniva in modalità quasi completamente manuale: il capo officina registrava su carta le attività di produzione estraendole dai software di

ciascuna macchina, poiché non poteva riceverli in maniera automatica dalle macchine, e successivamente li inseriva manualmente sul MES, rendendoli disponibili soltanto il giorno successivo.

Si trattava di un'attività ad alto dispendio di tempo, di carta e inevitabilmente soggetta all'errore umano. Inoltre, mancava completamente la possibilità di avere una visione in real-time dei dati di produzione e dello stato di avanzamento delle commesse.

Gli obiettivi del progetto sono stati:

- Digitalizzazione della rilevazione dei tempi di lavoro
- Connettere l'attività umana e quella delle macchine in produzione tramite sensori IoT
- Rendere automatica la rilevazione

dei dati

- Garantire l'affidabilità dei dati e degli eventi registrati in real-time
- Azzerare lo spreco di carta
- Integrare i dati delle macchine con l'ERP SAP

Il progetto, ha di fatto, **digitalizzato i dati**, creando un **network tra le macchine e gli operatori**, in una logica di Internet Of Things, e farà da base per le fasi successive di trasformazione di Engraving Solutions in Smart Factory, per la quale è prevista anche l'implementazione in ottica di Industry 4.0, di soluzioni di Energy Monitoring, Digital Signage e centraggio automatico dei rulli sui laser.

Le soluzioni

Installazione sensoristica

Il primo macro-task del progetto ha riguardato l'implementazione di sensori

di rilevamento per le singole macchine, tramite un quadro elettrico che riceve i dati dei segnali dalla macchina e li comunica ad un software di data collection tramite rete ethernet. Il quadro macchina è inoltre collegato a uno switch a sua volta collegato a una Workstation di monitoraggio e al quadro di distribuzione per l'alimentazione.

TT MES - App per tablet

È stata fornita un'App fruibile da tablet per gli operatori in produzione che può essere utilizzata per registrare le attività per PEP, le attività su macchina e le attività personali.

L'identificazione dell'operatore, del rullo e della postazione attiva avvengono tramite QR Code, garantendo la correttezza delle attività da svolgere in quanto

l'App è integrata con l'ERP SAP, per cui la sequenzialità è garantita. L'operatore può individuare eventualmente nuove fasi da aggiungere e comunicare una richiesta di modifica al piano da far approvare, sempre tramite l'App.

TT MES - Web Portal

Il sistema MES è stato reso disponibile anche tramite interfaccia web per i responsabili di officina e i Capi Turno. Sulla home del portale è disponibile una dashboard che riporta i tempi di utilizzo delle macchine negli ultimi 7 giorni, oltre che lo stato e i tempi run/stop. Il portale permette anche di navigare attraverso le seguenti informazioni:

- Ordini (con possibilità di filtraggio per stato di lavorazione, fasi completate, etc.)
- Stato postazioni con operatore e ordine

- Richiesta modifiche planning
- Importazione dati (dati ordine cliente o dati planning da SAP mediante Web Services)
- Esportazione dati (creazione file Excel con attività del mese da inviare a SAP)
- Anagrafiche

Il progetto TT MES è stato sviluppato tramite un approccio predittivo ed agile: l'infrastruttura IoT, in particolare, è stata implementata secondo una logica predittiva, mentre per la customizzazione della suite TT MES è stata seguita una logica incrementale e iterativa a *timeframe* adattivo, seguendo le *best practices* definite e standardizzate da TT Agile.

Sulla base della **metodologia Agile**, a cadenza regolare, sono stati effettuati allineamenti con il cliente per: fornire

aggiornamenti sullo stato di personalizzazione del software MES, eseguire sessioni di formazione e raccogliere segnalazioni per eventuali bug e Change Request, che sono stati a mano a mano corretti e implementati nel corso di ogni iterazione successiva. La logica Agile si è dimostrata vincente in quanto Engraving Solutions ha da subito visionato il prodotto su cui TT Tecnosistemi stava lavorando, segnalando di volta in volta eventuali modifiche o bug.

I benefici ottenuti

L'implementazione dell'infrastruttura IoT e del nuovo sistema MES in versione App e Web Portal hanno permesso di risolvere il principale problema di Engraving Solutions, ossia la mancanza di comunicazione in tempo reale dei dati dalle macchine

verso un sistema MES centralizzato, operazione che in precedenza veniva effettuata manualmente dall'uomo, con notevoli costi di tempo e risorse.

La raccolta automatica e in real-time dei dati dalle macchine ha permesso ad Engraving Solutions non solo di risparmiare tempo e carta nell'inserimento dei dati, ma anche e soprattutto di effettuare attività di Big Data Analytics per ottimizzare i processi produttivi e migliorare il controllo di gestione per le commesse, grazie all'integrazione del MES con l'ERP SAP.

“A livello economico, i tempi di raggiungimento del Punto di Break-Even per il progetto si sono notevolmente ridotti: ne è previsto il raggiungimento nel corso del 2021, un anno dopo circa dal go-live del

progetto. Altri risparmi deriveranno dall'attendibilità del dato, sottratto all'errore umano, e dalla trasmissione immediata alla Business Intelligence del controllo di gestione di Engraving Solutions.”, commenta Massimo Lotito, Operations Manager di Engraving Solutions. “Tra Engraving Solutions e TT Tecnosistemi si è creata un’ottima sinergia lavorativa e collaborativa poiché l’eccellente idea iniziale è stata implementata con risultati di grande portata dal punto di vista della trasformazione digitale attraverso un software molto snello e di facile utilizzo che ha accelerato notevolmente la curva di apprendimento.”, conclude Massimo Lotito, Operations Manager di Engraving Solutions.

“Il commitment da parte di Engraving Solutions è stato sempre alto,

soprattutto nella fase precedente il Go-Live. Gli operatori hanno dedicato il tempo necessario al test della soluzione segnalando le messe a punto in modo da rendere più fluido ed efficiente possibile il lancio in produzione della nostra soluzione IoT MES. L’affiancamento e il supporto degli operatori nell’utilizzo della soluzione ne ha facilitato l’introduzione e si è dimostrato un aspetto fondamentale per la buona riuscita del progetto stesso.”, commenta Alessandro Niccoli, Project Manager di TT Tecnosistemi.

Per maggiori informazioni

TT Tecnosistemi

E-mail: tecnosistemi@tecnosistemi.com

Sito web: <https://it.tecnosistemi.com/soluzioni-per-le-aziende>

Destination USA

Destination USA è la nuova rubrica di e-KONomy sviluppata in collaborazione con Export USA, società di diritto statunitense basata a New York che aiuta le aziende italiane ed europee ad espandersi sul mercato americano, accompagnandole in tutte le fasi di questo percorso. La rubrica nasce con l'intento di raccontare quelle aziende che sono sbarcate con successo negli Stati Uniti e fornire consigli utili a quelle aziende che ci stanno pensando. Per questo motivo saranno raccontate le storie di imprenditori e delle loro aziende che sono andati con successo negli Stati Uniti. Si ringrazia Export USA per il contributo alla stesura dell'articolo.



Le luci di New York sono appannate, ma negli Stati Uniti si accendono nuove opportunità

Il mercato americano resta uno sbocco sicuro per la meccanica industriale italiana. Il Presidente di ExportUSA, Lucio Miranda: *“Per andare negli Stati Uniti bisogna che le imprese si affidino a partner specializzati che si prendano cura di loro in tutte le fasi di internazionalizzazione dell'impresa.”*

Non è vero che New York abbia spento le sue luci. È vero che sono un po' sbiadite, ma il mercato americano continua ad offrire opportunità per le imprese italiane pronte a coglierle. Per quanto la pandemia negli Stati Uniti non sia ancora completamente sotto controllo, interi settori industriali possono approfittare del nuovo scenario del commercio mondiale per inserirsi su un mercato che continua a restare vitale, in particolare sulla meccanica. Nonostante i collegamenti aerei tra le due sponde dell'Atlantico non siano

ancora ritornati del tutto alla normalità, è già adesso possibile viaggiare dall'Italia verso gli Stati Uniti e viceversa, rendendo più facile fare business negli States.

Già negli anni precedenti alla pandemia di COVID, la **meccanica italiana** stava sperimentando un **boom** di **esportazioni** negli **Stati Uniti**. A livello nazionale, secondo i dati ANIMA Confindustria Meccanica Varia, nel primo semestre del 2019 le esportazioni del settore meccanico sono cresciute annualmente del 16.6%. Nel 2018, su base annua, nella sola provincia di Reggio Emilia, l'export del settore era aumentato del 14.1%.

“Il motivo di questa evoluzione” dice Astra Pagliai, Chief Operation Officer di ExportUSA *“sta nella guerra commerciale tra Cina e Stati Uniti. I dazi di Trump sui prodotti cinesi hanno*

Destination USA

obbligato le aziende americane a riportare negli USA la produzione. Questo” continua Astra Pagliai “ha obbligato le aziende statunitensi a rivolgersi all'Italia per rifornirsi di macchinari industriali”.

un'aggregazione tra 10 società italiane che hanno condiviso le proprie risorse per internazionalizzare le produzioni.

“Questa è una tra le prime aggregazioni mai realizzate in Italia” spiega la CEO Muriel Nussbaumer.



In questo momento, la domanda di macchine industriali italiane non riguarda solo il **tessile**. Infatti, dall'Italia arrivano **macchinari** per la **movimentazione del pollame** negli allevamenti intensivi. Non solo, anche uno dei simboli dello stile di vita americano, l'industria dei fast food, comincia ad affidarsi alla meccanica italiana per le sue operazioni. È per questo che ExportUSA ha lanciato il “**Progetto Meccanica**”,

La parola chiave di questi approcci è **internazionalizzazione**.

«Internazionalizzare» spiega l'amministratore delegato di ExportUSA “non significa semplicemente esportare negli Stati Uniti o in qualsiasi altro Paese, ma significa stabilire società nel Paese in cui si decide di esportare e importare o produrre in loco i propri prodotti. Nel processo di internazionalizzazione servono partner in grado di sostenere un'azienda in tutti i

Destination USA

passaggi necessari. Ed è quello che garantisce un'azienda come la nostra».

Per quanto il Fondo Monetario Internazionale preveda un calo del PIL negli Stati Uniti del 5.9% per il 2020, gli USA sono ancora un mercato sicuro per le imprese italiane che possono godere dei finanziamenti a tasso agevolato erogati da Simest, società del gruppo CDP che sostiene le imprese nel loro processo di internazionalizzazione. “Per la prima volta in Italia si vede uno strumento di finanza agevolata, che ad oggi propone un tasso fisso dello 0,089%” afferma Michela Parmeggiani, deputy CEO di ExportUSA “che viene concesso senza dover prestare garanzie a supporto e sul quale insiste un fondo perduto che dal 17 settembre è arrivato a coprire il 50% del finanziamento richiesto fino a un tetto massimo di 800.000 euro”. “Questi finanziamenti” continua “vengono erogati direttamente da Simest senza transitare dal canale bancario e pertanto

non entrano in Centrale Rischi. Bisogna però ricordare” conclude Michela Parmeggiani “che il contributo a fondo perduto verrà concesso fino ad esaurimento delle risorse finanziarie, per cui le imprese interessate devono muoversi adesso”.

Gli Stati Uniti sono pronti a sostenere economicamente insediamenti produttivi come fabbriche o officine sul proprio territorio. Infatti, i vari Stati sono in feroce concorrenza tra loro per accogliere imprese che investano sul territorio.

“Prima di insediarsi negli Stati Uniti” spiega Lucio Miranda, presidente di ExportUSA, “le imprese hanno bisogno di un piano di investimento ben strutturato che permetta alle società di negoziare gli incentivi con i vari Stati che offrono incentivi all'apertura di impianti di produzione industriale che si traducono in crediti di imposta a lungo termine o in varie esenzioni fiscali”.

“Per andare negli Stati Uniti però”

Destination USA

continua Lucio Miranda “bisogna che le imprese si affidino a partner specializzati che si prendano cura di loro in tutte le fasi di internazionalizzazione, dalla costituzione di società negli Stati Uniti, ai visti, alla scelta del personale e dell'assicurazione sanitaria” conclude.

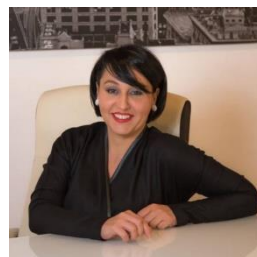
A New York le luci torneranno a splendere di nuovo, ma lo faranno in modo diverso. E, magari, lo faranno appoggiandosi su un'eccellenza italiana che, spesso, viene dimenticata: la nostra meccanica industriale che, con un po' di intraprendenza, può approfittare di un mercato dinamico nonostante un periodo molto difficile.

Per maggiori informazioni

Muriel Nussbaumer
CEO

ExportUSA
Ufficio di Brussels, Belgium
113 Avenue Henri Jaspar
Brussels, Belgium 1060

m.nussbaumer@exportusa.us



www.exportusa.us