



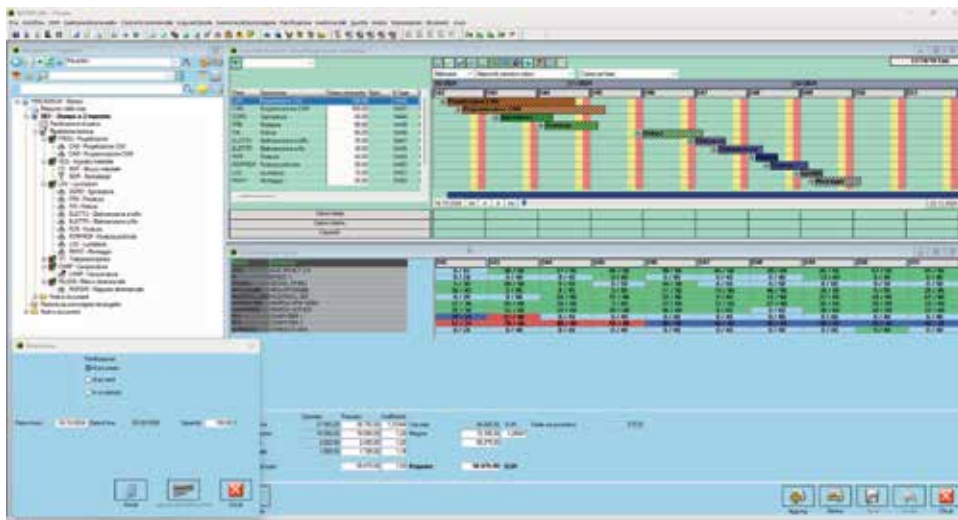
Le occasioni da cogliere

LA CONSULENZA VERO PROJECT
È UN AIUTO PER **CAPIRE LE DIFFERENZE
TRA INDUSTRIA 4.0 E INDUSTRIA 5.0** E
LE RELATIVE POSSIBILITÀ, PASSANDO
DALLA DIGITALIZZAZIONE A UNA
REVISIONE PROFONDA DEI PROCESSI.

di Stefano Belviolandi e Giovanni Ticozzi

Mentre obiettivi e strategie per la transizione digitale, e per allinearsi a Industria 4.0, nella maggior parte dei casi non hanno presentato particolari complicazioni per chi era e resta interessato ad affrontare la sfida, di fronte a Industria 5.0 la situazione appare nettamente diversa. Non si parla infatti di qualcosa di immediatamente tangibile, o almeno relativamente facile da inquadrare sotto il punto di vista dei potenziali benefici. Ora si parla di un salto decisamente più netto, con una visuale diversa anche sotto il profilo della riorganizzazione dei processi e soprattutto delle persone. Aspetti per nulla scontati e non facili da inquadrare dal punto di vista aziendale, dove più che mai è indispensabile contare su competenze all'altezza della situazione. E non solo per quanto riguarda tutta la parte legata agli incentivi. «Attualmente lo scenario mi ricorda molto quello del 2017 quando si è iniziato a parlare di Industria 4.0 - riflette Antonio Perini, Amministratore Delegato di Vero

Project - e giravano tantissime informazioni non corrette trasmesse solo nel tentativo di raggiungere i vertici aziendali e invogliarli a investire». Per chi fa della consulenza uno dei più importanti strumenti di presentazione, prima ancora della vendita, significa avere accumulato abbastanza esperienza da sapere riconoscere lo scenario attuale e capire come affrontarlo, senza timori e senza remore. «Un aspetto in particolare va smentito - prosegue - Chi dice alle aziende che per Industria 5.0 serve prima di tutto munirsi di un software per il risparmio energetico non è del tutto sincero. Non è assolutamente vero, perché di fatto il riferimento sarà sulle bollette dell'anno precedente agli interventi eventualmente sovvenzionati». Una leggera differenza in grado di descrivere al meglio la situazione di generale confusione sull'argomento, ma anche del rischio di trovarsi a spendere nel modo sbagliato o quanto meno non in conformità con le direttive, e relative conseguenze. Per esempio, aspettandosi



WorkPLAN- pianificazione preventivo

contributi non scontati per l'installazione di pannelli fotovoltaici. «Inoltre, bisogna mantenere l'attenzione sull'obbligo di mandare per cinque anni i dati al GSE, il Gestore dei Servizi Energetici - ribadisce Perini - Parliamo di personale tecnico, non amministrativo. Quindi, non degli sprovveduti e in grado di valutare correttamente la motivazione indicata per l'acquisto».

L'occasione per riorganizzare i processi

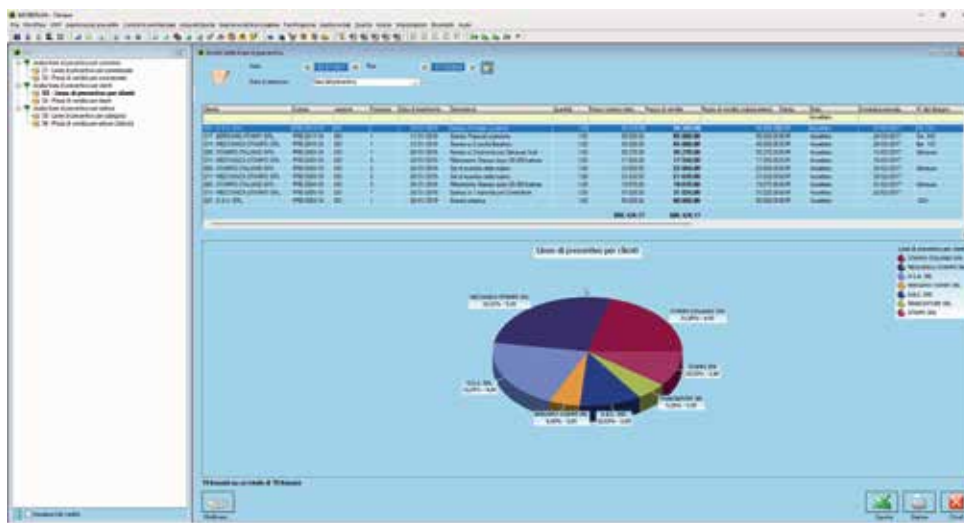
Una situazione delicata, sia per l'accesso ai sussidi sia per le implicazioni sull'organizzazione aziendale pronte a ripercuotersi sulla competitività. Al momento il quadro non è sicuramente dei più incoraggianti, e non solo per le procedure rese ancora una volta più complesse di quanto necessario. Le sensazioni emerse dal mercato parlano chiaro. «Per quanto ci riguarda, nel complesso, non possiamo considerare la situazione negativa. Le stime di fatturato per il 2024 sono in linea con l'anno scorso. Prevediamo una lieve flessione del 2%, ma soprattutto perché il 2023 aveva ereditato tutti gli ordini arrivati prima di gennaio sull'onda delle agevolazioni al 50%». Se si considera l'anno in corso partito praticamente da zero, da questo punto di vista non è assolutamente il caso di essere pessimisti. Sicuramente, una lieve flessione del fatturato Vero Project l'ha già messa in preventivo.

Tuttavia, i segnali positivi non mancano. Le vendite restano comunque in crescita, mentre indicazioni considerate incoraggianti arrivano da settori particolari come le macchine utensili. «È una situazione condivisa con i nostri tanti partner, i quali trasmettono notizie positive. In particolare, da metà settembre le segnalazioni sono iniziate a crescere e d'altra parte noi siamo ottimisti per natura». Questo nonostante la piena consapevolezza di quanto sia difficile la sfida per Industria 5.0. La possibilità di trasformarla però ancora una volta in opportunità contando sulle proprie competenze resta intatta.

«Se guardiamo ai singoli settori che seguiamo, nello stampaggio è sicuramente più difficile cogliere l'opportunità; si fatica a inquadrare la necessità di passare da un monitoraggio diretto dei dati come la bolletta energetica a uno di processo. Non è certo un'operazione facile. La situazione è invece un po' meglio in torneria, dove per esempio da un sistema a tornio a due assi e una fresa si può passare a uno solo multitasking. A condizione però di non avere in casa una macchina gemella», afferma Perini. L'unica strada sicura per aderire a Industria 5.0 passa per una riprogettazione completa dei processi o di un nuovo impianto. Nello scenario attuale situazione rivolta decisamente a poche aziende italiane, soprattutto quando si parla di PMI. Non è però il caso di arrendersi in partenza, perché da una buona consulenza può comunque partire un percorso in grado di affrontare la situazione e ricavarne dei benefici.

Tutta la consulenza che serve

«Serve prima di tutto fare chiarezza, e noi siamo da sempre preparati anche per questo. Forniamo consulenza gratuita sulla questione, importante per inquadrare bene dove sia possibile intervenire e come. Per le aziende è utile a capire come mantenere la competitività, mentre per noi si traduce comunque in un vantaggio perché entriamo in contatto



WorkPLAN - analisi dei preventivi



WorkPLAN - programma lavorazioni



WorkPLAN - dati rilevati da CNC

con tanti potenziali clienti», dice Perini. Se il potenziale di Industria 4.0, dove in sostanza si trattava di un aggiornamento del parco macchine, era facile da inquadrare, per Industria 5.0 la situazione è decisamente diversa. Il digitale resta protagonista ma insieme ad aspetti molto meno immediati, appunto in un'ottica di processo. Con attenzione particolare a temi non necessariamente consolidati come la sostenibilità o la sensibilizzazione. Per tanti si parla di argomenti inediti, e anche chi non sarà chiamato a redigere un bilancio di sostenibilità dovrà comunque in qualche modo contribuire in qualità di protagonista all'interno di una catena del valore. Difficilmente, infatti, si potrà restare indifferenti davanti a richieste come il monitoraggio energetico.

«Grazie al rapporto diretto che abbiamo con Microsoft sul fronte dell'intelligenza artificiale, dati confermati da Istat, sappiamo come tra chi nelle PMI italiane ha investito in Industria 4.0 solo il 27% usi i relativi software, e chi riesce a farlo in modo completo non va oltre il 6%. Siamo quindi ancora alla preistoria in questo passaggio». Difficile quindi aspettarsi qualcosa di diverso di fronte a una prospettiva dai connotati decisamente meno concreti e immediati. Facile anche intuire come le motivazioni siano in prevalenza orientate ai benefici fiscali, prospettati fino al 40%. In realtà non particolarmente conveniente mirando solo a questo obiettivo, se si considerano anche tutte le implicazioni di natura organizzativa, le incombenze e la necessità di rinnovare i processi. Secondo gli esperti di Vero

Project, un primo punto di riferimento è la dimensione del progetto, superiore ai 250mila euro. Una missione non facile, proprio perché per tanti la motivazione economica resta prevalente come lo è stata per Industria 4.0 e non è facile spingere a guardare oltre. «Ci teniamo comunque a fornire alle aziende informazioni corrette come questa. Anche se a volte significa perdere l'opportunità di ottenere un ordine a lungo termine ci conviene, perché dimostriamo di fornire comunque un servizio importante». Un ragionamento dal quale emerge prima di tutto una priorità della quale dovrebbero farsi carico in modo particolare le istituzioni, o quanto meno le associazioni di categoria. Nel mondo PMI, in Italia la formazione continua a essere un problema. Non solo per la manodopera quanto anche per gli stessi imprenditori, bisognosi di essere informati meglio sugli argomenti non strettamente legati alla conduzione dell'azienda. I quali, a loro volta, sono chiamati a mostrare una maggiore apertura verso la piena comprensione delle opportunità e delle prospettive di scenario.

Una Vero Project 2.0 dal respiro internazionale

Dal canto suo Vero Project non esita a mettere in campo tutta la propria esperienza, senza naturalmente dimenticare la natura commerciale. «La nostra fortuna è lavorare in un settore verticale con prodotti dedicati, a partire da WorkPLAN, in grado di garantire una risposta unica per tutte le fasi di un processo produttivo. Senza i costi di avviamento e personaliz-

zazione tipici dei piccoli gestionali». Uno dei software più rappresentativi proposti dall'azienda bresciana, in procinto di affrontare un importante salto di qualità grazie a una decisione altrettanto impegnativa. «Parliamo di una sorta di Vero Project 2.0, perché da ottobre gestiamo in esclusiva mondiale un prodotto Hexagon. Lo seguivamo già prima, sempre in esclusiva, ma solo per l'Italia». La migliore conferma di avere lavorato al meglio, offrendo al fornitore svedese tutte le garanzie sull'affidabilità necessarie a rivelarsi un partner valido su scala internazionale, utile anche per alleggerire una parte del carico di lavoro senza il rischio di vedere compromesso il proprio marchio. Un impegno non da poco, perché anche lo sviluppo passa nelle mani di Vero Project, dove allo scopo è stato allestito un team di sviluppo dedicato. Già pronto il programma di evoluzione per i prossimi tre anni, con l'aggiunta di strumenti di IA al servizio dell'analisi dei dati di processo e al controllo di gestione, per includere anche tutti i parametri legati alla sostenibilità e alla catena del valore. Un accordo dal quale nascono nuove opportunità ma anche nuove responsabilità, a partire da un importante cambiamento nel modo stesso con cui è organizzata l'azienda e come si propone sul mercato. «A partire dal 1° gennaio 2025, da rivenditore nazionale ci trasformeremo di fatto in software house e riferimento internazionale per Hexagon - conclude Perini - Abbiamo rilevato tutti i clienti che ora siamo chiamati a seguire, compresi supporto e organizzazione vendite». ■