

La Tecnofil mette in campo il consulente virtuale di Vedrai

La trafileria bresciana del gruppo Alfa Acciai si affida all'intelligenza artificiale di «James»

Innovazione

Camillo Facchini

BRESCIA. Tecnofil, trafileria di Gottolengo dal 2016 del gruppo Alfa Acciai, ha scelto Vedrai, società specializzata nello sviluppo di soluzioni basate su Intelligenza Artificiale per sostenere le decisioni di imprenditori e manager delle piccole e medie imprese.

Il responsabile dell'azienda Gianluca Periccioli e il giovane staff saranno affiancati nella valutazione dei diversi scenari e nella scelta delle decisioni da prendere dal consulente virtuale James, che fornirà loro una panoramica complessiva dell'andamento aziendale simulando scenari differenti di allocazione di bud-

get che consentiranno di osservare i risultati futuri a parità di condizioni. In particolare James svolgerà il ruolo ipotizzando i scenari possibili nel contesto produttivo e logistico. Sarà così possibile per Tecnofil disporre di una panoramica sull'andamento dei mercati e dei costi di produzione, valutando

«Da parte delle aziende serve necessariamente un cambio di mentalità»



Gianluca Periccioli
Tecnofil

l'efficienza e il rendimento di un nuovo macchinario, prima di procedere all'acquisto dello stesso.

La storia. In un contesto di grande incertezza come quello che stiamo attraversando, l'Intelligenza Artificiale consentirà inoltre di osservare cosa accadrà in seguito all'eventuale interruzione di una linea di produzione al momento poco redditizia.

Costituita nel 1994, Tecnofil si è sviluppata e consolidata ne-



La produzione. A Gottolengo la Tecnofil realizza filo metallico ed effettua lavori di zincatura

gli anni nella produzione di filo metallico e nella trafilatura e zincatura sia in lega di zinco che in zinco-alluminio; in particolare si è specializzata nella produzione di filo a basso e medio tenore di carbonio, destinato a innumerevoli applicazioni in ambito industriale, edile, agricolo, vitivinicolo, ferramenta e casalinghi. «Da parte delle aziende serve un cambio di mentalità: adottare soluzioni di AI è una scelta che ha impatto non nel breve, ma nel medio-lungo periodo», commenta Gianluca Periccioli, amministratore delegato di Tecnofil. «Molti imprenditori - aggiunge

- si aspettano che, acquistando la soluzione, questa dia risultati dopo poco tempo. Mentre un'azienda basata sui dati necessita di un orizzonte di osservazione più lungo. Bisogna cambiare la cultura aziendale, per abbracciare questa novità: l'organizzazione dei dati, l'apprendimento automatico del machine learning è qualcosa che migliora con il tempo».

L'operazione. Michele Graziosi, presidente e amministratore delegato di Vedrai conclude dicendo: «Prendere decisioni in azienda è inevitabile e richiede tempo e soprattutto è un'ope-

razione quotidiana. L'intelligenza Artificiale diventa così un alleato, mostrando agli imprenditori alcune variabili a cui da soli non si penserebbe e rendendo il futuro aziendale meno rischioso. Con le soluzioni di Vedrai supportiamo le Pmi in questo processo delicato che porterà dei risultati concreti nel medio periodo ma che è importante avviare fin da subito. Con il nostro team, aiutiamo le aziende a sfruttare al meglio i dati in loro possesso e rimandiamo a disposizione nel corso di tutto il percorso di trasformazione verso un approccio basato su dati». //

Macchine utensili: ordini in calo del 3% nel I trimestre

Ucimu

MILANO. Nel primo trimestre gli ordini di macchine utensili sono calati del 3% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Lo rileva il Centro studi & cultura di impresa di Ucimu-sistemi per produrre. Sul risultato ha pesato la riduzione della raccolta ordini sul mercato interno (-15,9%, valore assoluto dell'indice 164,4), solo in parte compensata dal rialzo degli ordinativi dall'estero (+5,3%, valore assoluto dell'indice 163,2). «L'attività sui mercati esteri è per i costruttori italiani indispensabile», ha detto la presidente Barbara Colombo. Sul fronte interno il rallentamento è determinato da due ragioni: «da un lato, si confronta con un risultato, quello del primo trimestre 2021, decisamente positivo. Dall'altro, può ragionevolmente essere frutto della decisione degli utilizzatori di anticipare le decisioni di acquisto nell'ultimo trimestre, per godere degli incentivi 4.0 le cui aliquote previste dalla legge di bilancio scorsa (2021) erano superiori a quelle della attuale (2022)», ha aggiunto Colombo. Ulteriori difficoltà potranno emergere in futuro: «il conflitto in corso sta già causando pesanti danni all'attività produttiva delle nostre imprese che devono allungare terribilmente i tempi di consegna dei macchinari in attesa di ricevere a loro volta approvvigionamenti di componenti elettroniche e materiali, quali nichel, acciaio e ghisa», ha detto la presidente. // **E.BIS.**

Tre nuovi paradigmi per la gestione aziendale

L'iniziativa

Becom e Oxigenio lanciano «Infinito: per rimettere al centro l'uomo»

BRESCIA. Cambiare i paradigmi della gestione aziendale facendo leva su etica, emotività e condivisione, nella consapevolezza che oggi più che mai, per guardare al futuro, la pura «tecnica» non basta più. Nasce e prende forma con questi presupposti il progetto di marketing strategico «Infinito» che il prossimo 6 maggio porterà in scena al teatro Der Mast di Brescia lo spettacolo «Tornare al centro». Percorsi d'ordinaria consapevolezza per imprenditori coraggiosi. Sul palco, gli studenti del laboratorio di organizzazione e strategia d'impresa della facoltà di Ingegneria gestionale dell'Università degli Studi di Brescia, pronti a condividere con la platea (rigorosamente di imprenditori e imprenditrici) un percorso di scambio e contaminazione che rimetta al centro l'uomo.

L'idea nasce dalle società di consulenza bresciane Becom e



I relatori. Da sinistra Bannò, Rabaiotti, Castrezzi e Trichilo

Oxigenio che, quotidianamente alle prese con le problematiche delle realtà aziendali a misura familiare, da tempo si interrogano sulla necessità di rivitalizzare il ruolo dell'imprenditore, sempre più smarrito e sfiduciato, complici crisi, pandemia e guerre ma anche un mondo che è in continua trasformazione. «Ecco allora che la via maestra da percorrere non risulta più quella del guadagno e della tecnologia, ma quella della appartenenza, della condivisione di valori, della scelta consapevo-

le del proprio destino con chi ne prende parte», spiegano i titolari Alfredo Rabaiotti (Becom) e Valentina Castrezzi (Oxigenio), che individuano proprio nel teatro, e in particolare nel Theatre Teaches della professoressa Mariasole Bannò, lo strumento principe per rimettere in moto quei sentimenti di cura ed attenzione che consentono di non percepirsi soli ma, al contrario, partecipi di un più grande progetto comune e in continuo divenire.

Del resto, come diceva Rita

Levi Montalcini, parafrasa Rabaiotti, «un imprenditore consapevole sa che il futuro che sta costruendo non gli apparterrà». Come a dire, insomma, che niente meglio del confronto con i giovani imprenditori di domani può aprire nuove visuali a quelli di oggi e di ieri.

Di Rabaiotti è anche il soggetto alla base dello spettacolo che, secondo la tecnica del Theatre Teaches appunto, metodo creato con lo scopo di applicare le tecniche dell'arte teatrale ad un'esperienza formativa per studenti universitari di materie scientifiche, costituirà la «miccia» che innesci il potenziale circuito virtuoso. «Le crisi fanno sempre bene, perché consentono di evolversi, e di evolversi confrontandosi e stando insieme», aggiunge Riccardo Trichilo del Csm, che da tempo segue il fil rouge di questa «innovazione culturale», che passa proprio per un nuovo modo di sentire e vivere l'impresa. «Desideri, nuovi modelli aziendali e passaggio generazionale saranno alcuni dei temi che verranno toccati durante la messa in scena, e sono gli stessi che affronta Infinito, in un percorso che coniuga consulenza e coaching, accompagnando l'imprenditore nel recupero della sua storia e dei suoi valori per poterli condividere con le nuove generazioni», conclude Castrezzi che invita tutti gli imprenditori a prendere parte allo spettacolo, gratuito previa prenotazione obbligatoria su www.iltuoinfinito.it. //

ANGELA DESSI



Talent Acquisition Specialists

Ti portiamo i candidati che cerchi

Servizi

- ricerca e selezione di profili manageriali
- ricerca e selezione di personale qualificato
- ricerca e selezione di profili commerciali

Il nostro processo

01 Definizione job-description

02 Elaborazione strategie ricerca

03 Ricerca di candidati

04 Analisi curriculum

05 Screening e interviste

06 Assistenza pre-inserimento

Il candidato che cerchi

Autorizzazione del Ministero del Lavoro n°39/1821

Giancarlo Peroni
Consulente di selezione
Area Brescia Bergamo Verona
0039 351 5998026
giancarlo.peroni@easytalent.it



SCAN ME