

a cura di PUBLIMEDIAGROUP.IT

INFORMAZIONE PROMOZIONALE

Aziende & Territorio

Ambiente ed ecosostenibilità per un futuro Green

Dai nuovi trend dell’edilizia al packaging e logistica: l’innovazione nel rispetto delle nuove frontiere ecologiste

Imprendiroma accetta la Sfida Green

Ecobonus, un passaggio epocale che cambierà il volto delle nostre città

In attesa dell’approvazione definitiva del Decreto Rilancio, l’edilizia delle manutenzioni e delle riqualificazioni immobiliari comincia a scaldare i motori, consapevole del fardello di responsabilità di cui dovrà farsi carico contribuendo in maniera sostanziale alla ripartenza del sistema economico del Paese. Per fare ciò però, sarà necessaria una svolta epocale del settore sia in termini di prospettive, che di paradigmi organizzativi.

Oggi infatti, il Superbonus 110% rappresenta indubbiamente l’opportunità per una rapida evoluzione del prototipo industriale delle Aziende, chiamate alla necessità di dover ottimizzare la gestione delle risorse umane ed economiche oltre a restituire centralità all’aspetto tecnico di ciascun progetto per giungere ad una proposta commerciale completa, sul modello del general-contracting. Ciò poiché, un unico interlocutore sarà essenziale al fine di pianificare l’intervento in maniera coerente, dalla scelta delle migliori soluzioni progettuali – solamente per la coibentazione delle facciate esistono diverse proposte, dal tradizionale cappotto in EPS, all’utilizzo di intonaci



Isolamento a cappotto (complesso residenziale Roma)

a base aerogel – all’offerta di tutte le tecnologie incentivabili (climatizzazione invernale, pannelli fotovoltaici, stazioni di ricarica).

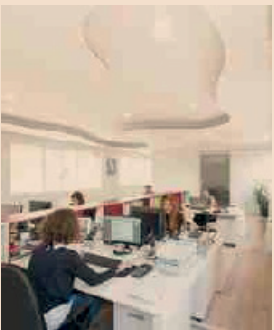
Una delle realtà maggiormente dinamiche in questo ambito è Imprendiroma che, dal 2008 – anno della sua nascita – ad oggi, è stata protagonista di una rapida scalata al settore, divenendo una delle Aziende di riferimento nella manutenzione condominiale del mercato romano.

Punto di forza dell’Azienda è stata la propria vision sempre improntata all’innovazione di prodotto e, innovare un prodotto tradizionale e resiliente quale quello della manutenzione e riqualificazione infrastrutturale, è stata sicuramente una sfida che ha cambiato costantemente pelle a questa società.

Per l’Ing. Guerino Cilli – AD e CEO – nonostante la

drammaticità del momento storico, Imprendiroma è chiamata a reagire concludendo rapidamente la transizione in ottica “green” dell’Azienda e capitalizzando l’esperienza di tutto il team, in questi anni, costantemente impegnato nella ricerca della qualità del prodotto finale.

Un passaggio fondamentale nella crescita aziendale, è stato rappresentato dalla consolidata partnership con EnelX di cui è General Contractor e con la quale ha seguito a partire dalla fine del 2018,



Gli uffici di Imprendiroma

circa 70 progetti.

L’Arch. Pierpaolo Michelangeli, in qualità di COO di Imprendiroma, aggiunge che l’opportunità del Superbonus 110% non deve essere vissuta in ottica meramente speculativa dagli operatori del settore e, in questo senso, sono da apprezzare le previsioni normative riguardo l’omogeneizzazione dei criteri di spesa e di valutazione della congruità dei prezzi.

Dopo questo passaggio storico dovrà prendere forma un mock up di manutenzione e riqualificazione infrastrutturale che rappresenti un momento consapevole di incontro tra esigenza del cliente ed offerta commerciale. Momento in cui il ruolo dell’Azienda e delle sue competenze deve diventare essenziale, incentivando un confronto coerente e non conflittuale con la Committenza. Info: [www.imprendiroma.it](http://www.imprendiroma.it)

Imprendiroma protagonista nel settore

Punto di forza è la propria vision sempre improntata all’innovazione di prodotto, una sfida che ha cambiato costantemente pelle a questa società

Gli ultimi trimestri sono stati particolarmente significativi per Sitma, storica realtà di Spilamberto (MO) specializzata nello sviluppo di macchine e sistemi per confezionamento e smistamento per i centri logistici, la quale subito dopo aver festeggiato a fine 2019 la chiusura anticipata del concordato in continuità avviato 4 anni prima, ha salutato il 19 Marzo 2020 il proprio fondatore Aris Ballestrazzi, scomparso a causa del Covid-19. Un grande traguardo raggiunto e un momento personale ancora più forte, sono dunque i motori che spingono oggi la Sitma a guardare avanti con nuove idee e soluzioni concrete per affermarsi nel firmamento delle aziende italiane. In questo lasso di tempo, l’azienda ha fatto grandi passi avanti e ha avuto modo di raggiungere i gradini più alti nella scala della digitalizzazione. Un percorso quello di Sitma avviato già da alcuni anni per digitalizzarsi non solo internamente, e permettere così un approccio al lavoro più smart e fluido, ma anche verso l’esterno, a sostegno dei processi di innovazione e dello sviluppo in ambito di sostenibilità. Principi che Sitma ha fatto suoi attraverso l’implementazione dei processi quali il controllo completo dei dati che orbitano intorno alle proprie soluzioni di automazione, e ad una semplificazione dell’interazione tra uomo e macchina. Grazie agli investimenti in R&D ed al continuo monitoraggio dei



Impianto di Poste Italiane di Brescia

trend di mercato, Sitma ha saputo gradualmente spostare negli anni il proprio focus dai settori più tradizionali, quali il post press ed il direct mail, ai settori più trainanti ed in crescita come packaging per e-commerce e smistamento logistico. Ed è proprio in questo ambito dove l’azienda ha saputo generare valore al di là delle proprie soluzioni e lungo tutta la filiera, implementando moderne tecnologie per la tracciabilità che permettono il matching di informazioni e l’indirizzamento selettivo. «Si tratta di un concetto che è centrale nel nostro modello di business, chiamato Sitma Sphere, che si basa sulla collaborazione tra l’R&D dell’azienda, i nostri fornitori e il mondo accademico» afferma Stefano Nanni CEO di Sitma. Dal punto di vista tecnologico, l’ultima frontiera su cui Sitma sta investendo è proprio il software. «Abbiamo già identificato target di M&A per possibili sinergie nei settori di riferimento attuali come l’e-logistics, per spostarci sempre più da Hardware producer a Service supplier» conclude Nanni, facendo riferimento alle strategie future di sviluppo. Uno dei progetti più

importanti sui quali l’azienda sta lavorando in questo momento coinvolge Poste Italiane: si tratta di una commessa volta a incrementare il livello di automazione di poli operativi attraverso la fornitura di impianti per lo smistamento di pacchi. Per continuare il proprio percorso di innovazione, Poste ha infatti convertito alcuni dei propri centri per la meccanizzazione postale in poli logistici specializzati nella gestione dei pacchi – spesso di forma irregolare – legati all’e-commerce. Per questa commessa, Sitma non si è limitata a fornire macchine e sistemi, ma ha operato un ruolo di system integrator, ovvero di coordinatore di progetto e di vari fornitori in un’ottica di condivisione di intenti. Se pur dotata di una forte vocazione internazionale, l’azienda mantiene forte il con-

tatto col territorio. Nel mese di maggio ad esempio ha messo a disposizione i propri macchinari e la propria forza lavoro per confezionare oltre trentamila mascherine per i comuni limitrofi. La straordinarietà di questo progetto, non risiede solo nel supporto al territorio in un momento di grande necessità come quello in cui ci troviamo, ma anche nel fatto che Sitma è stata la prima al mondo a confezionare le mascherine utilizzando la carta. Per quanto riguarda lo specifico ambito della sostenibilità ambientale, in cui è stata antesignana, Sitma ha scelto – a seguito di studi comparativi – di privilegiare la carta come soluzione per il confezionamento “green”. L’azienda è in grado di realizzare macchine e sistemi per il confezionamento tramite carta di beni per il canale e-commerce, che vengono customizzati a seconda del volume e del contenuto del pacco. Soluzioni particolarmente apprezzate dagli operatori e-commerce, con i quali si stanno chiudendo contratti interessanti, in quanto in grado di risolvere praticamente tutti i problemi legati a questa difficile e frastagliata realtà.



Stefano Nanni, CEO di Sitma Machinery

Da Hardware producer a Service Supplier

Abbiamo già identificato target di M&A per possibili sinergie nei settori di riferimento attuali, come l’e-logistics

Aziende & Territorio

Proge-Software, una società resiliente

35 anni di esperienza investiti nella R&S: questo è l’elisir dell’eterna giovinezza di Proge-Software

RIFLESSIONE DEL 1° MAGGIO 2020

«In Proge-Software siamo fortunati perché abbiamo personale competente e responsabile e svolgiamo un mestiere non legato rigidamente alla presenza. Continuiamo a lavorare da casa, assumiamo nuovi dipendenti che operano da remoto, dalle Marche alla Lombardia. Abbiamo anche avviato un tirocinio curriculare con un laureando, tutto in smart working. Abbiamo accelerato l’utilizzo di Teams, che si sta rivelando un potente strumento di comunicazione e collaborazione. Abbiamo azzerato i costi di trasferta e resa possibile l’attività commerciale a distanza. Stiamo dando supporto solidistico a chi ne ha bisogno. Abbiamo chiuso un positivo 2019 e disposto l’erogazione di un cospicuo premio di risultato ai nostri fantastici dipendenti. Attendiamo come tutti la fine di questa tremenda pandemia, ma non vogliamo vanificare quanto faticosamente appreso. Siamo addolorati per le vittime e stiamo umilmente prodigandoci per dare una mano a chi ne ha bisogno, ma non pensiamo proprio di tornare all’antico. Lancio perciò un appello a politici e sindacalisti, in questo giorno di festa del lavoro, perché colgano l’epicità del momento e si rendano protagonisti di una epocale semplificazione della farraginosa macchina burocratica». Questo post sui



Marco Meneo, Shareholder e Direttore Generale

COMPETENZA, VISIONE DEL FUTURO, CAPACITÀ E VOGLIA DI INVESTIRE: NASCONO COSÌ LE SOLUZIONI E I PRODOTTI DA OFFRIRE AL MERCATO

social nel giorno della festa del lavoro è stato un messaggio di fiducia nel futuro lanciato nella desolazione delle piazze vuote e dell’isolamento casalingo imposto dall’emergenza coronavirus. Esso attesta la resiliente forza di Proge-Software, che trae linfa vitale dagli eventi più difficili, riuscendo a tradurre le difficoltà del momento in opportunità su cui puntare i propri investimenti anticiclici. Lo racconta con entusiasmo Monica Meneo, dinamica social manager responsabile HR e

Governance, sottolineando la presenza in quel messaggio della propensione al sociale, della generosa voglia di spendersi per il bene comune che rappresenta il motore trainante della capacità innovativa espressa dall’azienda. Un valore morale che si trasmette dalla direzione al personale, tutto in un virtuoso percorso di crescita culturale prima ancora che tecnico-professionale. Questo il biglietto da visita di Proge-Software, società romana operante sui mercati internazionali, attiva fin dal lontano 1985 nella realizzazione di progetti ad alto contenuto tecnologico per grandi e medie imprese, fornendo tutte le attività necessarie al disegno, sviluppo e manutenzione del sistema informativo aziendale. Monica Meneo racconta come la società ha sfruttato i 3 mesi di chiusura degli uffici per attuare pienamente le opportunità di smart working già consentite dalla tecnologia. Finalmente libera dagli impedimenti burocrati,

stimolata dagli stessi clienti, Proge-Software ha potuto dare il via libera alla nuova organizzazione del lavoro, mettendo a frutto le competenze già acquisite e potendo contare sul forte senso di responsabilità del proprio ineguagliabile personale. Il coronavirus è stato anche l’acceleratore di un profondo rinnovamento del modello di governance, che ha condotto la società a diventare protagonista di un nuovo paradigma di assetto organizzativo allineato con le più evolute esigenze del mercato globale. Il CDA si è riunito quotidianamente in via telematica, sfruttando le enormi potenzialità di comunicazione e collaborazione di Teams, tenendo sempre in pugno le redini e dando disposizioni puntuali ai dipendenti. «Abbiamo raggiunto la massima velocità di cambiamento nel momento di maggior criticità» lo afferma Marco Meneo, Socio manager condottiero di questa



Monica Meneo, Shareholder e Direttore HR & Governance

“La crisi è la migliore benedizione”, sosteneva Einstein, “perché smuove dal letargo, ci obbliga a pensare più a fondo, a guardare la realtà per quella che è”

Solide radici nel passato per ideare il futuro, OGGI!

splendida realtà aziendale. “La crisi è la migliore benedizione”, Marco Meneo cita Einstein, “perché ci smuove dal letargo, ci obbliga a pensare più a fondo, a guardare la realtà per quella che è”. Nei momenti di crisi sei obbligato a decidere, a scegliere se vuoi essere protagonista dell’esistenza tua e di quella della tua comunità o se, invece, vuoi passare la vita a lamentarti dell’avverso destino. «Le mie molteplici funzioni — continua Marco Meneo — mi impegnano a definire le strategie, quale consigliere delegato al marketing, e a realizzarle nella mia funzione di direttore generale, assumendomi ad interim anche la responsabilità della direzione tecnica. È troppo? No, al contrario in questa compattezza si cela il segreto del nostro successo. Sono in grado di ideare il futuro e di realizzarlo, ovviamente non da solo, perché ho tutto lo splendido apparato della società che mi asseconda e potenzia la mia voglia di costruire il futuro. Semplice, no? Certo, ci vuole costante attenzione e dedizione, lucidità nell’organizzare, comunicare e formare; molto impegno, ma ne vale la pena». L’intrigante racconto di Marco Meneo

continua: «da oltre 2 anni stiamo realizzando un’epocale transizione verso un nuovo modello culturale, che sta facendo lievitare la nostra immagine a livello internazionale. Le nostre riconosciute competenze di System Integrator confluiscono ora in un disegno ad ampio respiro che vede i nostri settori commerciale e tecnico cooperare avendo entrambi la visione dell’obiettivo comune e non più dilaniati da conflitti di attribuzione. Abbiamo invertito il paradigma, diventando noi i generatori di domanda anziché aspettare le richieste dei Clienti, guidati dalla nostra naturale propensione a intercettare e soddisfare al meglio le esigenze emergenti dal mercato. Questo è stato possibile grazie ai nostri progetti di R&S, sui quali canalizziamo la formazione e l’aggiornamento professionale di tutto il personale. Abbiamo così attivato il circolo virtuoso grazie al quale i nostri clienti sono indotti ad avviare la Digital Transformation vedendo in essa un elemento chiave della propria crescita aziendale».

«Nell’ultimo biennio abbiamo completamente innovato la struttura commerciale» dichiara Roberto Ardizzone, terzo socio manager di que-



Roberto Ardizzone, Shareholder e Direttore Commerciale

sto affiatato triumvirato con funzioni di consigliere e direttore commerciale. «Siamo rapidamente passati da una struttura di venditori a una rete di Progettisti con l’anima commerciale, ma con profonde radici tecniche. Il rapporto con il settore tecnico ne risulta enormemente agevolato. Diventa sempre più facile incentrare tale rapporto sulla mappatura delle competenze piuttosto che sull’interazione personale». Roberto Ardizzone racconta poi con passione la grande svolta indotta dall’emergenza coronavirus: «abbiamo scoperto che si può essere ancora più incisivi nell’attività commerciale quando non si può contare sull’incontro fisico con i clienti, condizione in

cui diventa ancor più impellente definire e formalizzare idee e proposte che siano comprensibili ed accettabili per i nostri interlocutori». «Non a caso proprio nel periodo di emergenza abbiamo chiuso importanti progetti ed avviato interessanti deal a livello internazionale» chiosa infine Roberto Ardizzone. Attraverso il racconto degli entusiastici protagonisti scopriamo quindi il segreto della longevità e dell’eterna giovinezza di Proge-Software, società capace di alimentare la visione del futuro con progetti di R&S generati in continuazione, in una sorta di transizione permanente verso il domani. Tutta la società è coinvolta in questa transizione continua, avendo impressa nel proprio DNA l’innovazione, percepita come primaria mission aziendale: il Marketing nella definizione di nuove soluzioni e prodotti; il Commerciale nell’attuare appropriate politiche di vendita; il Tecnico nel realizzarle. Transizione continua, lungimirante e governata da un modello organizzativo col quale i Soci-Manager si rendono propulsori dell’innovazione, garantendo sempre la precisa direzione e il controllo della rotta. Info: [www.progesoftware.it](http://www.progesoftware.it)