

# Dal modulo D-Orbit nuovi ordini e lavoro

## AEROSPAZIO

In orbita con successo il porta satelliti Ion della Pmi comasca

L'organico cresce a 80 unità, altri 15-20 ingressi previsti entro la fine dell'anno

Luca Orlando  
MILANO

Prima un applauso. E poi abbracci, pacche sulle spalle. Qualcuno ha persino pianto. Lacrime di gioia comprensibili, nella sede comasca di D-Orbit, mentre dai computer arrivavano i segnali visivi e i "beep" a lungo attesi. L'indicazione che il "porta-satelliti" Ion era nell'orbita giusta, a 500 chilometri di altezza, perfettamente funzionante, con ogni parametro in ordine.

«Possiamo dire di essere a un punto di svolta - spiega il ceo Luca Rossetti - perché in effetti è la prima volta che un sistema di trasporto di questo tipo viene testato con successo».

L'aspetto innovativo del modulo Ion (In Orbit Now) progettato dall'azienda, è la possibilità di posizionare nello spazio con precisione anche i carichi minori, i satelliti di piccole dimensioni. Quelli che in genere sono gestiti in modo residuale dai lanciatori (in questo caso si tratta di Vega), che per necessità danno priorità ai clienti principali, i satelliti più grandi. Il che impone agli ospiti di taglia inferiore un periodo di stasi che può arrivare anche a 10 mesi, tempo necessario per raggiungere l'orbita corretta ed entrare infine nella fase operativa piena.

«In questo lancio abbiamo a

bordo 12 satelliti di Planet Labs - spiega Rossetti - e a breve potremo iniziare a posizionarli secondo le indicazioni del cliente. La missione non è ancora conclusa ma direi che il 95% dei rischi, dal lancio in sé ai possibili danni al nostro carrier, è ormai alle spalle. Siamo fiduciosi, anche perché ogni nostro sistema è ridondato più volte per garantire l'operatività: abbiamo ad esempio 4 radio, così come 8 gruppi di sensori per il controllo dell'assetto».

## MADE IN ITALY

### Sul Vega anche i super materiali della Bercella

A bordo del lanciatore Vega è salito anche un pezzo di Emilia-Romagna: le parti strutturali in materiale composito del sistema di trasporto multiple Small spacecraft mission service (SSMS) sono state prodotte a Varano de' Melegari, in provincia di Parma, da un team della Bercella, azienda attiva da oltre 25 anni nel campo dei materiali compositi e delle leghe leggere.

La piattaforma SSMS ha un'architettura modulare in grado di accogliere varie combinazioni di satelliti. Le parti in materiale composito della struttura - ricavate da un pannello in alluminio rivestito con strati speciali in fibra di carbonio - sono state realizzate da Bercella su design di SAB Aerospace per AVIO, sotto la guida del programma Vega dell'Agenzia spaziale europea.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Per la missione, battezzata Origin, proseguono le fasi di test e diagnostica, che finora hanno dato esito positivo per ogni sistema: tutti gli apparati sono in modalità "nominale" e le batterie lavorano regolarmente.

«Il piano prevede il rilascio dei satelliti tra tre settimane ma visto il quadro - spiega il ceo - possiamo essere pronti anche prima».

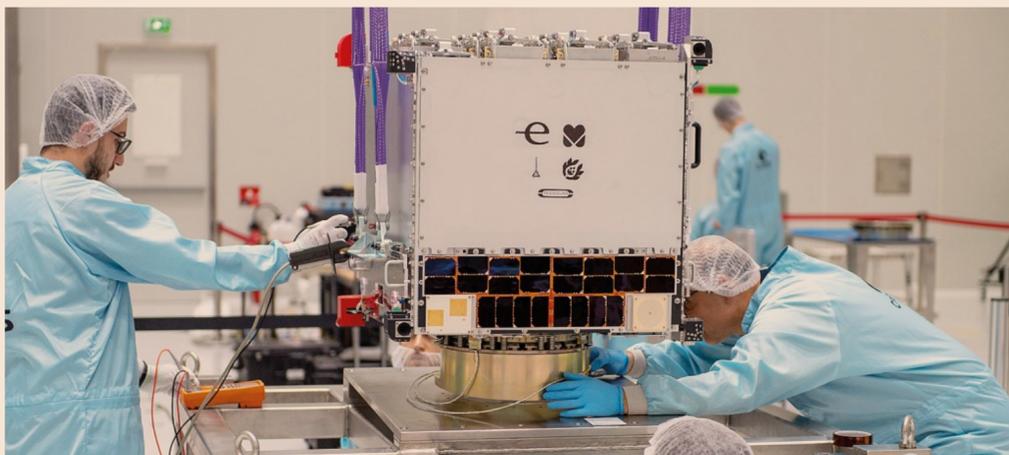
Partita 9 anni fa con appena quattro persone, D-Orbit è cresciuta fino ad arrivare a 3 milioni di ricavi da clienti commerciali, che al momento garantiscono un backlog di ordini di oltre nove milioni. L'organico, arrivato vicino alle 80 unità, cresce in parallelo, con nuovi ingressi anche negli ultimi giorni e un target di oltre 15-20 assunzioni entro fine anno.

«Risorse necessarie - aggiunge l'imprenditore - anche perché questo è il momento di accelerare: ora che il sistema è stato provato sul campo molti gruppi stanno già chiamando, prenotandosi per i prossimi lanci. Per quello di dicembre, ad esempio, abbiamo il "tutto esaurito" e siamo in ipotesi di overbooking, nell'ipotesi che uno dei clienti non riesca a consegnare i propri satelliti in tempo».

Il carrier mandato ora in orbita, in un lancio più volte rinviato per problemi di maltempo, ha un peso globale di 150 chili; l'oggetto che verrà lanciato a dicembre pesa invece più del doppio e prevede l'utilizzo di motori autonomi, per posizionare su orbite diverse i singoli satelliti a bordo.

Per D-Orbit le prospettive paiono favorevoli, anche alla luce del finanziamento da 15 milioni di euro appena definito con la Bei, risorse che verranno utilizzate per nuovi progetti di sviluppo tecnologico.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



A bordo del lanciatore Vega. La messa a punto finale di Ion, il modulo di trasporto e posizionamento per satelliti di D-Orbit

## COMPETENCE CENTER CIM 4.0

# Torino, academy per la digitalizzazione

Partono al Politecnico percorsi su misura per trasformare la produzione

Filomena Greco  
MILANO

Una Academy focalizzata sulla digitalizzazione dei processi produttivi, aperta a tecnici e manager delle Pmi. A scommettere sulla formazione è il Competence Center CIM 4.0 del Politecnico di Torino, guidato da Enrico Pisino.

### I modelli Fca, Skf e Tim

Oggi è in programma la presentazione, entro il mese di settembre invece inizieranno i corsi, da 350 ore, progettati per gestire l'up-skilling e re-skilling di profili professionali sulle nuove tecnologie e per formare figure in grado di coordinare i processi di digitalizzazione in azienda.

Il focus è la manifattura, con

l'esperienza formativa di aziende come Fca, Skf, Tim e Thales Alenia Space, e percorsi su misura per le aziende che vogliono accelerare sui percorsi di trasformazione digitale.

### Focus sulle Pmi

«La formazione continua è uno dei tre pilastri della rete di Competence center in Italia e siamo stati i primi, a fine 2019, a pubblicare una sorta di catalogo di corsi di formazione erogati durante il lockdown - spiega Pisino - online e gratuitamente in una prima fase». Da questa esperienza nasce l'idea della Academy, con il Learning Hub, aperta a Pmi e istituzioni, per gestire e accelerare la transizione tecnologica nei settori manifatturieri. Nella fase iniziale mediamente tra aprile e maggio i corsi hanno registrato tra i 200 e i 250 partecipanti, dalla prossima settimana inizierà l'erogazione del nuovo catalogo di corsi. «Abbiamo deci-

so di ampliare l'offerta - spiega il ceo Pisino - destinata non soltanto a chi deve colmare una lacuna formativa su particolari competenze tecnologiche, ad esempio nell'intelligenza artificiale o nella realtà virtuale, ma per manager che possano gestire e coordinare la transizione digitale delle aziende. La modalità dei corsi anche online, poi, ci permette di raggiungere persone in tutta Italia». Con la nuova famiglia di corsi il CIM 4.0 sono sostanzialmente sul mercato, con formule destinate alle aziende più piccole o ai disoccupati che abbiano bisogno di riconvertire le proprie professionalità. «Pensiamo che almeno il 60% delle persone che frequenteranno i nostri corsi arriveranno da queste aree» prevede Pisino che coordina una realtà che gestisce ogni anno tra i 6 e i 7 milioni di risorse per attività ingegneristiche, servizi e investimenti, con 25 aziende fondatrici, comprese

Università di Torino e Politecnico, che a ottobre diventerà una società consortile a responsabilità limitata. Automotive, aerospace e manifattura avanzata le aree di riferimento per una realtà che ha tra i suoi obiettivi quelli di implementare linee produttive pilota e accelerare processi di trasferimento tecnologico. «A breve inaugureremo due linee produttive pilota dedicate all'additive metallico e al digital factory nella sede di corso Settembrini a Torino. Il CIM 4.0 è gestito da una struttura leggera costituita da 10 addetti ma può contare su 180 risorse selezionate dalle aziende consorziate in distacco per garantire lo sviluppo di questa realtà, con un occhio al futuro Manufacturing e Technology Center che nascerà negli spazi di Tne a Mirafiori e con l'altro al dossier sull'European and Innovation Hub della Regione Piemonte da candidare in sede europea.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INFORMAZIONE PROMOZIONALE

Speciale EW BUSINESS MACHINES SPA - Azienda Eccellente

# EW Business Machines SpA, un'organizzazione efficace ed estremamente flessibile

Da sempre vicini al Cliente: la storia di un modus operandi di eccellenza

«La nostra filosofia si basa sul rendere il servizio che forniamo il più performante possibile dal punto di vista della sua gestione, con l'obiettivo di sollevare i nostri Clienti da ogni preoccupazione.

Mentre noi ci occupiamo di installazione, integrazione office e puntuale assistenza dei nostri prodotti, il Cliente può dedicarsi con tranquillità al proprio business».

A parlare è Maurizio Corbezzoli che, insieme ai soci Francesco Franchini e Danilo Molero, sono al timone di eW Business Machines SpA, realtà imprenditoriale che nasce nel 2008, dopo 25 anni di esperienza maturata all'interno di una multinazionale, nel settore dell'office automation.

«Nel nostro percorso professionale, vissuto principalmente in ambito commerciale, con responsabilità via via crescenti fino a livelli direzionali, abbiamo osservato come il mercato venga approssimato secondo due modalità prevalenti - precisa Corbezzoli - ovvero da un lato operano le multinazionali, con una struttura ben organizzata ma spesso poco flessibile, e dall'altro i piccoli concessionari, spesso apprezzati per l'attenzione dedicata al cliente.

Sulla scorta di queste considerazioni, nel nostro servizio al cliente intendiamo coniugare le caratteristiche proprie della grande azienda, organizzazione e formazione del personale, con la flessibilità e la velocità d'azione del piccolo concessionario.

Mettendo il cliente al centro di tutti i nostri processi, il successo è stato pressoché immediato e il nostro percorso, che rapidamente ci ha consentito di diventare una SpA, è stato ed è



I nostri funzionari commerciali



I soci fondatori

tutt'ora caratterizzato da grandi soddisfazioni: oggi possiamo dire di essere una delle principali realtà del nostro Paese nel settore printing & copying, forti della fiducia dei nostri clienti».

Specializzata in noleggio, vendita e assistenza di stampanti, multifunzioni e soluzioni informatiche, eW Business Machines SpA è in grado di offrire un supporto mirato in ogni situazione, grazie a personale preparato e attento che si muove all'interno di un sistema integrato il cui obiettivo finale è la soddisfazione del cliente.

«Tutta la nostra azienda ruota attorno al cliente - sottolinea Maurizio Corbezzoli - e considerando che oggi la fotocopiatrice rappresenta il fulcro di un ufficio tradizionale, comprendendo funzioni come quelle di scanner, stampa e fax, spesso integrate in una rete informatica aziendale, il servizio offerto deve essere d'eccellenza.

Circa l'organizzazione, per esempio, siamo in grado di offrire un servizio tempestivo di rifornimento di materiali di consumo che un nostro

dipendente consegna personalmente e quotidianamente ai clienti. Ma non solo. Il nostro magazzino apparecchiature è ubicato direttamente presso un'azienda di logistica per garantirci la massima velocità nell'evasione degli ordini. Inoltre, grazie a un particolare accordo sottoscritto con il trasportatore, ogni macchina viene preinstallata in sede per testarne efficienza e funzionalità. Il tecnico specializzato interviene successivamente per l'installazione presso il cliente, ma con la garanzia di non trovare brutte sorprese.

Questo è un modus operandi diverso dal tradizionale, molto più performante e con tempistiche eccellenti.

Puntiamo sempre alla fidelizzazione del nostro cliente e questo è possibile grazie a un team a sua volta fidelizzato: i nostri funzionari commerciali e gli altri collaboratori sono tutti dipendenti e lavorano a fianco dell'azienda ogni giorno».

## EW Business Machines SpA, la costante ricerca del prodotto migliore

«Non siamo strettamente legati a un brand specifico - afferma Corbezzoli - Da diverso tempo operiamo con Konica Minolta e Toshiba, due marchi d'eccellenza nel settore.

Lavoriamo per poter fornire ai nostri clienti il prodotto migliore, individuando il più adatto alle sue esigenze, con un'attenzione particolare al rapporto qualità/prezzo: i nostri prezzi sono sempre molto competitivi grazie a una politica di approvvigionamento pianificata e costantemente monitorata. Ci preoccupiamo inoltre di accompagnarlo nella gestione delle macchine in maniera puntuale e precisa.

Ci poniamo come interlocutore unico, in grado di affrontare e risolvere qualsiasi tipo di problema che riguardi la macchina acquistata o presa a noleggio. Nell'analisi dei costi, questo nostro valore aggiunto, determina per il cliente ampie possibilità di risparmio».

L'avvento dell'era digitale, accelerata dai recenti accadimenti e da uno sviluppo di tutto il mercato, richiede skills sempre più trasversali, come precisa Maurizio Corbezzoli quando illustra le caratteristiche del reparto informatico di eW Business Machines SpA.

«Se una volta il tecnico doveva occuparsi solo di riparazioni meccaniche - afferma - oggi deve possedere soprattutto competenze informatiche; deve saperne di server, di diritti aziendali, di firewall, perché, soprattutto in grandi realtà, ogni periferica deve integrarsi a quelle già esistenti e funzionare in sincro. eW Business Machines SpA mette a disposizione un team di specialisti sistemisti che si occupano di interfacciamento di periferiche in reti anche complesse, con server locali o in cloud; siamo in grado di operare e fornire assistenza anche da remoto. Anche in questo caso le aziende che si affidano a noi dimenticano tutte queste problematiche, lasciandoci il compito di

mettere tutto perfettamente a regime. Del resto facciamo solo il nostro mestiere, assicurando al cliente la condizione ottimale per svolgere il proprio».

eW Business Machines SpA, molto presente sul territorio italiano e in particolare a Milano, persegue la sua costante crescita con una visione ben precisa.

«Il nostro obiettivo attuale - conclude Corbezzoli - è quello di diventare un gruppo con un parco installato di almeno 8000 macchine, considerando che un dealer medio ne ha circa 700. Oggi contiamo un parco installato di circa 5000 unità.

Un'acquisizione, per noi motivo di orgoglio, è avvenuta nel febbraio del 2019: Prontufficio srl, un dealer storico di Bergamo, presente da 40 anni in città e provincia, e che rispecchiava da manuale le caratteristiche che stavamo cercando, ovvero vecchio stile, poca organizzazione rispetto ai nostri standard ma molta attenzione nei confronti dei clienti. Abbiamo apportato un po' di freschezza e introdotto il nostro modus operandi, raddoppiando il fatturato in un solo anno.

Oggi il gruppo eW Business Machines SpA, oltre a Prontufficio srl, comprende diverse altre aziende, ma tutte hanno conservato la propria fisionomia e le proprie radici nel territorio di appartenenza. Non ci interessa un'unica grande società che si muova in modo sganciato dalla realtà: il modello che promuoviamo consta di un gruppo di aziende, organizzate e gestite in modo moderno ed efficiente, che sappiano mantenere un rapporto umano e di vicinanza con i propri clienti.

Il nostro obiettivo è essere "trasparenti" perché se il cliente quasi non si accorge di noi significa che stiamo facendo bene il nostro lavoro... e lui può far bene il suo!»

www.ewbm.it



una società EW Business Machines