


Il tuo browser (Apple Safari 5) non è aggiornato. Ha delle falle di sicurezza e potrebbe non visualizzare correttamente le pagine di questo e altri siti. [Aggiorna il tuo browser!](#) ✕

HOME | CHI SIAMO | CONTATTACI | ABBONATI |    

Cerca su linkiesta 

LOGIN | REGISTRATI

LINK IESTA

17 Giugno 2015

POLITICA

POLITICHE & RIFORME

FINANZA & MERCATI

BUSINESS & IMPRESE

INNOVAZIONE & TECH

ENERGIA & AMBIENTE

CULTURA

ITALIA

MONDO

EXPAT

FOCUS

DATAVIZ

FOTOGALLERY

LINK



La sharing economy conquista anche l'automazione italiana
Fabrizio Patti



«Lamborghini? I sindacati che criticano sono indietro di mezzo secolo»
Marco Bentivogli*



Wi-Fi e prezzi stracciati. La Ryanair degli autobus arriva anche in Italia
Redazione

Passa da noi



Zero pensieri per trasferimento conto. Zero bolli su conto corrente e dossier titoli fino al 2016.

Scopri su bancopopolare.it

BANCO POPOLARE

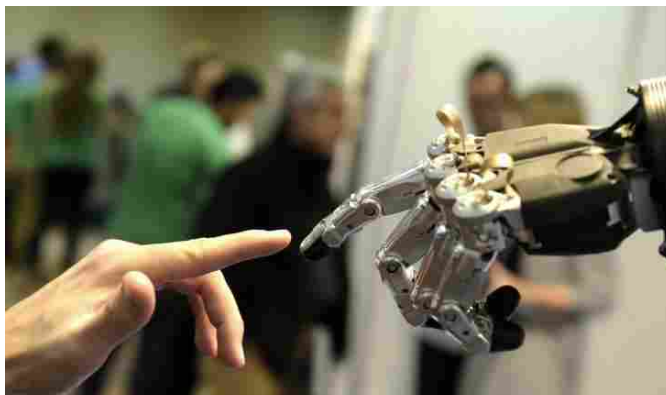


17/06/2015

La sharing economy conquista anche l'automazione italiana

I grandi gruppi lo hanno capito: condividere processi è più importante degli sconti. E due start up propongono piattaforme di scambio

Fabrizio Patti



(GERARD JULIEN/AFP/Getty Images)



Parole chiave: AUTOMAZIONE / TECO / SHARING ECONOMY / EX LAB / NET WORKS / CARGOMAT / APPLE ADRIA ASSET / COHEALO

TECO'15

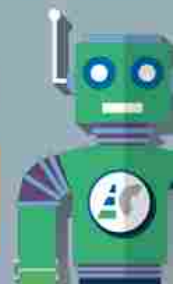
tecometing.it    

Mecatronica, automazione e trasmissione di potenza

Feeding Technology Energy for Business

Milano, 16 - 17 giugno 2015
Sede Gruppo24ORE

Partecipazione gratuita previa registrazione online www.tecometing.it



DATAVIZ

Il mondo in "fumo"



Argomenti: AZIENDE / DISTRETTI INDUSTRIALI / SVILUPPO ECONOMICO

Scambiare quello che più si ha di prezioso: i propri dati di produttività, i progetti, perfino le fasi di ricerca e sviluppo. Può sembrare una follia, nei settori industriali, ma sta diventando addirittura un mantra. «La competizione si è allargata a tutto il mondo e da soli è difficile competere. Tutti stiamo cominciando a capire che collaborando c'è più da guadagnarci che mettendo steccati». Le parole di **Tomaso Carraro**, vicepresidente dell'omonimo gruppo industriale da 727 milioni di fatturato, hanno dato il via all'edizione 2015 del **Teco**, la due giorni dedicata alle aziende dell'automazione, della mecatronica e dei sistemi di potenza. E non hanno fatto che anticipare quello che, intervento dopo intervento, è stato ripetuto in tutte le salse: nell'era dell'industria interconnessa anche i rapporti tra fornitori e clienti devono essere sempre più intrecciati. «Nelle filiere non si viene più selezionati per il prezzo, ma per la capacità di integrarsi con i produttori e i clienti» ha detto **Giuliano Busetto**, presidente di **Anie** Automazione e ceo di Siemens Industry in Italia. Si aprono quindi le porte, almeno ai clienti maggiori, prevedendo «accordi di segretezza di nuovo tipo». Per **Domenico Di Monte**, presidente di Assofluid, oggi il valore si crea «solo se passiamo da una filosofia in cui ci poniamo come fornitori a una filosofia in cui ci poniamo come partner».

Non basta? Ci si mettono i professori. **Giambattista Grusso**, docente di elettronica e automazione al Politecnico di Milano e studioso della nuova industria che i tedeschi hanno ribattezzato "4.0", lo chiarisce subito. «C'è

un'indigestione di tecnologia. È importante che le aziende comincino a scambiarsela, anche tra diversi settori». E **Carlo Alberto Carnevale Maffè** mette sul piatto le sferzate anticipate su *Linkiesta*: «Basta parlare di Made in Italy, è una coperta di Linus illusoria. Parliamo di **making in Europe**, perché stiamo parlando di processi e filiere intrecciatissimi». Il making «è qualcosa di fluido, dove non sai cosa scambi e il risultato si crea insieme». Per questo, aggiunge, «basta vendere macchinari: compriamo dati di produttività dei clienti e su quelli costruiamo elementi di sintesi. Una volta che il cliente raggiunge gli obiettivi di produttività, allora compra. Dobbiamo fare come nel cloud, dove ti invitano gratuitamente e dove quando hai capito i vantaggi paghi. L'approccio da listino prezzi va cambiato».



LEGGI ANCHE

L'industria del futuro è inutile, se non sappiamo vendere

Fabrizio Patti

Se le aziende stanno cominciando ad aprirsi verso clienti e fornitori, c'è chi guarda più avanti. Non a caso sono due start up gestite da giovani con meno di 25 anni. A Teco si sono fatti strada tra giganti come Siemens e Dmg Mori (che ha un fatturato oltre 4 miliardi di euro) e hanno lanciato la granata della sharing economy alla fine della

Spesa militare: come è cambiata negli ultimi 25 anni



BREAKING NEWS

Maturità all'insegna della Resistenza. Tra le altre tracce Malala e informatica

Nell'analisi del testo "Il sentiero dei nidi di ragno" di Italo Calvino, ambientato al tempo della guerra partigiana

Incidente con la sua Ferrari, Vidal fermato per guida sotto effetto di alcool

Il centrocampista della Juventus è stato coinvolto in un incidente automobilistico durante la notte a Santiago del Cile

[Ansa](#)

Missione Rosetta. Dopo sette mesi si risveglia sulla cometa il lander Philae
Era finito in una zona d'ombra dove le batterie solari non potevano ricaricarsi. Adesso il robot è tornato a emettere deboli segnali

Busetto, Anie: «Nelle filiere non si viene più selezionati per il prezzo, ma per la capacità di integrarsi con i produttori e i clienti»

SMEMORANDA ^{.it}

INEGATIVI
DI MAICOL & MIRCO



FOTOGALLERY

110 anni di Pubbliche Assistenze