

network & partners

MAGAZINE

L'unico limite è nella mente!



*Non ho mai conosciuto un
pessimista concludere
qualcosa di bene.
(Giovanni XXIII)*



CONSULENZA
E RISORSE

SET 2021 - Numero 3

INDICE DEI CONTENUTI

02 Editoriale
di Antonio Finocchi

03 Cosa è successo: Uteco Converting SpA
Ufficio Stampa CeR

06 Cosa vogliamo che succeda
di Luigi Jovacchini

07 Il Network
Giovanni Miranda, Aldo Di Fabrizio

08 I Partners
Apio, Hreply

09 Testimonianze: Gruppo Joubatti
Ufficio Stampa CeR

12 Nuove attività
ADV Media Lab

13 Proposte, consigli
Consulenza è...

14 Su di noi
Sito, video, company profile

EDITORIALE

Il nostro percorso editoriale continua. Siamo a Settembre, il mese della ripresa dopo il periodo di ferie, dopo le vacanze estive. Come solitamente faccio, ho scomodato anche questa volta il vocabolario per le parole "ferie" e "vacanza". La prima porta un significato di "periodo di riposo, di vacanza" mentre la seconda definizione è "sospensione di attività" che deriva dal latino vacans ed è il participio presente del verbo vacare, essere vuoto.

Mi torna in mente un aneddoto di Sergio Marchionne. Nell'agosto del 2004 entrando in FIAT, che perdeva quasi 5 milioni al giorno, si recò nello stabilimento torinese dove non c'era nessuno negli uffici ed alla sua domanda "ma dove sono tutti quanti?" gli risposero: "in ferie!" e lui controbattè: "ma in ferie da cosa!"

In Consulenza e Risorse non siamo abituati a fare cose diverse bensì a farle diversamente. Questo periodo di "vacanza" ci ha dato nuovi ed ulteriori spunti, percorsi e programmi che sono evidenziati in questo nuovo numero del Magazine.

Abbiamo studiato un aggiornamento del nostro sito che vedrà la luce a brevissimo con tanto nuovo materiale a disposizione. Abbiamo messo a punto un white paper relativo al PNRR (Piano Nazionale di Ripartenza e Resilienza) che vuole essere una guida pratica, facile da leggere e comprendere, scritto con un linguaggio da imprenditore per gli imprenditori e sul quale svilupperemo interessanti ed importanti attività in considerazione dell'importante portata di questo progetto e degli sviluppi ad esso collegati. Siamo in procinto di pubblicarne altri che saranno disponibili sul sito.

Siamo fiduciosi in una ripartenza dell'economia, in una nuova visione dei mercati e, come di consueto, siamo al fianco delle imprese manifatturiere e degli imprenditori per dare un supporto concreto.

Le pagine che seguono sono il risultato di un lavoro continuo, di conferme che la rotta tracciata dalla nostra azienda è quella corretta, che sta dando in maniera continuativa i risultati previsti. Buona lettura.

Antonio Finocchi (General Manager Consulenza e Risorse)

network & partners
MAGAZINE

LA REDAZIONE

Direttore

Antonio Finocchi

Management

Lucia Tincani

Luigi Jovacchini

Marketing

Vittoria D'Incecco

Hanno collaborato a questo numero

Giovanni Miranda

Aldo Di Fabrizio

APIO

Heply

Digital PR Pro

COSA È SUCCESSO

CeR e Uteco: l'innovazione per la ripartenza delle imprese passa dalla sostenibilità finanziaria

Uteco, azienda specializzata nella produzione di macchine per la stampa e il converting, grazie alla società Consulenza e Risorse, fornisce ai suoi clienti un servizio che consente di avere un piano preciso delle forme di finanziamento e degli sgravi fiscali più adatti a ogni investimento in macchinari e attrezzature: perché per ripartire occorre investire

Nel 2020 il PIL italiano ha perso l'8,9% (contro un calo medio del 6,2% a livello europeo): l'Italia è stato uno dei Paesi più duramente colpiti dall'emergenza sanitaria e uno dei primi ad applicare restrizioni pesanti sulle attività produttive. La crisi si è abbattuta però su un Paese già fragile dal punto di vista economico: nel ventennio 1999-2019 il suo PIL cresceva del 7,9% contro il 30,2%, 32,4% e 43,6% rispettivamente di Germania, Francia e Spagna.

Dietro la difficoltà di questa economia claudicante, c'è anche l'andamento della produttività, molto più lento che nei Paesi europei più avanzati, per cause legate anche all'incapacità di cogliere le opportunità legate alla rivoluzione digitale, sia per mancanza di infrastrutture adeguate (soprattutto nella PA) sia per la struttura stessa del tessuto produttivo, fatto di piccole e medie imprese, spesso in ritardo nell'adozione di nuove tecnologie.

Il **calo degli investimenti pubblici e privati** ha rallentato i necessari processi di modernizzazione della PA, delle infrastrutture e delle filiere produttive: gli investimenti totali in Italia sono cresciuti del 66% dal 1999 al 2019 rispetto al 118% nella zona euro. Dei 3,2 miliardi di euro di contributi e agevolazioni che ogni anno sono distribuiti alle aziende in Italia, il 40% non arriva alle imprese richiedenti, spesso a causa della **burocrazia** che blocca le pratiche. Ci sono poi i fondi, per i quali non si arriva nemmeno alla richiesta di finanziamento, per mancata conoscenza dei bandi in corso o sempre per cavilli burocratici.

Con la **crisi pandemica**, che ha messo in ginocchio il mondo del lavoro, l'UE ha stilato un programma di investimenti e riforme che ha come obiettivo, tra gli altri, proprio quello di **accelerare la transizione digitale** in ottica di ripartenza delle imprese. Il programma **Horizon Europe 2021-2027** prevede lo stanziamento di 95,5 miliardi di euro per la ricerca e

l'innovazione scientifica. A livello nazionale, con i primi **fondi del PNRR**, le aziende avranno a disposizione una serie di finanziamenti nell'ambito del **programma Transizione 4.0**, ossia gli sgravi fiscali per l'ammodernamento tecnologico e digitale.

Le **aziende** devono essere **pronte e reattive** di fronte a queste opportunità: **tempismo nell'informazione** e **destrezza nel muoversi nelle procedure** diventano competenze fondamentali per molti imprenditori in questo momento: "Si tratta di un vero e proprio lavoro ma, nella maggior parte dei casi, aziende e startup non hanno le risorse interne per svolgerlo. - spiega **Luigi Jovacchini, co-founder e CIO di Consulenza e Risorse** - Siamo in un momento storico di grandi cambiamenti e le risorse economiche stanno arrivando: è un'opportunità che le aziende devono cogliere per ripartire e sarebbe un peccato sprecarla per mancanza di tempo e attenzione. CeR ha una team dedicato di esperti che offre un sostegno a queste realtà. Abbiamo creato al suo interno un gruppo che ad esempio lavora solo sul PNRR, un piano che va a completare le risorse che il Governo aveva già messo in campo dall'anno scorso e che, per il 40%, sarà destinato al Sud Italia in ottica di rilancio dell'economia del Mezzogiorno".

Il caso Uteco: dare supporto ai clienti per un'innovazione sostenibile

Nell'ottica di un'innovazione sostenibile, CeR ha da poco iniziato una collaborazione con **Uteco Converting SpA** (<https://www.uteco.com/it>), realtà con sede nel veronese e specializzata nella produzione di macchinari innovativi per la stampa e il converting, tra cui macchine flessografiche d'avanguardia, destinate ai mercati italiano, europeo e americano. L'obiettivo principale di CeR è quello di supportare l'azienda nella **ricerca e nell'individuazione di forme di finanziamento**. Vengono monitorati da parte del team di CeR sia i finanziamenti attivabili tramite il programma Horizon Europe 2021-2027 sia gli incentivi stabiliti dal Governo con la Legge di Bilancio 2020 e successivi decreti, che prevedono agevolazioni anche sotto forma di crediti d'imposta per l'acquisto di nuovi macchinari. "Il nostro modo di lavorare prevede sempre una fase preliminare, fatta di audit, durante la quale si analizzano la realtà e i processi, alla quale segue una fase di assessment - continua Jovacchini - Solo dopo aver verificato la fattibilità e illustrato al cliente il piano con le possibilità di finanziamenti agevolati e sgravi fiscali per l'innovazione, il progetto parte. Per Uteco ora è al lavoro un team di sei persone con competenze verticali in Innovazione dell'Industria 4.0, finanziamenti europei, open innovation, che seguono in prima persona le evoluzioni delle normative, delle call per i progetti di innovazione e la gestione delle pratiche".

Il servizio viene fornito non solo all'azienda stessa ma anche ai clienti finali di Uteco, per

facilitare l'acquisto di macchinari attraverso la **corretta allocazione dei budget** di investimento, in relazione alle modalità di accesso e fruizione delle agevolazioni previste dalla legge, favorendo da ultimo la **ripresa dell'economia**: "CeR ha sviluppato un applicativo per i nostri clienti che fornisce una simulazione dei benefici fiscali rispetto agli investimenti programmati, restituendo la simulazione del ritorno fiscale e agevolativo - spiega **Aldo Peretti, Group Executive Chairman di Uteco Converting SpA** - Dall'analisi congiunta tra i nostri tecnici e quelli di CeR, è emerso che i nostri macchinari rientrano perfettamente nei criteri di fruizione degli incentivi che riguardano l'industria 4.0 per l'acquisto di beni strumentali interconnessi da parte delle imprese con l'agevolazione del credito d'imposta, soprattutto per gli investimenti nel Mezzogiorno. In pratica chi decide di acquistare una macchina Uteco, grazie a queste agevolazioni, può risparmiare fino all'70% del suo investimento. Con CeR abbiamo creato una bella sinergia per favorire un'accelerazione di tutta la filiera produttiva verso l'Open Innovation".

E proprio quest'ultimo paradigma è uno dei tasselli della collaborazione tra Uteco e CeR: la società di consulenza, che conta su un ecosistema tra startup e PMI innovative di oltre 80 aziende, ha infatti avviato un percorso per attivare la ricerca e la **creazione di un network virtuoso di realtà** per lo sviluppo di nuovi prodotti, nuove tecnologie.

Consulenza e Risorse

CeR è una società di consulenza aziendale indipendente, con sedi a Milano e a Pescara, che supporta le aziende in processi di open innovation, efficientamento energetico, innovazione industriale 4.0 e implementazione di nuove tecnologie come la blockchain, IoT e in ambito di economia circolare e sostenibilità. Nata nel 2014 dall'unione di professionisti con esperienze maturate nei settori della finanza, dell'innovazione e dei processi produttivi, oggi conta un team di 42 professionisti e ha gestito più di 1000 progetti. Tra i suoi clienti si annoverano aziende come Uteco Converting Spa, Felsineo Group, Fater Spa, Knauf Italia, Cromology Spa, Prima Assicurazioni, Brum Brum, Sicuritalia, Cloud4Wi, Banca Farmafactoring, Irplast. Nel biennio 2019-2020 la società ha anche investito come business angel per 160.000 euro, in 8 startup.

Ufficio stampa Consulenza e Risorse - DigitalPr Pro

Daniela Monteverdi - daniela.monteverdi@digitalpr.pro - +39 349 319 22 68

Federica Cogliati - federica.cogliati@digitalpr.pro - +39 333 348 34 00

COSA VOGLIAMO CHE SUCCEDA

In queste settimane, molti imprenditori con cui collaboro mi hanno chiesto come poter accedere ai **finanziamenti stanziati dal PNRR**.

La mia risposta è sempre stata molto diretta: **“bisogna innanzitutto avere un progetto industriale che si fondi sull'innovazione digitale, che sia sostenibile e che permetta l'inclusione sociale**. Senza questi punti fermi che ricorrono in modo trasversale in tutti e 6 i settori di intervento del PNRR, difficilmente un'azienda potrà beneficiare del pacchetto di finanziamenti concordato con l'Unione Europea”.

La **migliore strategia** per accedere alle linee di finanziamento passa da un assessment aziendale che dia all'imprenditore la road map da seguire a seconda degli investimenti già programmati o nella maggioranza dei casi ancora da programmare”.

Per questo ho voluto realizzare la Prima di una serie di **Guide Pratiche sul PNRR** pensate per le imprese.

Aiutarle nell'individuare i percorsi, impostare in modo corretto i progetti sin dall'inizio della loro scrittura risulterà fondamentale per accedere alle varie tipologie di finanziamenti.

Nella stessa ottica il nostro **AD, Lucia Tincani**, ha strutturato la **Guida Pratica per la Carbon Footprint** nella quale vengono date motivazioni e indicazioni che dovrebbero spingere le aziende all'avvio del percorso virtuoso verso la sostenibilità. I due temi sono strettamente correlati. Nel PNRR c'è infatti una Missione dedicata anche alla Transizione Ecologica, per permettere alle imprese virtuose di accedere a finanziamenti dedicati.

Abbiamo costituito un Team verticale di lavoro sul PNRR, composto da Senior Advisor nell'ambito del Project management, nei settori ingegneristici ambientali, energetici, della digital transformation ed esperti della finanza da quella agevolata al fintech, per affiancare gli imprenditori.

Le competenze dei membri del nostro Comitato Tecnico Scientifico



GIOVANNI MIRANDA- Energia e Ambiente

Ingegnere ambientale si occupa della progettazione e ottimizzazione di impianti per l'ambiente. L'esperienza maturata permette di offrire un approccio integrato che comprende la definizione strategica delle iniziative e lo sviluppo degli iter autorizzativi ambientali.

Fermo sostenitore dei principi dello sviluppo sostenibile, porta avanti iniziative nel settore dei rifiuti incentrate sull'economia circolare. Questo si concretizza nell'individuare i migliori processi disponibili per il recupero di materia e il reinserimento della stessa all'interno del ciclo produttivo. Il ricorso alle metodologie standardizzate di valutazione degli impatti ambientali legati a prodotti e processi permette di confrontare in maniera analitica le alternative possibili con particolare riferimento all'analisi di ciclo vita - LCA. L'estensione delle metodologie all'intero ambito aziendale supporta la definizione di piani di sostenibilità ambientale e il monitoraggio degli obiettivi raggiunti seguito della loro implementazione.

E' abilitato a ricoprire la figura di Responsabile Tecnico Gestione Rifiuti prevista dall'Albo Nazionale Gestori Ambientali così come definito dal D.M. 120/2014 in materia di raccolta e trasporto rifiuti pericolosi e non.



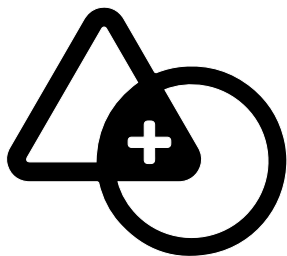
ALDO DI FABRIZIO - Europrogettazione e Finanza Agevolata

titolare di uno studio di consulenza che collabora con CeR nei settori dei Fondi Strutturali e di alcuni Programmi Europei Diretti. Sono in possesso di una Laurea in Economia e Commercio, un Master di Secondo livello, di due corsi di perfezionamento post-laurea - sui fondi europei nel Turismo e sull'Internazionalizzazione delle imprese, della qualifica da Innovation Manager e dell'iscrizione al Registro Europeo degli Europrogettisti.

I numerosi anni della mia vita professionale dedicati alla costruzione di relazioni con il mondo delle istituzioni pubbliche e private e con quello imprenditoriale e la crescente attitudine a soddisfare i bisogni dei clienti attraverso la capacità di analisi, la creazione di strategie e l'individuazione di risorse di matrice europea necessarie a fornire energia alle idee progettuali fattibili mi permettono di supportare CeR in tutte le fasi del ciclo di progetto.

Le esperienze di lavoro in team e smart hanno generato sempre nuove motivazioni indirizzate al raggiungimento della vision e permesso di sviluppare un'attitudine alla multipotenzialità.

In CeR le mie competenze verticali vanno dall'ambito dei fondi strutturali e di investimento europei (FESR, FSE, FEASR, FEAMP) a quello dei fondi nazionali (FSC, ISI-INAIL, INVITALIA, Unioncamere...). Il mio contributo parte dalla progettazione per arrivare fino alla gestione e rendicontazione di progetto.



APIO

Nata nel 2014 dall'idea di un gruppo di studenti dell'Università Politecnica delle Marche - Alessandro Chelli, Alex Benfaremo, Lorenzo Di Berardino, Matteo di Sabatino - Apio è una ex-startup innovativa, ormai PMI, che fornisce alle aziende strumenti digitali, in particolare tecnologie di connettività, trasmissione e analisi dei dati. Il team nel tempo ha sviluppato competenze altamente specializzate nel digitale, in particolare su Internet of Things, Blockchain e Intelligenza Artificiale. Oggi Apio opera come Venture Builder, ovvero come azienda che, grazie al proprio proprio Know How, realizza soluzioni digitali innovative che abilitano nuovi modelli di business per le più importanti realtà nazionali ed europee.

Ad ottobre 2020 Apio ha lanciato Trusty, la piattaforma che rende democratica l'utilizzo di sistemi di tracciabilità e condivisione dei dati tra filiere agroalimentare, attraverso protocolli blockchain, permettendo anche alle piccole imprese di implementare standard internazionali condividendo la storia dei propri prodotti attraverso un semplice QR Code. Sviluppata con la collaborazione di Var Group ed integrata fin da subito con la tecnologia IBM Food Trust, Trusty è una delle prime piattaforme in Europa a permettere alle aziende di utilizzare diverse tecnologie blockchain, come Bitcoin, Ethereum, Hyperledger Fabric.

L'azienda è stata oggetto di due investimenti privati nel 2014 e nel 2016, oltre all'aumento di capitale di Var Group di luglio 2020 e, negli anni, ha anche ricevuto alcuni riconoscimenti internazionali come Block.IS e Blockchers.

HEPLY

HePLY è una software factory nata nel 2019, con sede principale a Udine.



Alimentata dalla professionalità di oltre 27 risorse con età media 35 anni, HePLY si pone come mission quella di realizzare soluzioni digitali personalizzate a seconda delle esigenze di ciascun cliente, accompagnandolo dall'inizio fino alla fine di ogni progetto, grazie all'utilizzo delle migliori tecnologie a livello Web, Mobile e DevOps.

Specializzata in sviluppo di prodotti digitali su misura, grazie a competenze di Software Engineering, UX/UI Design, Hybrid Web Development e soluzioni Cloud-Based e IoT, HePLY rispetta i più alti standard del settore. Le soluzioni realizzate seguono le metodologie di Design Thinking, CI/CD, Agile e si basano sull'approccio Lean.

La vision di HePLY è quella di far collimare professionalità e felicità sul luogo del lavoro: l'Happy Coder non è un programmatore qualsiasi, ma un individuo a cui vengono messi a disposizione tutti gli strumenti necessari per essere soddisfatto del proprio operato e dell'ambiente di lavoro in cui trascorre le sue giornate.

Il lavoro è predisposto in modalità collaborativa, e non solo individuale. Condividere in HePLY significa gioire assieme di ogni trionfo, ma anche accettare in maniera partecipativa i fallimenti per farne esperienza e migliorare in maniera costante l'operato di ciascuno.

Ogni collaboratore può svolgere il proprio lavoro in tutte le aree dell'ufficio. Quest'ultimo vuole essere un luogo di aggregazione, dove il lavoro è scandito da momenti di pausa condivisi e divertimento.

Gruppo Jubatti sceglie Consulenza e Risorse per fare il passaporto delle sue carni e garantire la trasparenza della filiera

Grazie al progetto ideato e coordinato da CeR, che vede coinvolta anche la startup Farzati Tech per lo sviluppo della tecnologia blockchain, l'azienda milanese con sede anche in Abruzzo sarà in grado di mostrare, alla fine del progetto previsto per la fine del 2022, al consumatore, in modo incontrovertibile, grazie all'impronta digitale, l'origine delle materie prime e i metodi etici di allevamento e di lavorazione delle carni del Gruppo Jubatti.

Consumatori sempre più consapevoli e, proprio per questo, diffidenti verso i cibi che finiscono sulle loro tavole. Secondo uno studio condotto da IBM in collaborazione con la National Retail Federation (NRF), il 79% dei consumatori è attento ad acquistare prodotti sani e di qualità, per i quali è disposto a mettere da parte le logiche del prezzo più conveniente in favore di brand che producono secondo valori, quali trasparenza, sostenibilità e coerenza. E, per avere la certezza che quello che sta acquistando risponda alle sue aspettative, si informa sull'origine e sulle qualità organolettiche degli alimenti, tenendo conto delle certificazioni di provenienza dei prodotti e della loro tracciabilità lungo tutta la filiera.

Tuttavia, non sempre ci sono metodi che consentano al consumatore di fare valutazioni oggettive e non di rado si sente parlare di frodi alimentari. Il Report 2020 dell'attività operativa dell'Ispettorato Centrale Repressione Frodi (Icqrf) ha mostrato come siano ancora molto diffusi fenomeni di italian sounding e contraffazioni ai danni del made in Italy agroalimentare e dei consumatori: a seguito di oltre 70.000 controlli (anche fuori dai confini nazionali), in particolare sulle attività di controllo per l'e-commerce a tutela delle Indicazioni Geografiche, sono stati sequestrati 22 milioni di kg di merce per un valore di oltre 21 milioni di euro. Su 37.508 operatori ispezionati e 77.080 prodotti controllati, le irregolarità hanno riguardato l'11% dei prodotti e il 7,4% dei campioni analizzati.

A **Guardiagrele (CH)** un antico borgo nel cuore del Parco Nazionale della Majella in Abruzzo, nel 1945 una giovane donna, Gabriela Jubatti, ha fondato la macelleria Jubatti, una bottega che da allora ne ha fatta di strada. Oggi infatti il Gruppo Jubatti, nato dall'acquisizione da parte di Soalca srl (che detiene il marchio Jubatti Carni) delle attività dell'ex Molteni Carni in Piemonte, serve con le sue carni molte insegne della GDO su tutto il territorio nazionale.

Alla guida del Gruppo Jubatti, dopo oltre 70 anni di attività, resta ancora la famiglia Jubatti, garante del rispetto dei valori di **trasparenza, affidabilità e genuinità** dei prodotti. "Oltre a nutrire un grande rispetto per il passato, guardiamo costantemente al futuro - spiega **Francesco Jubatti Direttore Generale di Soalca srl** - Il nostro ultimo progetto è quello della tracciabilità agroalimentare per la

carne bovina, grazie alla blockchain. Abbiamo colto le nuove esigenze del consumatore e a novembre 2019, abbiamo individuato in Consulenza e Risorse il partner ideale per creare una linea di azione strategica che avesse come obiettivo lo sviluppo di un PoC (Proof of Concept) per garantire la trasparenza e la qualità della nostra carne bovina”.

Tuttavia, non sempre ci sono metodi che consentano al consumatore di fare valutazioni oggettive e non di rado si sente parlare di frodi alimentari. Il Report 2020 dell'attività operativa dell'Ispettorato Centrale Repressione Frodi (Icqrf) ha mostrato come siano ancora molto diffusi fenomeni di italian sounding e contraffazioni ai danni del made in Italy agroalimentare e dei consumatori: a seguito di oltre 70.000 controlli (anche fuori dai confini nazionali), in particolare sulle attività di controllo per l'e-commerce a tutela delle Indicazioni Geografiche, sono stati sequestrati 22 milioni di kg di merce per un valore di oltre 21 milioni di euro. Su 37.508 operatori ispezionati e 77.080 prodotti controllati, le irregolarità hanno riguardato l'11% dei prodotti e il 7,4% dei campioni analizzati.

La messa in pratica delle intenzioni del Gruppo è stata affidata a un **team dedicato della società 'Consulenza e Risorse'** (<https://consulenzaerisorse.it/>), con sedi a Milano e Pescara: "Il nostro metodo di lavoro parte sempre da un'analisi del contesto dove andremo ad agire e della fattibilità del progetto - spiega Luigi Jovacchini, co-founder e CIO di CeR che coordina il progetto - Fatte le nostre verifiche preliminari, il nostro comitato scientifico ha individuato nella tecnologia BluDev® di Farzati Tech, partner tecnologico di cui CeR detiene il 20%, la soluzione più idonea per raggiungere gli obiettivi del Gruppo Jubatti. Abbiamo dapprima realizzato un assessment iniziato i primi di maggio 2021 e conclusosi a fine giugno 2021 e solo successivamente si è deciso di dar vita al progetto che prenderà l'avvio nelle prossime settimane, seguito da un team di otto professionisti di CeR e da Farzati, sempre in sinergia con il Gruppo Jubatti".

Dalla Bio Finger Print al Foodpassport®, certificato tramite blockchain

La **BluDev® di Farzati** (<https://farzatech.it/>) sfrutta le potenzialità di alcune tecnologie brevettate di ultima generazione, capaci di **individuare l'origine unica dei prodotti** e di catalogarli, creando per ciascuno di essi un'**impronta digitale**, grazie a prelievi e analisi nel tempo. In questa prima fase del progetto sono stati individuati alcuni bovini per lo più di razza limousine a cui saranno applicati dei chip al loro arrivo nelle stalle. Da qui in poi tutte le fasi, incluse la macellazione, la lavorazione, il packaging e il trasporto a temperatura fino ai canali di distribuzione, saranno sempre tracciate con **l'assegnazione del foodpassport®, certificato tramite blockchain**.

Il foodpassport®, assegnato a ogni lotto di carne, raccoglie e conserva in un **ID digitale unico**, tutte le caratteristiche verificate e certificate di un prodotto, consultabili dal consumatore in modo semplice e intuitivo tramite la **scansione di un QR Code** che sarà apposto sull'etichetta della confezione. "Il passaporto contiene le informazioni che il consumatore cerca quando sceglie la carne, ma rappresenta anche un'opportunità per i rivenditori di accedere a informazioni sicure e di soddisfare le aspettative della domanda. Questo sistema tecnologico brevettato costituisce un vantaggio

competitivo per il Gruppo Jubatti, che, così facendo, anticipa la richiesta di conoscere il ciclo di vita dei prodotti, dall'origine alla tavola, per i quali gli utenti sono disposti anche a spendere di più" continua Jovacchini.

Per il Gruppo Jubatti l'impegno in questo progetto è soprattutto una questione etica e di responsabilità: "Il PoC ha un obiettivo particolarmente importante per il Gruppo Jubatti, perché non ha un valore di marketing (seppure ci restituisca una serie di informazioni molto utili sui nostri clienti) - prosegue Francesco Iubatti - Il progetto sviluppato da CeR, si prefigge infatti di rendere fruibili, certi e immutabili i dati di alcune razze bovine, durante le varie fasi di crescita sino al confezionamento. La certificazione e la valorizzazione della lavorazione delle materie prime alimentari lungo tutta la filiera era un tassello mancante sia per tutelare il consumatore ma soprattutto per proseguire e aumentare l'impatto di processi d'innovazione aziendali green e sostenibili, includendo anche la tutela del benessere degli animali coinvolti. Il Gruppo Jubatti sta seguendo da anni un percorso votato alla sostenibilità ambientale, che si concretizza anche in progetti di efficientamento energetico e di economia circolare, come il riutilizzo di scarti di lavorazione o la scelta di packaging riciclabili."

Il progetto per il Gruppo Jubatti rientra nella più **ampia strategia** di sviluppo attuata sul territorio della **Regione Abruzzo** da CeR che, dopo aver creato e interamente finanziato il primo Master Universitario di 1° livello in Blockchain manager presso **'Università Gabriele D'Annunzio' di Chieti e Pescara**, realizzato numerosi workshop per informare e formare gli imprenditori del territorio, ha ritenuto che il passo successivo fosse quello di sviluppare progetti concreti e tangibili con aziende e imprenditori evoluti abruzzesi. "Abbiamo trovato in Francesco Iubatti un imprenditore e un manager davvero 'illuminato', attento verso le nuove tecnologie e lungimirante in chiave di innovazione, ricerca e sviluppo. Incontriamo diversi imprenditori, ma la concretezza e la pragmaticità di Francesco Iubatti sono elementi rari da trovare. Ci auguriamo che il suo possa essere un esempio virtuoso da seguire per molte altre aziende" conclude Jovacchini.

Bio Jubatti

L'azienda abruzzese SOALCA S.r.l. (www.soalca.it) nota con il marchio commerciale Jubatti carni - fondata nel 1945 a Guardiagrele (CH) un antico borgo nel cuore del Parco Nazionale della Majella in Abruzzo - con l'acquisizione delle attività dell'ex Molteni Carni in Piemonte e la costituzione di Juvica S.r.l. ha fuso esperienze, capacità produttive di due affermati protagonisti del settore carni in Italia, ottenendo così una capacità distributiva nazionale. L'esperienza di oltre 70 anni di SOALCA nel settore, che trova fondamento nel principio del rispetto per tradizione e qualità, ha garantito un impulso determinante allo sviluppo di un nuovo modello di produzione: ritmi industriali e artigianalità di processo si fondono per rispondere alle esigenze delle principali insegne della GDO. Un approccio e un know-how pienamente trasfuso oggi in Juvica che, a differenza di tante altre aziende che fanno della sola standardizzazione un punto di forza, offre soluzioni "su misura" con riferimento a prodotti, packaging e servizi. Questa, l'unica ricetta per assecondare esigenze e strategie di clienti GDO sempre più attenti e sofisticati.

Strategie per raggiungere gli obiettivi di Marketing e Vendite

Il periodo ha messo tutto a nudo e non fornisce più alibi a nessuno. A partire dal collo di bottiglia per ottenere il massimo valore dagli investimenti nel marketing e nelle vendite, e una gestione del capitale umano in queste aree che deve essere costruita intorno allo sviluppo di nuove capacità, oltretutto ad obiettivi concreti. Ma ancora più interessante è misurare il grado di trasformazione digitale e innovazione nell'esperienza cliente effettivamente oggi presente, per un'effettiva guida grazie ai dati (il tanto agognato e data-driven).

A che punto è il tuo programma e la strategia per raggiungere i tuoi obiettivi in ambito marketing e vendite?

Modelli vincenti e perdenti

Non mi voglio dilungare sullo strapotere tecnologico attuale, in grado solo di generare false chimere oltre che persuasioni pericolose che rendono ciechi sulla realtà. Un altro insegnamento di questi ultimi mesi infatti è che viviamo nella Rete e della Rete, nel senso più negativo ma anche positivo. Solo chi sarà in grado di assumere una concezione e una prassi fondata su una strategia di marketing e vendite reale e non immaginaria, il premio sarà elevato. Questo sta già accadendo per le organizzazioni di maggior successo di qualsiasi dimensione.

La soluzione c'è

La maschera è caduta e una gestione superficiale di questi aspetti genera instabilità e mancanza di ritorno d'investimento. Va ritrovato un asse, nell'essenziale e nel vero di una corretta pianificazione e operatività, monitorata e professionale. Va adottata una corretta lucidità d'insieme e capacità di analisi per poi prevedere e creare valore, un passo iniziale che sta solo alle aziende intraprendere. Adv Media Lab è a disposizione per aiutarti a compiere questo percorso con una solida strategia. Il Fato sceglierà i suoi.

Daniel Casarin (CEO ADV Media Lab)



LE VOSTRE PROPOSTE

In un network che si rispetti è importante ricevere proposte e consigli da parte di tutti, per crescere, per migliorarsi ed intraprendere anche strade nuove. Abbiamo pensato di realizzare un modulo semplice con il quale puoi contribuire anche tu.

Prenderemo in attenta considerazione tutto ciò che verrà condiviso e, nel caso attueremo la tua proposta, sarai coinvolto in prima persona.

Clicca [qui](#) per accedere al modulo.



CONDIVIDIAMO LE RELAZIONI

Una delle peculiarità di un network è la condivisione delle relazioni, dei clienti, dei rapporti.

Costruire nuove relazioni è un fondamento imprescindibile basato sul dare prima ancora dell'avere.

Di seguito trovi il link che potrai utilizzare se vuoi condividere le tue relazioni a vantaggio di uno sviluppo comune per i tuoi clienti.

Clicca [qui](#) per accedere al modulo.

CONSULENZA È...

Il nostro metodo per crescere insieme



DECIDI DI CRESCERE

Le nostre regole economiche devono saper coniugare crescita, protezione sociale e attenzione per l'ambiente.

La rivoluzione digitale sta cambiando in profondità i nostri stili di vita, il nostro modo di produrre, di commercializzare e di consumare.

L'impresa, la sostenibilità, l'innovazione tecnologica e digitale sono temi molto cari a noi di Consulenza e Risorse.

L'innovazione non è un fiore, semmai un frutto, "se vai tanto distante fino a dove riesci a vedere, allora vedrai abbastanza per andare ancora più distante" (Wooden)

Oggi un grande vantaggio competitivo delle aziende è dichiarare guerra alla "mediocrazia".

Dacci la possibilità di offrirti una consulenza ed illustrarti il nostro metodo sposandolo con i tuoi obiettivi aziendali.

Compila il modulo che troverai [qui](#).

SU DI NOI

Per qualche informazione di più:

[Visita il nostro sito](#)



[Guarda il nostro video](#)



[Sfoggia il nostro company_profile](#)



network & partners
MAGAZINE

LA REDAZIONE

Direttore

Antonio Finocchi

Management

Lucia Tincani

Luigi Jovacchini

Marketing

Vittoria D'Incecco

Hanno collaborato a questo numero

Giovanni Miranda

Aldo Di Fabrizio

APIO

Heply

Digital PR Pro