

Network & Partners

MAGAZINE



**E' una buona idea
affidarsi alla
fortuna???**



**CONSULENZA
E RISORSE®**



SUSTAINABILITY
On Boarding by CeR®

Settembre 2026
Numero 23

Di cosa parliamo

SOSTENIBILITA'

4 - Come sono andate le vacanze?

7 - Tecnologie emergenti

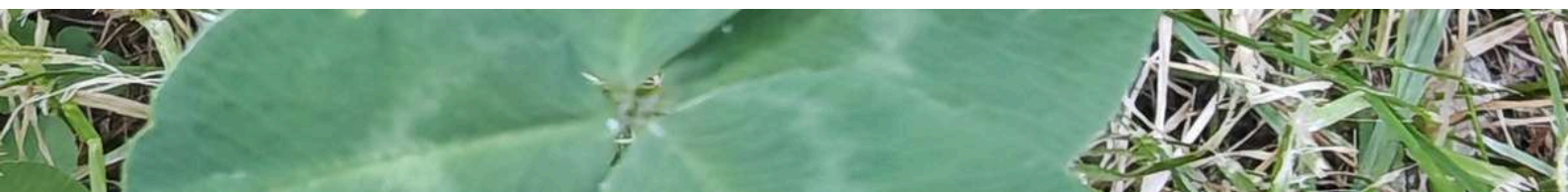
14 - Investire con metodo

18 - Sostenibilità e arte

20 - ESG La nuova fase

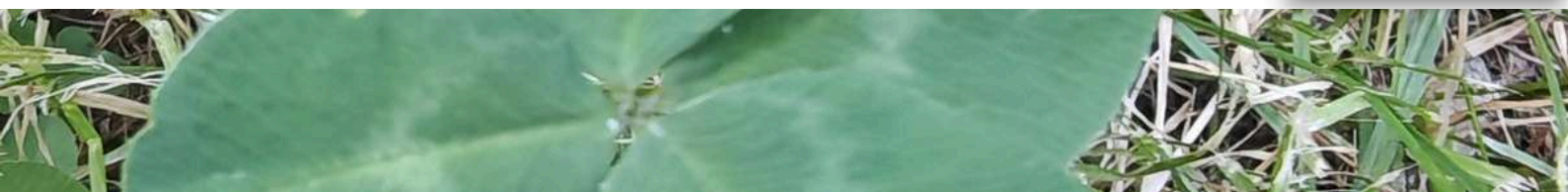
24 - La CO2 entra in bolletta

28 - Tra moderno e passato



Per incuriosire...

- Come sta cambiando il modo di fare vacanza
- Le 10 tecnologie che cambieranno il 2026
- Quando l'efficienza energetica diventa leva di competitività
- Ridare vita a vecchi oggetti creando arte
- Meno Burocrazia, più strategia. Cosa cambia per le PMI
- ETS2: chi paga, quanto, e perché la finestra per prepararsi è già aperta
- Collegamenti tra ieri e oggi



Come sono andate le vacanze?

Che abbiate scelto il mare, la montagna o una città d'arte il caldo sarà certamente stato uno dei protagonisti delle vostre giornate.

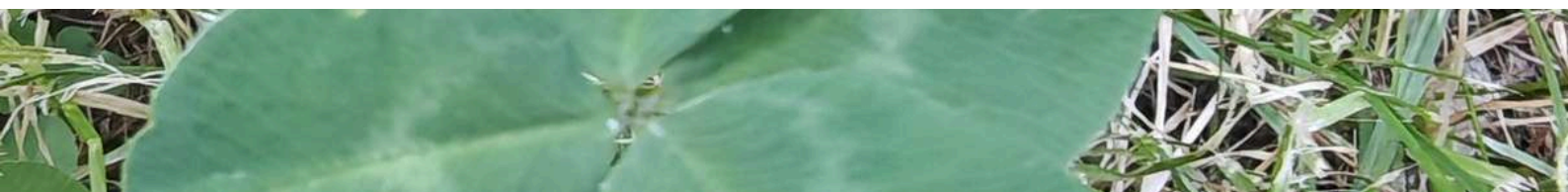
E' chiaro a tutti, ormai, che la crisi climatica sta modificando anche il modo di fare vacanza. La crisi climatica non è più solo un'ipotesi per il futuro, ma sta ridisegnando concretamente il calendario, le mete e le abitudini dei viaggiatori in Italia e nel mondo.



Il classico modello della vacanza estiva "*agosto al mare a tutti i costi*" sta mostrando forti segni di cedimento sotto la pressione di temperature record, ondate di calore estreme ed eventi meteo imprevedibili. Le belle temperature estive, quelle che spingevano molti turisti stranieri e scegliere come destinazione estiva il nostro paese, sono un ricordo lontano. Temperature che oscillavano, nei mesi estivi, tra i 27 e i 31 gradi con punte massime di 35 in qualche rara occasione, con notti fresche che difficilmente vedevano superare la soglia dei 20 gradi. Veramente un paradiso. L'estate era, negli anni '70 e primi anni '80, una stagione di calore moderato, interrotta regolarmente da forti temporali rinfrescanti (le "rotture dell'estate") già a metà agosto. Senza andare così lontano possiamo ricordare che quindici anni fa un mese intero come luglio poteva ancora rivelarsi fresco, ventilato e piovoso, concedendo una tregua prolungata. La vera differenza rispetto alle estati attuali non sta tanto nei picchi massimi raggiunti, quanto nella **durata e nella continuità del caldo**. Oggi superare i 35 °C o sfiorare i 40 °C in pianura è la norma per settimane intere. A causa del cambiamento climatico l'equilibrio di quegli anni '70 si è spezzato: l'anticiclone atlantico è stato sostituito da quello africano e l'estate mediterranea si è trasformata in una stagione tropicale, dominata da un caldo opprimente, continuo e statico.

Il modo di fare vacanza sta cambiando.

Si può assistere allo spostamento della tradizionale "alta stagione". I mesi di luglio e agosto, un tempo preferiti, stanno diventando troppo caldi e soffocanti per molti turisti, in particolare nelle città d'arte o nelle località mediterranee. Si assiste a un forte aumento delle prenotazioni nelle **stagioni intermedie** (maggio, giugno, settembre e ottobre), che offrono temperature più stabili e piacevoli.



Molti turisti rifiutano il caldo torrido del Sud Europa a favore di climi più temperati (**coolcationing**). Questo sta portando a spostamenti verso Nord in paesi come la Finlandia, la Norvegia, l'Islanda e la Polonia che registrano crescite a doppia cifra di visitatori estivi, oltre che a cercare rifugi in quota. La montagna d'estate sta vivendo un forte rilancio come alternativa fresca e rigenerante alla spiaggia bollente.

Nelle destinazioni storiche del Mediterraneo (come Roma, Atene o Siviglia), il caldo diurno costringe a modificare la gestione del tempo. Sta nascendo il turismo notturno o serale: le visite a siti archeologici e musei si spostano dopo il tramonto, mentre le attività all'aperto vengono concentrate all'alba, modificando i flussi e gli orari delle attività commerciali e dei tour operator.

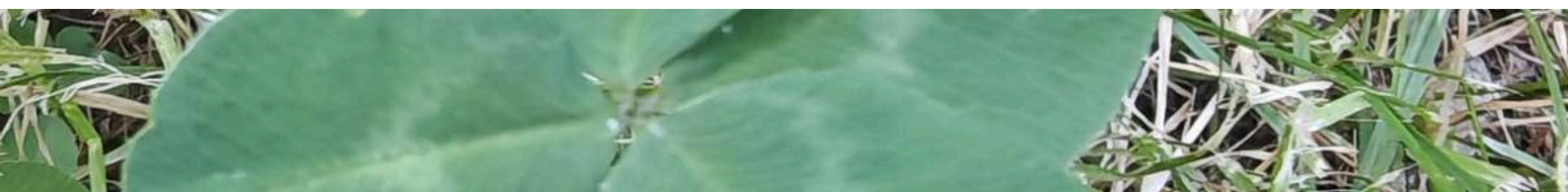
Anche le vacanze invernali non sono indenni da mutamenti dovuti al cambiamento climatico. La progressiva diminuzione delle nevicate naturali sta mettendo in crisi le storiche stazioni sciistiche a bassa e media quota. Molti comprensori si trovano costretti a reinventarsi come mete di escursionismo tutto l'anno o a dipendere interamente dall'innevamento artificiale, che comporta però costi economici e ambientali altissimi.



Il 74% dei viaggiatori europei dichiara ormai di adattare le proprie abitudini di viaggio alla crisi climatica, cercando attivamente mete con meteo più stabile ed evitando le aree soggette a anomalie termiche estreme. Secondo gli esperti del settore turismo ci sarà uno spostamento strutturale della domanda verso latitudini più settentrionali (Nord Europa, Canada, montagne elevate) o verso destinazioni emergenti capaci di garantire sicurezza climatica (i cosiddetti "rifugi climatici").

Oltre ai cambiamenti lato turista anche l'industria del turismo deve affrontare cambiamenti per restare sul mercato. **Riscrivere il proprio modello di business** per adattarsi alla nuova realtà climatica è essenziale per chi vuole sopravvivere economicamente.

La risposta del settore si sta muovendo su due binari paralleli. Da un lato assistiamo alla creazione e valorizzazione di "**isole di fresco**" (forest bathing - l'immersione nei boschi, i trekking lungo i torrenti e i soggiorni in rifugi d'alta quota vengono promossi non più solo come attività sportive, ma come vere e proprie "terapie contro il caldo") per sfuggire alla canicola urbana e costiera; dall'altro, lo sviluppo di **nuove offerte** (escursioni al tramonto, cene sotto le stelle o trekking astronomici, spostando il fulcro della vacanza dal giorno alla notte) e **pacchetti turistici flessibili e destagionalizzati** (ottobre, novembre, marzo e aprile vengono progressivamente ribattezzati e venduti come la "nuova estate mite").

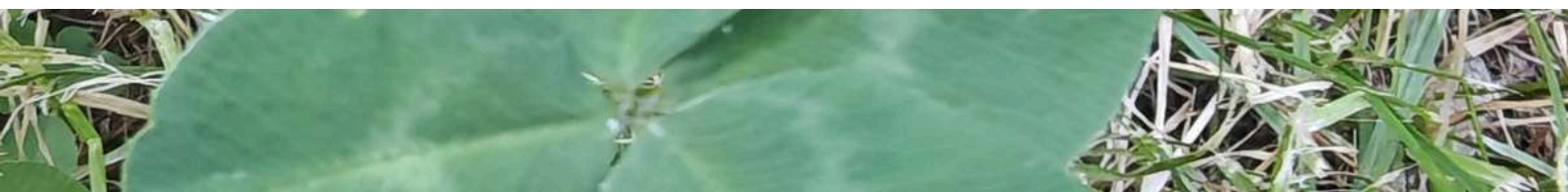


Il turismo del futuro si sta muovendo, volente o nolente, verso una maggiore flessibilità: prenotazioni dell'ultimo minuto basate sulle previsioni meteo, una forte crescita dell'ecoturismo e la ricerca di mete meno note e meno affollate.

Il settore DEVE modificare il proprio modello di business per continuare ad esserci e ad essere scelto.

E tu, hai pensato a come puoi vincere sul cambiamento climatico? A come puoi trasformare un'emergenza in una opportunità?

Lucia Tincani (CEO - Consulenza e Risorse)



Tecnologie emergenti. Le 10 tecnologie che cambieranno il 2026

Ogni anno il World Economic Forum, in collaborazione con Frontiers, seleziona le innovazioni scientifiche più prossime a incidere concretamente su economia e società. L'edizione 2026 arriva in un contesto di forte incertezza, in cui la resilienza è diventata una priorità trasversale.

Osservando le dieci tecnologie come un insieme, emergono tre tendenze ricorrenti. Non definiscono ciascuna innovazione, ma indicano con chiarezza dove si sta spostando la frontiera — e su quali leve le imprese possono iniziare a ragionare oggi.

- **Più personali** — Molte tecnologie vengono progettate attorno a un singolo paziente o a un contesto specifico, anziché come soluzioni standardizzate valide per tutti.
- **Più distribuite** — Energia, cibo e materiali critici tendono a essere prodotti più vicino a dove servono, riducendo la dipendenza da poche filiere concentrate.
- **Più efficienti nei materiali** — Fare di più con meno: raffreddare senza consumare elettricità, produrre proteine senza allevamenti, fare chimica senza residui persistenti.

Energia, risorse e materiali



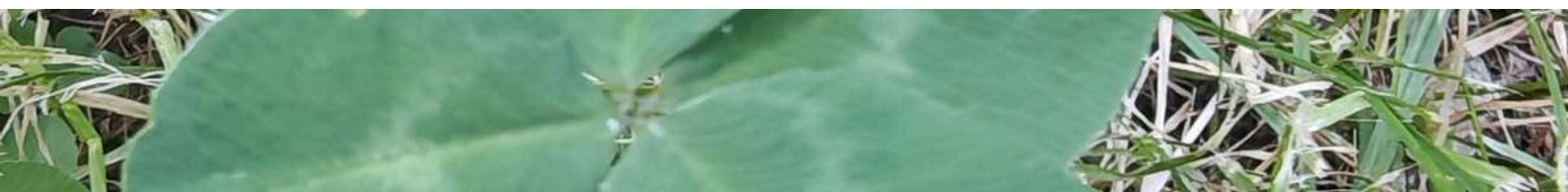
Energia everything-to-grid

Ogni edificio, veicolo e fabbrica diventa una fonte di energia

Il picco di domanda nelle sere d'estate mette sotto stress le reti proprio quando fonti di flessibilità restano inutilizzate: auto elettriche cariche, energia immagazzinata negli edifici, impianti fotovoltaici ormai spenti. L'approccio "everything-to-grid" trasforma ogni asset in un nodo intelligente capace di immagazzinare, restituire e bilanciare energia in tempo reale. A rendere possibile il salto sono nuove chimiche delle batterie meno dipendenti da cobalto e nichel, semiconduttori più efficienti e software di coordinamento che orchestrano milioni di dispositivi. In Australia, nella seconda metà del 2025, le famiglie hanno installato oltre 180.000 batterie domestiche, remunerate da programmi che le collegano a reti software collettive.

Per le imprese conta perché...

Flotte aziendali, edifici commerciali e stabilimenti possono diventare risorse di flessibilità remunerate. L'elettrificazione smette di essere solo un investimento infrastrutturale e diventa una scelta di pianificazione energetica — con impatti su costi, resilienza ed esposizione al rischio.



2

Estrazione diretta del litio*Risorse più sostenibili, filiere più sicure.*

Le tradizionali pozze di evaporazione richiedono fino a due anni, enormi quantità d'acqua e condizioni geologiche specifiche. L'estrazione diretta (DLE) processa la salamoia in poche ore tramite sorbenti selettivi, membrane o solventi, reimmettendo l'acqua nel sottosuolo. Dove l'evaporazione recupera circa la metà del litio, la DLE arriva all'80–95%, con un prodotto più vicino al grado-batteria. In Argentina l'impianto Centenario-Ratones di Eramet è il primo a operare su scala industriale senza pozze; in California, al Salton Sea, EnergySource Minerals estrae litio dalle salamoie geotermiche e ha ottenuto un prestito federale da 1,4 miliardi di dollari nel febbraio 2026.

Per le imprese conta perché...

Cambia la geografia della fornitura: il litio di qualità-batteria diventa producibile da fonti che l'estrazione convenzionale non poteva raggiungere. Un tema strategico per chi opera lungo la filiera dell'automotive, dello stoccaggio energetico e dei minerali critici.

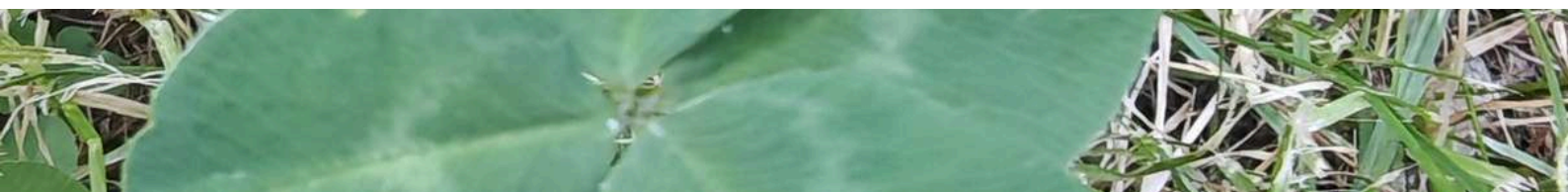
3

Materiali per il raffrescamento radiativo passivo*Raffrescamento a energia zero per l'ambiente costruito.*

Questi materiali emettono calore verso lo spazio attraverso una finestra atmosferica dell'infrarosso e riflettono oltre il 95% della luce solare, raffreddando le superfici sotto la temperatura dell'aria senza consumare elettricità. Possono essere integrati in vernici, tegole, pellicole per finestre e tessuti tecnici. Le vernici radiative costano circa 6 dollari al metro quadro, con risparmi energetici del 15–20% documentati da 3M e SkyCool nel retail. La stessa logica si applica alle infrastrutture: coating che aumentano di circa il 30% la capacità dei cavi elettrici, o pellicole che riflettono il 95% della luce solare applicate a container e quadri elettrici.

Per le imprese conta perché...

Il raffrescamento passa da costo operativo ricorrente a scelta progettuale. In climi caldi i risparmi possono arrivare al 42%: un vantaggio competitivo crescente per manifattura, logistica e food processing, e un fattore da considerare in nuove costruzioni e ristrutturazioni.



4

Distruzione dei PFAS*Eliminare le 'sostanze eterne', per davvero.*

I PFAS resistono a calore, acqua e degradazione chimica: i trattamenti tradizionali li rimuovono dall'acqua potabile solo spostandoli altrove. Distruggerli significa rompere il legame carbonio-fluoro, uno dei più forti della chimica organica. Diversi approcci ci riescono ormai su scala commerciale: acqua supercritica, elettrodi specializzati, catalisi attivata da luce UV. La spinta normativa accelera la transizione — l'Unione Europea ha introdotto limiti vincolanti nell'acqua potabile — e i primi impianti operano già: a Grand Rapids (Michigan) dal 2023, mentre Daikin ha completato un test su oltre 170.000 galloni di reflui industriali con distruzione fotochimica UV.

Per le imprese conta perchè...

La contaminazione da PFAS passa da passività di lungo periodo a costo di trattamento più definito. Incenerire costa oggi 1.000–5.000 \$ a tonnellata; la distruzione locale può ridurre esposizione e responsabilità per chi gestisce siti industriali, reflui e obblighi di bonifica.

Salute, bioscienze e nuovi materiali biologici

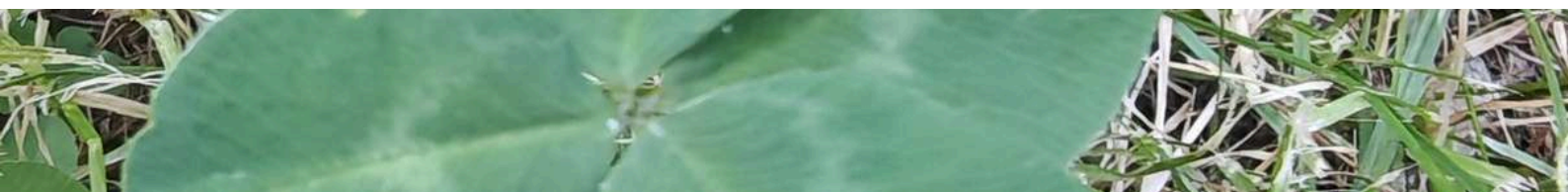
5

Fermentazione di precisione*Micro-fabbriche per cibo, medicina e materiali.*

Si identificano i geni responsabili di una molecola target e si trasferiscono in un microrganismo ospite — lievito, batteri o funghi — che la produce come parte della propria attività cellulare. Il risultato è chimicamente identico all'originale, ottenuto in grandi fermentatori nutriti con zuccheri semplici. L'IA consente oggi di modellare i percorsi biologici più efficienti prima ancora di un esperimento. Perfect Day fornisce proteine del siero da fermentazione a marchi alimentari; Nestlé ed EVERY hanno portato prodotti sugli scaffali; Fonterra, il maggiore esportatore lattiero-caseario al mondo, ha investito in Vivici, che produce beta-lattoglobulina usando l'87% di acqua in meno rispetto ai prodotti di origine animale.

Per le imprese conta perchè...

La sicurezza alimentare diventa più una questione di infrastruttura che di geografia. La stessa tecnologia si estende a peptidi cosmetici, composti farmaceutici e building block chimici oggi derivati da fonti fossili: un'opportunità, ma anche una pressione per le economie agricole tradizionali.



6

Rilascio di farmaci tramite esosomi*Usare i corrieri naturali del corpo per veicolare i medicinali.*

Molte terapie avanzate funzionano in laboratorio ma si degradano nel sangue o non superano le barriere biologiche prima di raggiungere la cellula bersaglio. Gli esosomi — vescicole che le cellule usano naturalmente per scambiarsi proteine e materiale genetico — portano le firme molecolari che il corpo riconosce come proprie, e quindi attraversano barriere come quella emato-encefalica. Ingegnerizzarli significa caricarli con un principio attivo e riprogrammarne la superficie. Dal 2022 sono stati avviati oltre 200 trial clinici; una collaborazione da 1,5 miliardi di dollari tra Eli Lilly ed Evox Therapeutics segnala l'attenzione dell'industria. A fine 2025 nessuna terapia esosomiale è ancora approvata dall'FDA.

Per le imprese conta perché...

L'adozione iniziale sarà nella diagnostica — leggere gli esosomi è più semplice che ingegnerizzarli — con potenziale di individuare tumori e malattie neurodegenerative prima dei sintomi. La produzione su scala e gli standard di qualità restano il collo di bottiglia principale.

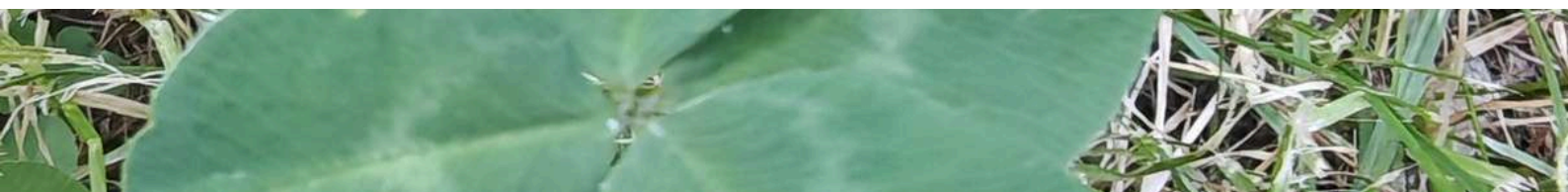
7

Vaccini a mRNA personalizzati contro il cancro*Trasformare le cellule del tumore in una terapia su misura.*

Anziché attaccare il cancro direttamente, questi vaccini addestrano il sistema immunitario a riconoscerlo. Dal tumore del paziente si sequenziano le mutazioni per identificare gli antigeni che marcano le cellule malate; su quel profilo si sintetizza un vaccino a mRNA che prepara l'organismo a rispondere. L'infrastruttura mRNA cresciuta durante la pandemia e il crollo dei costi di sequenziamento hanno reso praticabile questo livello di personalizzazione. In uno studio sul melanoma ad alto rischio, la combinazione con l'immunoterapia pembrolizumab ha ridotto del 49% il rischio di recidiva o morte; nel tumore del pancreas, un trial al Memorial Sloan Kettering ha registrato una sopravvivenza del 90% tra i pazienti responder. A marzo 2026 il National Cancer Institute statunitense ha annunciato 200 milioni di dollari per ulteriori sperimentazioni.

Per le imprese conta perché...

Il modello industriale si ribalta: dal produrre milioni di dosi identiche al fabbricarne migliaia individualizzate. La sfida è l'accesso — con trattamenti iniziali oltre i 100.000 \$ a paziente, il rischio è che la medicina di precisione diventi un privilegio anziché uno standard.



8

Simulazione quantistica per la scoperta di farmaci*Mappare i candidati farmaci atomo per atomo.*

Prevedere come una molecola si legherà al bersaglio ha sempre richiesto semplificazioni, e circa nove candidati farmaci su dieci falliscono nei trial. La simulazione quantistica modella il comportamento molecolare direttamente, con gli stessi principi fisici che governano l'interazione tra atomi, offrendo una fedeltà che il calcolo classico non raggiunge. I progressi nella correzione degli errori e le architetture ibride quantistico-classiche l'hanno resa compatibile con i flussi di lavoro esistenti. Nel 2025 IBM e Moderna hanno completato la più grande simulazione di folding proteico e mRNA mai eseguita su un computer quantistico; in Francia le start-up Pasqal e Qubit Pharmaceuticals lavorano su computer ad atomi neutri con il sostegno del Wellcome Trust.

Per le imprese conta perché...

Cambia ciò che vale la pena tentare: malattie prima considerate "non aggredibili" e bersagli troppo complessi diventano affrontabili. Particolarmente rilevante per le patologie rare, il segmento a più rapida crescita nella scoperta farmaci abilitata dal quantum.

Intelligenza artificiale e sicurezza digitale

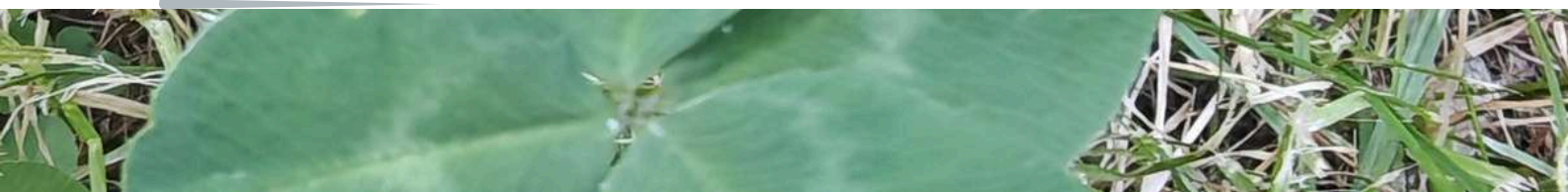
9

World models*Un'IA capace di ragionare e agire in tre dimensioni.*

I grandi modelli linguistici imparano dalle descrizioni umane del mondo, non dall'esperienza diretta della realtà fisica: chiedendo loro di ragionare su una situazione fisica inconsueta, i limiti emergono in fretta. I world models imparano invece come si comporta il mondo a partire dai dati — video, sensori di profondità, pressione, motion capture — comprimendoli in un unico spazio rappresentativo condiviso. È l'intuizione alla base della Joint Embedding Predictive Architecture di Yann LeCun (2022). La piattaforma Cosmos di NVIDIA, lanciata nel 2025 e addestrata su 20 milioni di ore di dati del mondo fisico, è il primo grande dispiegamento di queste idee; nel 2026 ricercatori di Stanford hanno mostrato come integrarli nella modellazione climatica.

Per le imprese conta perché...

I primi impatti riguarderanno settori che già generano dati in continuo — manifattura e logistica — dove il modello impara dall'operatività mentre questa avviene. Il rischio: modelli internamente coerenti ma sbagliati, con "punti ciechi" difficili da individuare al passaggio dal laboratorio al mondo reale.



10

Crittografia basata su reticoli*Proteggere i dati di oggi dai computer di domani.*

Esiste una strategia chiamata "harvest-now, decrypt-later": raccogliere oggi traffico cifrato in attesa che i computer quantistici siano abbastanza potenti da decifrarlo. La crittografia a reticoli risponde nascondendo i dati in strutture geometriche multidimensionali con "rumore" aggiunto ad arte, rendendo la soluzione corretta indistinguibile da innumerevoli alternative plausibili, anche per macchine quantistiche. Nel 2024 il NIST ha finalizzato i propri standard scegliendo algoritmi a reticoli come fondamento; ISO ed ETSI si sono allineati. L'UE ha designato il 2026 come anno di avvio della migrazione per i sistemi pubblici, la NSA richiede algoritmi quantum-safe entro gennaio 2027 e Google punta a completare la transizione entro il 2029.

Per le imprese conta perché...

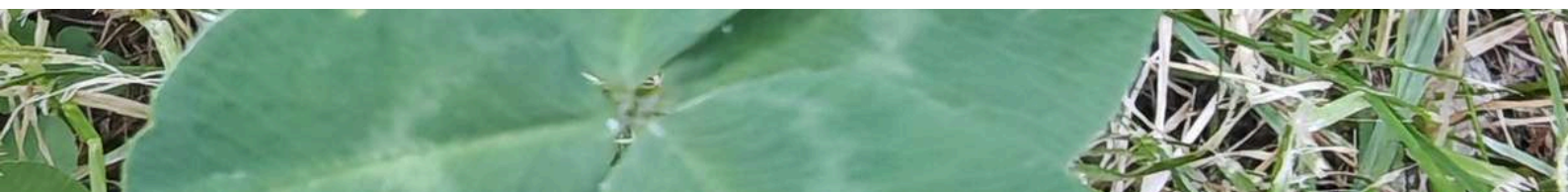
Le stesse proprietà abilitano la crittografia completamente omomorfica: calcolare su dati cifrati senza mai esporli. Per settori come sanità e finanza — con violazioni che costano fino a 4,44 milioni di dollari — significa condividere e analizzare dati sensibili restando protetti dalla decifratura futura.

Due tensioni decideranno se queste tecnologie arriveranno bene

Al di là delle singole innovazioni, il report individua uno spostamento di fondo: la scoperta si muove dal laboratorio al modello, e il valore migra da ciò che si produce in serie a ciò che si produce nel punto d'uso. Sotto entrambi i movimenti agiscono due variabili decisive.

Fiducia

Diverse tecnologie chiedono a pubblico, regolatori e clinici di accettare soluzioni senza precedenti: una terapia costruita su una sola persona non si valuta con i disegni sperimentali pensati per grandi popolazioni; una proteina prodotta da un microrganismo ingegnerizzato chiede fiducia verso un processo invisibile. La fiducia non è una variabile secondaria: è una preconditione da costruire deliberatamente



Accesso

Lasciati a sé stessi, i benefici si concentrano dove ci sono già le risorse per coglierli. Le terapie personalizzate rischiano di restare confinate ai sistemi sanitari più ricchi; la transizione della fermentazione di precisione pesa sulle regioni agricole; la flessibilità di rete premia chi ha auto elettrica e batteria domestica. Nessun esito è inevitabile — ma ognuno è l'impostazione predefinita in assenza di scelte politiche e progettuali diverse.



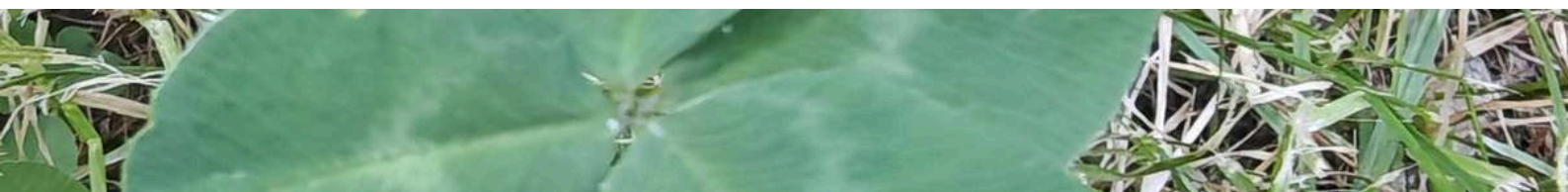
Le decisioni strategiche sulla tecnologia si stanno ridistribuendo su una platea di attori molto più ampia di quella storicamente coinvolta: un ente locale che appalta una flotta decide anche chi beneficerà della flessibilità di rete; un'azienda sanitaria che valuta se produrre internamente una terapia decide anche quali pazienti la riceveranno. Ciò che queste tecnologie possono offrire, e cosa serve per offrirlo bene, è oggi visibile.

Consulenza e Risorse

Fonte. Elaborazione originale di Consulenza e Risorse a partire dal report "Top 10 Emerging Technologies of 2026" (World Economic Forum, in collaborazione con Frontiers, giugno 2026). Gli outlook strategici del report sono sviluppati con la Dubai Future Foundation. Testo redatto in forma autonoma; i marchi e i contenuti originali appartengono ai rispettivi titolari.

*'Non possiamo prevedere il futuro, ma
possiamo inventarlo.'*

Peter Drucker



Investire con metodo : quando l'efficienza energetica diventa leva di competitività

Non basta scegliere la tecnologia giusta. Il valore di un investimento industriale si costruisce prima, nella fase di preparazione e pianificazione — dove l'efficientamento energetico smette di essere un costo da tagliare e diventa uno strumento di marginalità.

C'è un errore che ricorre in molti progetti di investimento: partire dalla macchina, dal fornitore o dall'incentivo, e solo dopo chiedersi che impatto avranno sul processo produttivo. È l'ordine inverso a quello che genera valore. Un investimento ben fatto nasce da una domanda posta prima dell'acquisto — **che cosa vogliamo ottenere, e come lo misureremo** — e da una pianificazione che tiene insieme tecnologia, energia e finanza.

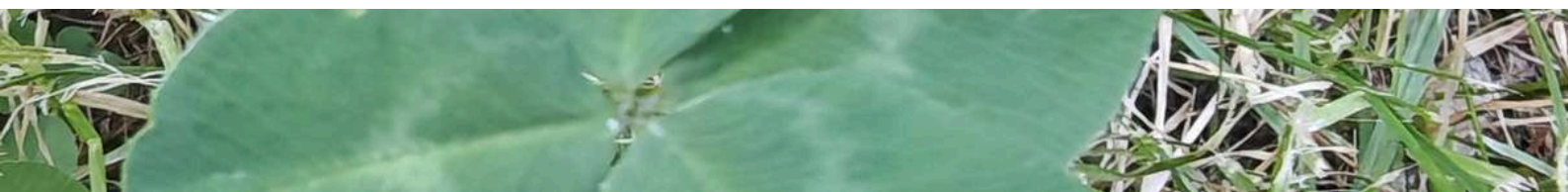
In questa fase, il tema dell'efficientamento energetico ha assunto un peso nuovo. Non più solo perché riduce la bolletta, ma perché è diventato uno dei modi più concreti per intervenire sull'intero ciclo produttivo: ottimizzare i consumi significa, quasi sempre, rendere più stabili i processi, ridurre gli sprechi e le fermate, allungare la vita degli asset e liberare marginalità che prima si disperdevano in inefficienze invisibili.

La pianificazione viene prima della tecnologia

Ogni euro investito senza una fase preparatoria solida è un euro esposto al rischio. Prima di selezionare una soluzione occorre fotografare lo stato attuale, definire gli obiettivi in termini misurabili e costruire lo scenario economico-finanziario dell'operazione. È qui che si decide se un progetto sarà sostenibile — non nel momento in cui si firma l'ordine, ma nel momento in cui si imposta l'analisi.

Una pianificazione corretta permette anche di dialogare con gli incentivi in modo opportunistico e non forzato: il credito d'imposta, gli strumenti del Piano Transizione 5.0, la finanza agevolata diventano tasselli di un disegno già coerente, non la giustificazione dell'investimento stesso.

L'efficienza energetica non si misura solo in kWh risparmiati, ma in processi più governati e marginalità recuperate.



Efficientamento energetico: molto più della bolletta

Ridurre i consumi è il punto di partenza, non l'obiettivo finale. L'intervento energetico più utile è quello che entra nel merito dei **processi produttivi**: rende più efficienti le linee, aumenta la resa dei singoli macchinari e restituisce all'impresa dati puntuali su dove e quando l'energia viene realmente consumata.

Il vero salto di qualità arriva con **il monitoraggio e la gestione** — a livello sia di singolo macchinario sia dell'intero impianto. Misurare in continuo consente di individuare anomalie, pianificare la manutenzione, correlare consumi e produttività e prendere decisioni su basi oggettive. Da qui nasce la marginalità: un processo che si controlla è un processo che si migliora, e ogni miglioramento incrementale si traduce in costo unitario più basso e in un prodotto più competitivo.

Dai casi concreti: OHISSA e Felsineo Group

Non parliamo di teoria. Sono i progetti realizzati sul campo a mostrare come questo metodo produca risultati. Due esempi, per settori e dimensioni diverse, raccontano lo stesso approccio.

CASO · OHISSA

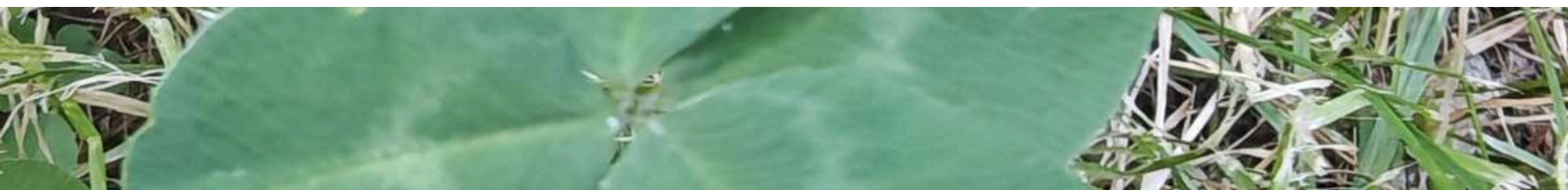
Dall'assessment al processo

Per OHISSA il lavoro è partito da una lettura puntuale dei consumi e dei flussi produttivi, per identificare gli interventi con il miglior rapporto tra investimento, risparmio energetico e impatto sull'efficienza di processo. L'obiettivo non era solo consumare meno, ma produrre meglio — con macchinari monitorati e prestazioni misurabili nel tempo.

CASO · FELSINEO GROUP

Efficienza e marginalità

Con Felsineo Group l'efficientamento energetico è stato affrontato come leva industriale: interventi calibrati sui processi, con attenzione al monitoraggio dell'intero impianto e alla gestione dei singoli reparti. Il risultato ricercato è una produzione più stabile ed efficiente, capace di sostenere le marginalità e di reggere l'investimento nel tempo.



In entrambi i casi il filo conduttore è lo stesso:



partire dai dati, legare energia e processo, e costruire un investimento che si ripaga con l'efficienza, non solo con l'incentivo.

Un team verticale, dall'idea alla finanza

Un progetto di questo tipo non si affronta con una competenza sola. CeR lavora con **team di professionisti verticali** che accompagnano l'impresa lungo l'intero percorso, con una regia unica che tiene insieme le diverse discipline — tecnica, energetica, fiscale e finanziaria.

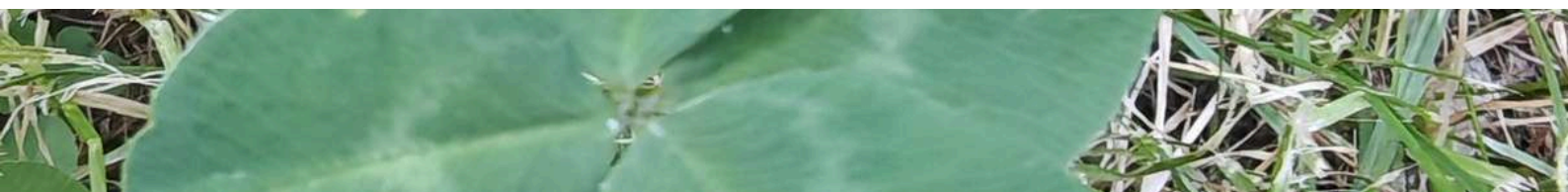
1. **Pre-fattibilità** — si valuta la sostenibilità dell'idea prima di impegnare risorse: obiettivi, vincoli, ordini di grandezza e prime ipotesi di intervento.
2. **Assessment** — analisi puntuale di consumi, processi e macchinari: la fotografia oggettiva su cui si costruiscono le scelte successive.
3. **Scelta di fornitori e soluzioni** — selezione delle tecnologie e dei partner ottimali, in modo indipendente e orientato al risultato di processo, non al singolo prodotto.
4. **Finanza per l'investimento** — costruzione della struttura economico-finanziaria — incentivi, credito d'imposta, finanza agevolata e ordinaria — per rendere l'operazione realmente sostenibile.

Il metodo prima del prodotto

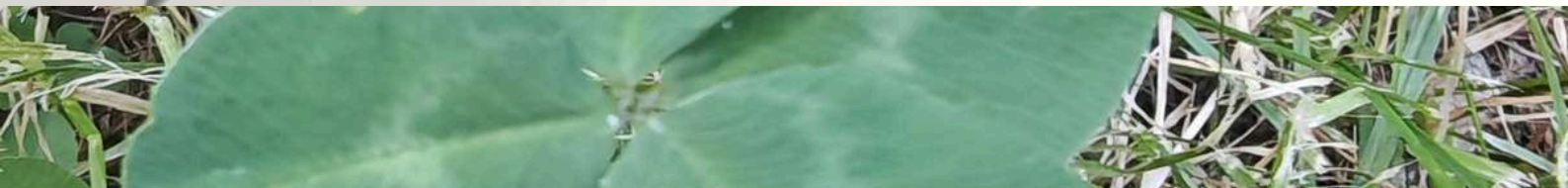
CeR: l'efficienza energetica diventa il tuo vantaggio competitivo.

L'efficienza energetica dà il meglio quando è pensata come parte di una strategia di investimento, non come intervento isolato. Preparazione, pianificazione e un team capace di seguire l'impresa dalla pre-fattibilità alla finanza sono ciò che trasforma un costo in un vantaggio competitivo duraturo. È questo il valore che CeR mette al servizio delle imprese che vogliono investire con metodo.

Luigi Jovacchini - CIO di Consulenza e Risorse



**CeR trasforma l'efficienza energetica nel tuo
vantaggio competitivo.**



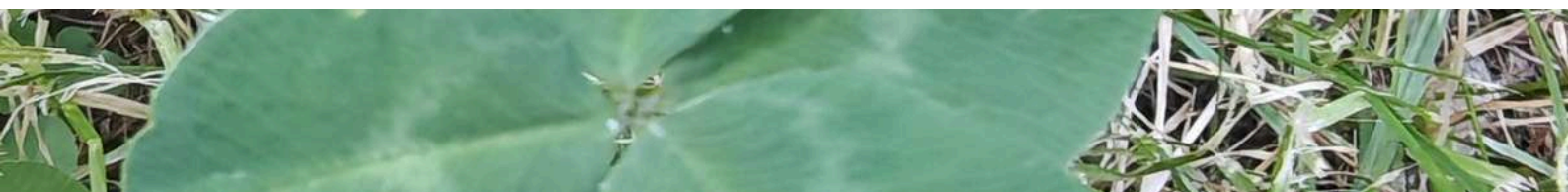
Quando la sostenibilità si fa arte

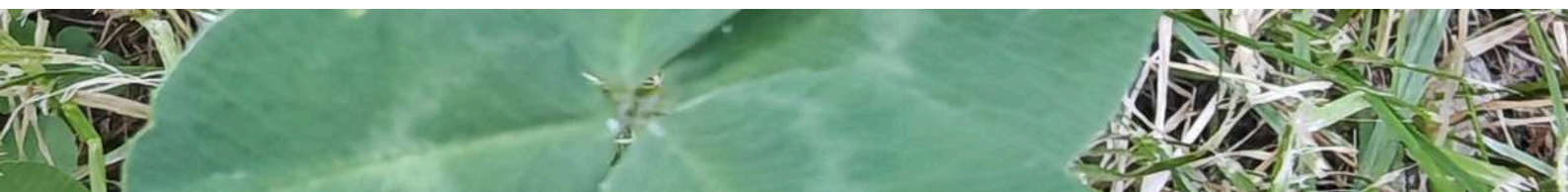
Alle volte è proprio quando meno te lo aspetti che ti capita di incontrare persone che riescono, dal loro piccolo angolo di mondo, a fare la differenza e a ridare a oggetti, che a un occhio poco attento hanno esaurito la loro vita, un nuovo modo di essere e di esistere . Marco Cesandri nasce fabbro-artigiano ma, tra il ferro e la ruggine, tra un cancello e una pedana, scopre che la sua passione non è produrre ma creare e così, con ingranaggi, chiavi, viti, lattine, molle, bidoni e bulloni Marco crea emozioni.

Ciò che nasce dalle sue mani sono vere e proprie opere d'arte. La sua capacità di vedere in un vecchio pezzo di metallo non uno scarto ma una pinna, una ruota, un cappello o una gamba danno vita a oggetti che in qualche modo ti catturano e che di sicuro non passano inosservati.



Con le sue creazioni Marco apre nel piccolo borgo di Genga (Fabriano – Marche) un atelier espositivo ma i suoi oggetti, oltre che ispirare mostre, girano l'Italia e può capitare di incontrarli a Roma, Milano, Vicenza e chissà dove altro.





ESG LA NUOVA FASE

Meno Burocrazia, più strategia. Cosa cambia per le PMI

Dalla semplificazione degli obblighi europei ai nuovi standard: per le PMI la sostenibilità non scompare, ma cambia natura.

Per molto tempo, ESG nelle piccole imprese è stato sinonimo di adempimenti, richieste da parte dei clienti, questionari per gli Istituti di credito e una quantità di documenti da produrre. Oggi la sostenibilità affronta una fase più concentrata sulla capacità delle aziende di dimostrare come vengono gestiti i rischi ambientali e sociali con processi affidabili e trasparenza di governance.

È una conseguenza della revisione della normativa europea del 2026.

La normativa OMNIBUS I ha modificato il perimetro delle aziende obbligate a sottostare alla Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), limitandolo alle aziende con più di 1.000 dipendenti e 450 mln di ricavi annui.

Gli obblighi di rendicontazione per le Pmi sono quindi ridotti, ma non cambia la domanda di sostenibilità. La fine degli obblighi di rendicontazione per le Pmi non significa che termini l'obbligo della domanda ESG.

Una PMI, quindi, può non essere più soggetta agli obblighi ESG in modo diretto, ma ricevere ancora richieste vincolanti da clienti o fornitori di grandi dimensioni, da banche o altri potenziali interessati.

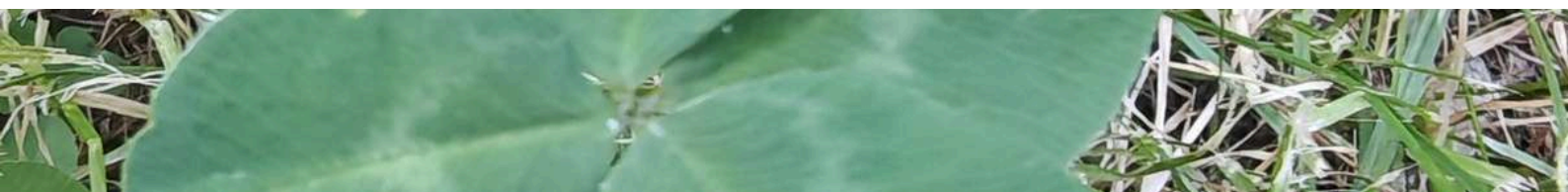
La Ue cerca di rendere queste richieste più proporzionate.

Il 3 luglio la commissione europea ha adottato gli ESRS revisionati, che riducono di oltre il 60% gli indicatori obbligatori e di oltre il 70% il numero complessivo dei punti che indicano la compliance ESG.

Secondo l'Ue verrebbero così diminuiti del 30% e oltre, i costi di rendicontazione per le imprese interessate.

E' stato inoltre promulgato un principio volontario per le imprese più piccole strettamente collegato allo standard VSME (Voluntary Sustainability Reporting Standard for non-listed SMEs) elaborato da EFRAG.

Le Pmi, quindi, devono creare un dialogo normativo/informativo con i mercati di riferimento.



Il VSEM come “passaporto ESG” per le PMI

I sistemi di rendicontazione delle PMI risulteranno più snelli in riferimento a quelli di una multinazionale.

Le PMI potranno usare un sistema proporzionato di informazioni ESG secondo uno standard riconoscibile.

Questo consentirà di rispondere in modo puntuale alla filiera nella quale si opera e unificare le informazioni per banche, assicurazioni, clienti, investitori e altri protagonisti strategici del business.

Per una PMI la **strategia** diviene quella di dare maggiore peso ad un **sistema minimo di misurazione della sostenibilità**, anziché impegnarsi in un complesso bilancio ESG.

Dati relativi a: Energia consumata, Emissioni, Rifiuti, Consumi idrici, Sicurezza sul lavoro, Turnover, Politiche del personale, Diversità, Rapporti con i fornitori, Etica, Compliance e Governance sono già presenti in azienda, ma vanno raccolti tra Amministrazione, Produzione, H.R., controllo qualità acquisti e Direzione.

È qui che emerge un nuovo spazio per la consulenza.



Dalla Consulenza ESG alla consulenza Organizzativa

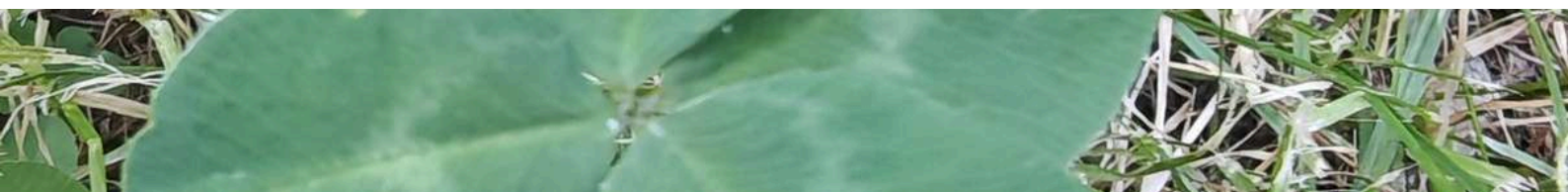
Fino ad oggi l'ESG ha generato richieste consulenziali per rendicontazione, certificazioni, Carbon footprint e reporting.

Si apre un nuovo orizzonte di consulenza per l'organizzazione.

Occorre creare un sistema gestionale coerente con la raccolta di tutte le informazioni utili e che oggi risultano disperse nei vari settori aziendali.

Siamo in un campo multidisciplinare che coinvolge: consulente del lavoro, commercialista, responsabile finanziario, controllo qualità, H.R. tecnici ambientali e Direzione aziendale.

Il consulente dovrà quindi supportare l'impresa per comprendere di quali informazioni dispone, dare priorità in termini di rilevanza e, attraverso lo strumento 5 W & 1 H, stabilire come utilizzarle al meglio nella gestione globale d'azienda.



Si dovranno tradurre rischi e opportunità in strategie, in tattiche ed operatività concrete, utilizzando anche le risorse finanziarie messe a disposizione dall'Europa attraverso i Fondi finanziati e la finanza agevolata.

Per una piccola impresa, **la sostenibilità diventa valore solo se diventa un pensiero quotidiano di vita aziendale.**

In questo senso, la presenza organizzata di un consulente strategico e operativo, permetterà alle imprese di organizzare i dati già presenti in azienda e la possibilità di creare qualcosa di concreto per attuare azioni utili e reali, per ridurre i rischi ed aumentare le opportunità che si trasformeranno in maggiori occasioni di business, in un mercato di clienti sempre più attenti a queste tematiche.

Il fattore umano: far entrare la sostenibilità in azienda in modo reale

È ormai chiaro che la sostenibilità combina una serie di competenze e professionalità in modalità multidisciplinare.

Il logico e corretto passaggio successivo diviene quindi quello di creare una consapevolezza professionale dei collaboratori, per creare una Sustainability Chain integrata ed efficiente nei processi produttivi e gestionali d'azienda.

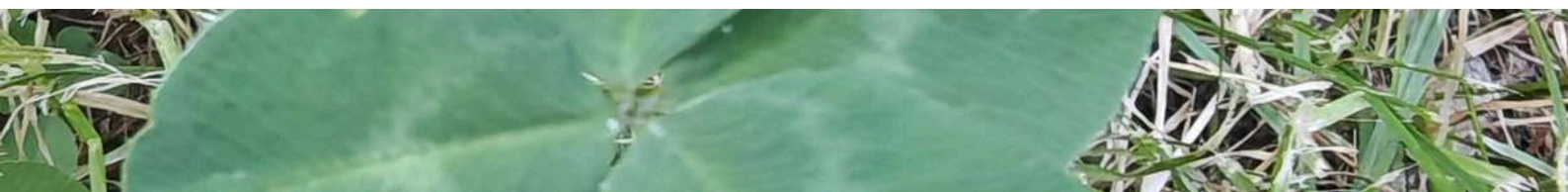
La sostenibilità non è una funzione verticale e specialistica, ma piuttosto un insieme strutturato e fluido di informazioni funzionali alla compliance, ai controlli e alla visibilità di mercato.

La visibilità di mercato diventa quindi un obiettivo fondamentale: una coerenza operativa, che non sia un mero dichiarare il Green washing, senza un supporto di informazioni verificabili, porterà ad una maggiore reputazione aziendale da offrire, per garantire il mercato, gli Istituti di Credito o chiunque voglia approcciare, per qualsivoglia ragione, l'impresa.

Meglio pochi obiettivi misurabili che decina di slogan generici.



L'ESG si trasforma quindi **da obbligo in opportunità** di presenza e penetrazione di mercato, anche se non obbligatoria.



La direttiva Omnibus riduce il numero di imprese direttamente interessate dalla CSRD e limita il trasferimento degli oneri sulle imprese più piccole.

Il mercato però non si ferma alla normativa.

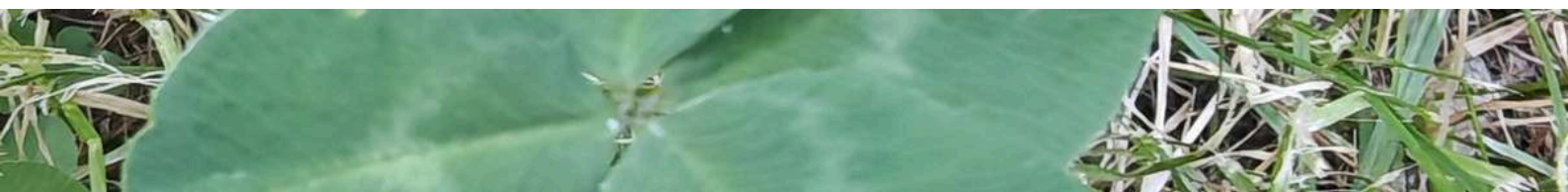
Le grandi imprese continueranno a chiedere informazioni sulle filiere di produzione.

Così come banche e potenziali investitori continueranno a valutare i rischi.

I clienti infine hanno ormai affinato un'attenzione sui comportamenti aziendali green.

Siamo di fronte al passaggio dell'ESG da obbligo documentale a infrastruttura gestionale; una grossa opportunità da cogliere e sulla quale vale la pena di decidere strategie di investimento, correlate anche dalle possibilità di accedere alla finanza agevolata per l'implementazione aziendale.

Web SSA - Strategic Services Agency - partner CeR



Il 1° gennaio 2028 la CO₂ entra in bolletta

ETS2: chi paga, quanto, e perché la finestra per prepararsi è già aperta

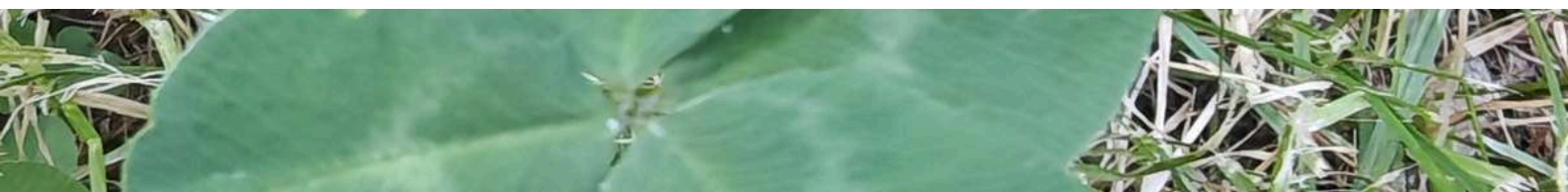


Gennaio 2028: nella bolletta del gas compare una voce che oggi non esiste. Non è una nuova accisa né un ritocco del fornitore: è il prezzo della CO₂ emessa bruciando metano, gasolio, benzina o GPL. Si chiama **ETS2**, è già diritto europeo vigente e ha una data certa. Per una PMI manifatturiera parliamo di un ordine di grandezza fra 50.000 e 120.000 euro l'anno. La differenza fra chi lo subirà e chi lo avrà anticipato si gioca nei prossimi ventiquattro mesi.

Il carbonio ha già un prezzo. Da vent'anni.

Il sistema ETS (Emissions Trading System) funziona dal 2005 con una logica semplice: l'Europa fissa un tetto alle emissioni dei settori regolati (il cap), lo traduce in un numero finito di "quote" (una quota, una tonnellata di CO₂) e obbliga chi emette a restituirne ogni anno tante quante sono le emissioni verificate. Il **tetto** scende ogni anno di una percentuale fissa: le quote diventano più scarse e il prezzo lo fa il mercato. L'ETS1 copre oggi circa un terzo delle emissioni europee, cioè industria pesante, termoelettrico, aviazione e, dal 2024, trasporto marittimo, e la quota vale intorno agli **83 €/t**, con un consenso di mercato che la porta sopra i 100 €/t entro il 2030.

Il punto decisivo, però, non è il prezzo: è **chi le quote deve comprarle davvero**. Aviazione, marittimo e generazione termoelettrica le acquistano ormai integralmente all'asta. L'industria manifatturiera energivora, invece, ne riceve ancora la gran parte a titolo gratuito: è la protezione europea contro la delocalizzazione. Ma quella protezione ha una scadenza già scritta in normativa: con l'entrata a regime del CBAM le quote gratuite si riducono progressivamente dal 2026 e si azzerano nel 2034.



In pratica. Un impianto che emette 100.000 tCO₂ l'anno e oggi ne copre il 90% con quote gratuite spende circa 0,8 milioni di euro l'anno. Nel 2034, senza allocazione gratuita e a 110 €/t, ne spenderà 11: oltre dieci volte tanto, a parità di produzione.

E questo riguarda chi nell'ETS è già dentro. L'ETS2 riguarda tutti gli altri.

ETS2: il carbonio esce dalle ciminiere ed entra nelle caldaie

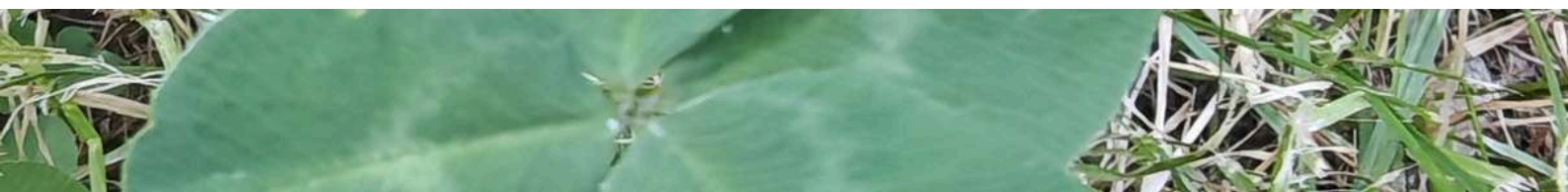
L'ETS2, introdotto dalla Direttiva (UE) 2023/959, è un mercato **separato e parallelo** che copre ciò che l'ETS1 aveva lasciato fuori: la combustione di carburanti e combustibili in **edilizia, trasporto stradale e piccola industria**, cioè tutte le aziende sotto la soglia dei 20 MW termici che finora non hanno mai avuto a che fare con le quote. Il perimetro vale circa 1 miliardo di tonnellate l'anno e dovrà scendere del 42% al 2030 rispetto al 2005: una traiettoria più ripida di quella dell'ETS1.

Il punto che genera più equivoci è **chi paga**. Formalmente non l'utente finale, ma il fornitore di combustibile a monte: circa 11.400 soggetti obbligati in Europa. Il costo però viaggia lungo la filiera e arriva al metro cubo e al litro: nessuna impresa dovrà aprire un conto quote, se lo ritroverà nel prezzo.

Il calendario è stato ricalibrato di recente: con la revisione della Legge europea sul clima adottata il **5 marzo 2026** l'avvio è slittato di un anno. Monitoraggio delle emissioni già dal 2025, verifica di enti terzi dal 2026, aste dal 2027 e **obbligo di restituzione delle quote dal 1° gennaio 2028**. Esiste un meccanismo di contenimento: se il prezzo supera i 45 €/t in valuta 2020 (circa 58 €/t correnti al 2028) la riserva di stabilità immette quote aggiuntive. Ma è un ammortizzatore, **non è un tetto al prezzo**. Le stime per il 2030 vanno da 68 €/t negli scenari prudenti ai 149 €/t di BloombergNEF, fino a 200 €/t nelle letture più aggressive. Il Fondo sociale per il clima porterà all'Italia circa 7 miliardi fra 2026 e 2032: meno del 5% del costo stimato per il Paese, che le analisi collocano fra 15 e 30 miliardi l'anno.

I numeri, in concreto

Il primo caso è una **famiglia tipo**: un appartamento riscaldato a metano, con un consumo di 1.100 Smc l'anno fra riscaldamento, acqua calda e cottura, e un'auto a benzina che percorre 12.000 km. Il secondo è una **PMI manifatturiera** che oggi resta fuori dall'ETS1 perché sotto la



soglia dei 20 MW termici: 400.000 Smc di gas naturale l'anno, pari a circa 4,2 GWh di fabbisogno termico di processo, più tre furgoni diesel da 30.000 km ciascuno.

Considerando tre possibili scenari di prezzo della quota ETS2 (50, 100 e 150 €/tCO₂) e applicando i fattori di emissione dei rispettivi combustibili[1], otteniamo i seguenti impatti.

FAMIGLIA TIPO	Emissioni	50 €/t	100 €/t	150 €/t
Riscaldamento e cottura a gas	2,2 tCO ₂	109 €	217 €	326 €
Auto a benzina	1,8 tCO ₂	90 €	181 €	271 €
Totale annuo (IVA esclusa)	4,0 tCO₂	199 €	398 €	597 €

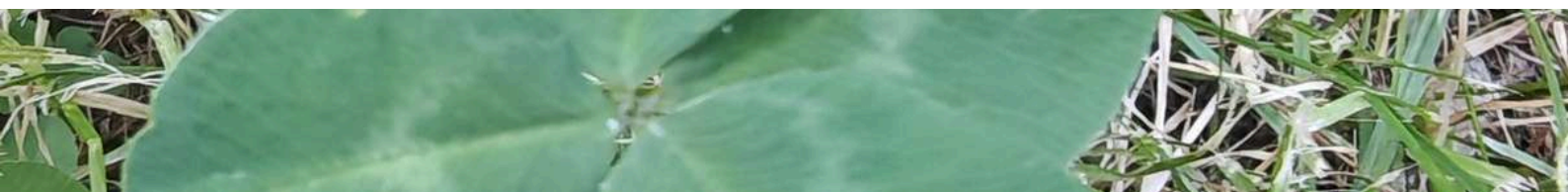
PMI MANIFATTURIERA	Emissioni	50 €/t	100 €/t	150 €/t
Gas naturale di processo	790 tCO ₂	39.500 €	79.000 €	118.600 €
Flotta leggera diesel	21 tCO ₂	1.100 €	2.100 €	3.200 €
Totale annuo (IVA esclusa)	811 tCO₂	40.600 €	81.100 €	121.800 €
Incidenza sulla spesa gas attuale	n.d.	+10%	+21%	+31%

Tradotto: a 100 €/t l'ETS2 vale **circa 20 centesimi al metro cubo di gas** (≈19 €/MWh, oltre un quarto del prezzo PSV di questi giorni) e **26 centesimi al litro di gasolio** al netto dell'IVA: un aumento strutturale del costo di ogni unità di combustibile fossile che entra in stabilimento.

La domanda giusta non è "quanto mi costa", ma "come esco dall'esposizione"

L'ETS2 non è una tassa da subire: è un prezzo che rende conveniente ciò che fino a ieri aveva un payback troppo lungo. Le leve sono note, ma il calcolo di convenienza cambia radicalmente aggiungendo un costo-carbonio da 100 €/t:

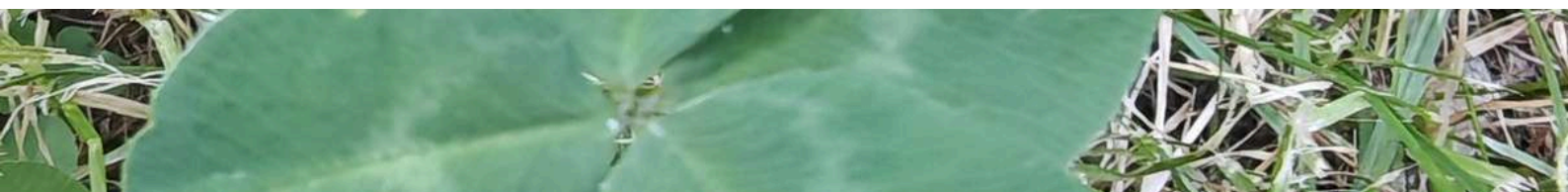
- **Efficienza energetica.** La leva a payback più breve, e quasi mai sfruttata fino in fondo. Sulla PMI dell'esempio, -15% di consumi termici (recuperi di calore, coibentazioni, regolazione) valgono ~57.000 € di gas evitato più 11.900 € di quote non acquistate, ogni anno.
- **Biometano e gas rinnovabili.** Nel perimetro ETS2 la biomassa certificata sostenibile ha fattore di emissione zero: il premio verde del biometano si comprime di ~20 €/MWh. Contratti che oggi non stanno in piedi, al 2028 potrebbero starci.
- **Elettificazione del calore.** Pompe di calore industriali, forni e caldaie elettriche spostano il consumo dall'ETS2 all'ETS1, dove il carbonio è già nel prezzo: con un COP di 3 il costo-carbonio per unità di calore crolla.
- **Fotovoltaico e accumulo.** Non toccano l'ETS2, ma aggrediscono la CO₂ già dentro il prezzo elettrico (~29 €/MWh, in crescita); l'accumulo alza l'autoconsumo, vera variabile del ritorno.
- **Flotta e logistica.** A 100 €/t la sola CO₂ pesa 26 c/l sul gasolio: elettrico, bio-GNL e HVO cambiano di segno nei TCO che oggi si chiudono in pareggio.
- **Contratti di fornitura.** Verificare come i contratti pluriennali firmati oggi trattano il pass-through dell'ETS2 dopo il 2028: è il costo più facile da subire e il più semplice da negoziare adesso.



Il punto

Il 2028 sembra lontano. Non lo è: un intervento di efficienza si progetta e realizza in dodici-diciotto mesi, un contratto di biometano si negozia in sei, un fotovoltaico con accumulo passa da autorizzazioni e connessione. Chi arriverà al 1° gennaio 2028 con il profilo di consumo già mappato e le prime leve attivate avrà trasformato un costo regolatorio imposto in un vantaggio competitivo su chi ha aspettato. Il primo passo non richiede investimenti: una fotografia quantitativa dell'esposizione, cioè quante tonnellate di CO₂ genera oggi l'azienda nei perimetri ETS2, quanto valgono nei tre scenari e quale combinazione di leve rende di più. È esattamente il lavoro da cui partiamo.

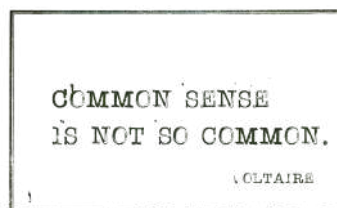
Promethis Advisory - Advisory strategico e finanziario per la transizione energetica - partner CeR



Quando moderno e passato si incontrano. Cambiamenti.

In che modo il concetto moderno di Economia Circolare si ispira alle pratiche di riparazione e riutilizzo del passato? Quali sono i principali ostacoli oggi e quali cambiamenti stanno avvenendo?

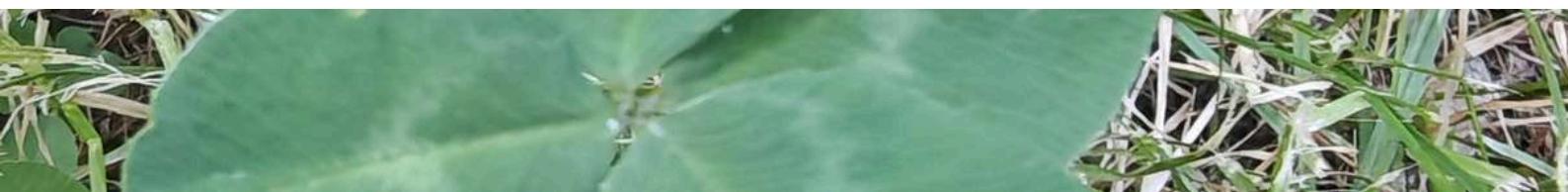
L'Economia Circolare moderna, per molti versi, non è altro che **il buon senso dei nostri nonni, industrializzato e supportato dalla tecnologia.**



Un tempo si riparava per necessità economica e scarsità di risorse; oggi lo facciamo (o cerchiamo di farlo) per necessità ambientale e scarsità di materie prime. Il principio di fondo è identico: **estrarre il massimo valore possibile da un oggetto, il più a lungo possibile, riducendo a zero lo spreco.**

L'economia circolare prende le vecchie pratiche contadine e artigianali e le evolve in modelli di business moderni, basati su tre pilastri che ricordano molto il passato:

- **dalla proprietà al servizio** (Product-as-a-Service) – nel passato gli strumenti costosi (come la mietitrice nel paese) si condividevano. Oggi le aziende offrono il "noleggio" a lungo termine o il pagamento per l'uso (es. non compri le lampadine, compri la luce; non compri la lavatrice, paghi a lavaggio). Se l'oggetto si rompe, la riparazione è a carico del produttore, che ha tutto l'interesse a crearlo robusto.
- **progettazione per il disassemblaggio** – il falegname del passato costruiva mobili a incastro o con viti, sapendo che un pezzo si sarebbe potuto rompere e sostituire. L'eco-design moderno fa lo stesso: progetta smartphone o elettrodomestici modulari, dove la batteria o lo schermo si smontano in pochi minuti senza distruggere l'oggetto.
- **i mercati del riuso e del "Second Hand"** – il mercato dell'usato e il passaggio di beni di mano in mano sono usciti dalla nicchia della necessità (quando si passavano da fratello a fratello) per diventare un trend globale di consumo (basti pensare a piattaforme digitali enormi per l'abbigliamento o la tecnologia rigenerata).



Perché è così difficile imitare i nonni?

Se la teoria è lineare, la pratica si scontra con la struttura stessa del nostro sistema economico globale. Siamo stati bravissimi a complicare il mondo e ora ci troviamo ad affrontare ostacoli principali sia economici che culturali.

● **Costa meno ricomprare che riparare** (ostacolo economico)

Questo è il problema principale. Nel secolo scorso, la materia prima costava molto e la manodopera pochissimo: conveniva pagare un artigiano per ore di lavoro pur di salvare un paio di scarpe. Oggi è l'opposto: **le materie prime vergini e l'energia sono (storicamente) costate poco, mentre il lavoro specializzato costa molto**. Se riparare un microonde costa 80€ di manodopera e comprarne uno nuovo ne costa 60€, il consumatore sceglierà il nuovo.

● **Obsolescenza programmata e il design ostile** (ostacolo tecnico)

Molti prodotti moderni sono letteralmente progettati per non essere riparati (scocche incollate e non avvitate, componenti saldati). In più spesso l'hardware funziona ancora perfettamente, ma le app o il sistema operativo non vengono più aggiornati, rendendo l'oggetto inutile.

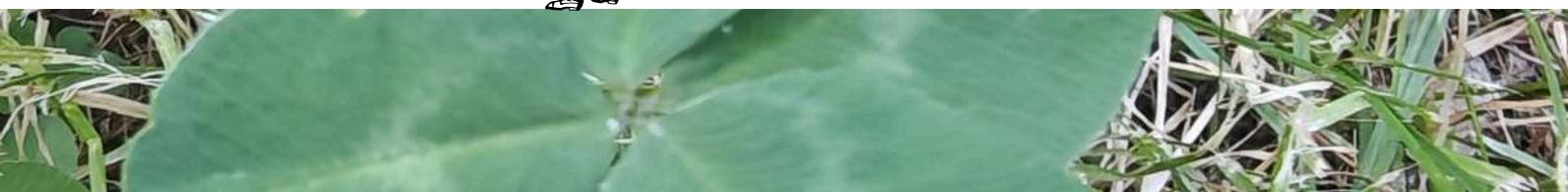
● **Perdita delle competenze e/o dei pezzi di ricambio** (ostacolo logistico)

Abbiamo assistito a una progressiva scomparsa dei riparatori locali: trovare un ciabattino, un sarto o un tecnico radiofonico di quartiere è sempre più difficile. Inoltre, le aziende spesso non rendono disponibili i pezzi di ricambio originali o i manuali tecnici a riparatori indipendenti o ai privati.

● **Il mito del "nuovo" e il fast fashion** (ostacolo culturale)

Siamo immersi in una cultura del consumo lineare ("prendi, usa, getta") alimentata dal marketing. Il cambio dei modelli stagionali (nella moda come negli smartphone) crea il desiderio psicologico di sostituire un oggetto anche se è ancora perfettamente funzionante. Per i nostri nonni, far durare un oggetto era motivo di orgoglio; oggi, spesso, mostrare l'ultimo modello è uno status symbol.

Cambiare si può.



Per abbattere questi ostacoli, non potendo contare solo sulla buona volontà dei singoli, si sta muovendo la legge. In Europa e in vari stati del mondo è entrato in vigore il **Right to Repair** (Diritto alla Riparazione). Dal 2026 si applica ai grandi e piccoli elettrodomestici per la casa (dalla lavatrice all'aspirapolvere), schermi ed elettronica di consumo (TV, monitor,...), smartphone e tablet, infrastrutture IT aziendali e altri macchinari e componenti tipo saldatrici, batterie portatili e industriali.

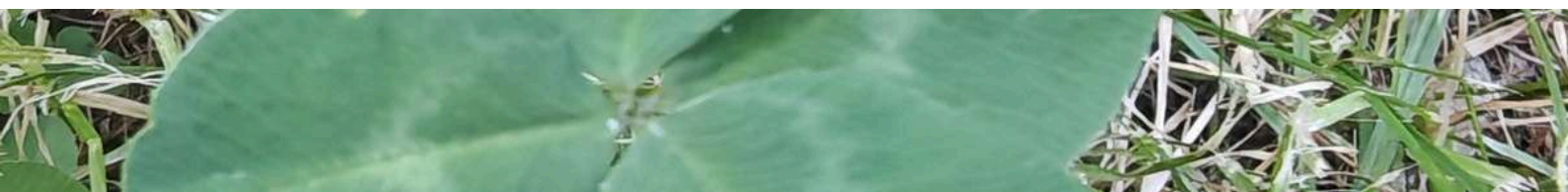
Con le nuove leggi, oltre ad essere prevista l'estensione di un anno della garanzia legale, i produttori sono ora obbligati per legge a progettare prodotti più facili da smontare, a garantire la disponibilità dei pezzi di ricambio per un minimo di 7-10 anni e a fornire i manuali di riparazione anche ai tecnici indipendenti. I produttori sono inoltre obbligati per legge a riparare il bene anche se la garanzia è scaduta, a patto che l'intervento sia tecnicamente possibile. La riparazione deve essere effettuata in tempi ragionevoli e a un prezzo ragionevole e trasparente.

Tra gli obiettivi dell'economia circolare c'è quello di creare un contesto economico in cui riparare torni a essere non solo la scelta più etica, ma anche quella più logica e conveniente per le tasche di tutti, esattamente come lo era un tempo. Con un bonus considerevole anche a livello sociale, riscontrabile nella generazione di una vera e propria **scossa strutturale per il mercato del lavoro**, grazie all'apertura di nuove strade nel settore dei servizi e della manutenzione locale.

Infatti, se la produzione di un elettrodomestico o di uno smartphone spesso avviene fuori dall'Europa, la sua riparazione deve essere fatta sul posto e questo genererà una forte richiesta di tecnici specializzati non delocalizzabili. Ci sarà inoltre richiesta di esperti di "diagnostica circolare" e artigiani digitali capaci di utilizzare la stampa 3D per ricostruire componenti non più in produzione.

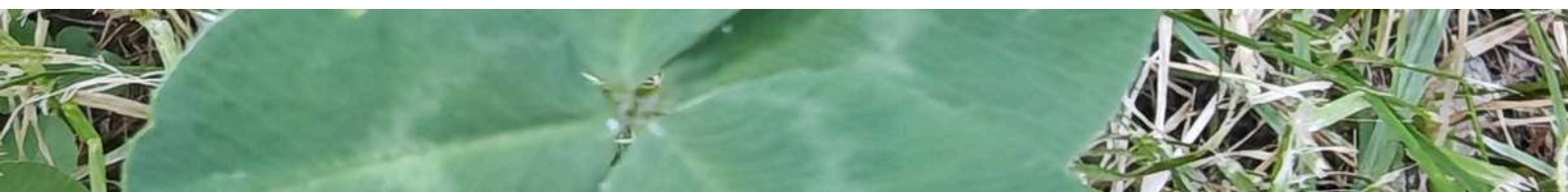
Ingegneri focalizzati sulla riduzione dei costi di produzione a professionisti capaci di progettare prodotti facili da smontare, modulari e con componenti standardizzati saranno tra le figure professionali più richieste, così come il personale dedicato al supporto tecnico post-vendita.

Molte aziende dovranno rivedere i propri modelli di business o dovranno aprire divisioni dedicate esclusivamente al ritiro dell'usato, alla riparazione industriale e alla successiva rivendita. Questo richiederà figure esperte con competenze ibride, figure capaci di unire la manualità artigianale alla programmazione informatica (al *nuovo* riparatore non basterà più il cacciavite, avrà bisogno di competenze avanzate di programmazione, firmware e sblocco software per interfacciarsi con i moderni dispositivi connessi – IoT). Sarà quindi necessario indirizzare una forte attenzione alla formazione professionale per preparare una nuova generazione di tecnici elettronici, informatici e meccatronici.



*'Abbiamo bisogno di sentire il profumo del
passato per dare il giusto valore al presente.'*

Dumitru Novac



Ogni proposta è la ben accetta

Condividere per crescere

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.

Ogni idea, ogni bozza di progetto, ogni lampadina che si accende sono preziose per noi di CeR e prenderemo in attenta considerazione tutto ciò che verrà condiviso.

Le modalità sono sempre le stesse:

chiamaci : 02 4070 2009

scrivici: info@consulenzaerisorse.it

compila il nostro [form](#)

Consulenza è...

...per noi, affiancare il potenziale cliente per la realizzazione della sua idea. Dalla nascita, alla creazione del percorso, fino al reperimento, qualora possibile, di finanza che possa aiutare dal punto di vista economico. La crescita del potenziale cliente si trasforma nella nostra crescita e il suo far bene nel nostro far bene.

Nel fare questo teniamo sempre ben presente questo principio, per noi fondamentale: non può esserci vera crescita senza attenzione nei confronti del sociale e dell'ambiente, a maggior ragione in quest' epoca nella quale innovazione tecnologica e digitale possono, e devono, essere messi al servizio dell'uomo.

Lavoriamo fin dalla nostra nascita con un team di professionisti, specialisti ciascuno nel proprio campo di riferimento. Questo ci consente di essere rapidi ad individuare le necessità del cliente e veloci a dare risposta alle domande.

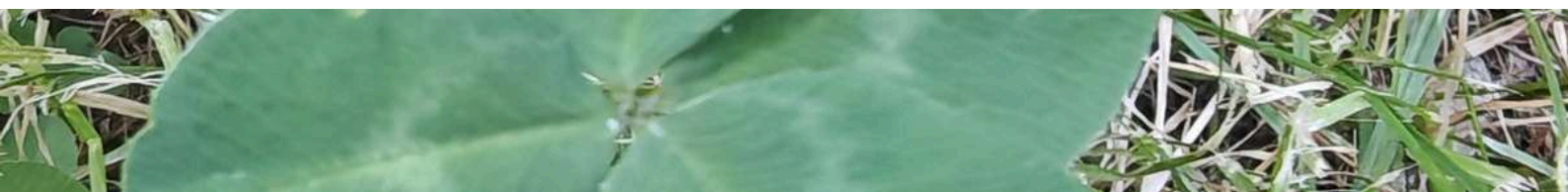
Dacci la possibilità di offrirti una consulenza ed illustrarti il nostro metodo sposandolo con i tuoi obiettivi aziendali.

Le modalità sono sempre le stesse:

chiamaci : 02 4070 2009

scrivici: info@consulenzaerisorse.it

compila il nostro [form](#)





Chi ha partecipato a questo numero

Lucia Tincani
Luigi Jovacchini
Vittoria D'Incecco
Marco Cesandri
Web SSA
Promethis Advisory

CeR Per saperne di più



Il nostro Sito



Il nostro Company Profile



Il nostro Video



CONSULENZA
E RISORSE®