

DIGITAL

..... 14

IL VALORE TRASFORMATIVO DELL'AI
La visione di Microsoft sull'intelligenza artificiale nelle Business Applications.

..... 26

AI FOR PLANET
Come l'intelligenza artificiale aiuta la sostenibilità ambientale.

..... 50

10 PASSI PER DIVENTARE UNA SMART FACTORY
La fabbrica del futuro esiste già: è intelligente, efficiente, produttiva, sostenibile e flessibile.

EDITORIALE

AI FOR FUTURE

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER AFFRONTARE LE NUOVE SFIDE DEL MERCATO



Dopo la macchina a vapore, l'elettricità, il personal computer e internet, l'intelligenza artificiale è destinata ad essere il nuovo paradigma tecnologico dell'economia globale.

Mentre il futuro è davvero promettente, grazie alle continue innovazioni apportate da Microsoft con l'integrazione dell'AI nelle Business Application, il presente dà grandi soddisfazioni alle aziende che l'hanno già adottata.

Secondo un recente studio di Forrester Consulting, l'utilizzo dell'intelligenza artificiale di Microsoft ha portato, nelle aziende intervistate, **un aumento della produttività del 150% e una riduzione dei costi del 7%.**

Se l'impatto economico dell'intelligenza artificiale è così immediatamente rivoluzionario, in EOS Solutions crediamo che il futuro sarà ancora più promettente.

In collaborazione con Microsoft, stiamo sviluppando soluzioni mirate all'impiego dell'intelligenza artificiale nell'automazione dei processi, per potenziare l'efficienza operativa e incrementare la produttività delle aziende.



**ATTILIO
SEMENZATO**

Presidente
EOS Solutions



**GÜNTHER
LOBIS**

Fondatore
EOS Solutions

L'intelligenza artificiale non solo riduce gli errori e le attività ripetitive, ma contribuisce anche a migliorare l'esperienza cliente.

L'analisi predittiva dei dati e l'apprendimento automatico, infatti, offrono servizi personalizzati che accrescono la soddisfazione e la fedeltà dei clienti.

Inoltre, puntiamo a ottimizzare il processo decisionale fornendo ai manager previsioni e scenari basati sui dati, permettendo loro di prendere decisioni strategiche, tempestive e informate.

Crediamo che le piccole e medie imprese italiane possano beneficiare enormemente dall'adozione dell'intelligenza artificiale, prezioso alleato nel tenere il passo con le rapide trasformazioni tecnologiche e affrontare le sfide ambientali e competitive del contesto economico.

EOS Solutions è un partner digitale **"human-first"**, in grado di unire l'innovazione digitale con l'attenzione al benessere delle persone e alla sostenibilità delle attività economiche e soprattutto di guidare le aziende nel processo di trasformazione digitale.



INDICE



eos solutions
A KUMAVISION GROUP COMPANY

Bolzano, dicembre 2023

FEEL DIGITAL

*Pubblicazione non periodica -
informazione aziendale*

Bolzano
Via G. di Vittorio 23
Tel +39 0471 319650

Redazione

a cura del Team Marketing
EOS Solutions

Grafica e impaginazione

Instant Love Srl - Torino

Stampa

Tipo Stampa Srl
Sede operativa: Strada Torino,
79/A - 10024 Moncalieri (TO)



AI IMAGE GENERATOR

Le immagini della copertina e alcune di quelle presenti all'interno, sono state create con il supporto dell'Intelligenza Artificiale.

06

UN ANNO DI SUCCESSI

Premi, riconoscimenti e nuovi importanti risultati. Per EOS Solutions il 2023 si chiude con un attivo di eccellenza.



10

YES, WE APP

EOS Solutions a Directions EMEA 2023. Dove i partner Microsoft condividono il futuro.



FEDRIGONI
XPER



Per stampare **FEEL DIGITAL** abbiamo utilizzato la carta **Fedrigoni X-Per**, completamente biodegradabile e riciclabile.

14

IL VALORE TRASFORMATIVO DELL'AI

La visione di Microsoft sull'intelligenza artificiale nelle Business Applications.

32

ESG IN AZIONE

I nostri passi per un futuro sostenibile.



50

10 PASSI PER DIVENTARE UNA SMART FACTORY

La fabbrica del futuro esiste già: è intelligente, efficiente, produttiva, sostenibile e flessibile, ma soprattutto MES.

18

POWER PREDICTIVE: AI IN AZIONE

Come e perché l'introduzione dell'AI può innovare il business delle imprese.

36

VAIA: COME RINASCE UN TERRITORIO

Dalla tempesta che distrugge alla comunità che ricostruisce.



54

PREDIRE È MEGLIO CHE CURARE

La manutenzione predittiva aiuta le aziende a migliorare le performance produttive.

22

TIPS FOR TALENT

1 video serie, 9 puntate, 2 protagonisti, tanti temi per conoscere l'azienda.

58

TAMINI TRASFORMATORI

Una sales experience sempre più VIVA.



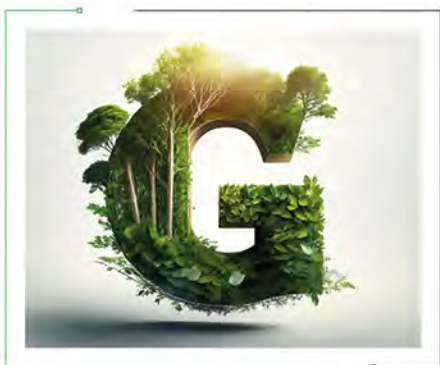
26

AI FOR PLANET: COME L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE AIUTA LA SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE

40

IL SEGRETO DI UNA PMI IN SALUTE?

Una soluzione gestionale a misura di business.



42

ZIPPERLE

La trasformazione digitale dà buoni frutti.



62

MEDIAWATCH 2023

Un anno di EOS Solutions nella mediasfera.



28

COME SARÀ LA CITTÀ DEL FUTURO?

Più smart e meno inquinata. Grazie alle tecnologie Microsoft per uno sviluppo urbano più sostenibile.

46

INCREMENTARE LE VENDITE CON LO SMARKETING

Come una migliore collaborazione tra Sales e Marketing può aumentare la revenue generation.

**TRA CONFERME
E NUOVI
RICONOSCIMENTI,
L'IMPEGNO DI EOS
VINCE LA SFIDA
DELL'ECCELLENZA,
DEL TALENTO E
DELL'INNOVAZIONE.**

+ + +
+ + +
+ + +
+ + +





UN ANNO DI SUCCESSI

Premi, riconoscimenti e nuovi importanti risultati.
Per EOS Solutions il 2023 si chiude con un attivo di eccellenza.

Anche quest'anno EOS si conferma business partner di riferimento per la trasformazione digitale delle PMI italiane.



Per EOS Solutions, quello che sta per chiudersi, è stato un anno intenso e ricco di soddisfazioni.

Dal lancio sul mercato di **EOS Power MES**, il sistema per la digitalizzazione dei processi di fabbrica basato interamente su tecnologia Microsoft, all'apertura della nuova sede a Lecce in sinergia con UniSalento, fino agli sviluppi in ambito AI approfonditi con ospiti d'eccezione in occasione dell'**EOS Customer Day** di Maggio.

Grazie alla costante attività di progettazione e sviluppo di soluzioni innovative per la digitalizzazione dei flussi aziendali e di fabbrica, l'azienda si conferma partner di eccellenza nella trasformazione digitale delle imprese. Un impegno che nel 2023 ha visto importanti riconoscimenti.

Primo tra tutti il **Microsoft Business Applications Inner Circle 2023-2024** che, per i risultati di mercato e l'elevato standard di eccellenza delle soluzioni proposte alle aziende, colloca EOS Solutions ai vertici della rete globale di partner per le Business Applications di Microsoft.

Come parte di questo gruppo esclusivo, EOS avrà l'opportunità di partecipare all'Inner Circle Summit della primavera 2024 e alle riunioni virtuali in programma fino a giugno 2024, per confrontarsi con i senior leader di Microsoft e gli altri partner, conoscere le roadmap e i piani futuri dell'azienda, stabilire solide connessioni a livello dirigenziale e collaborare sulle best practice di Microsoft.

Altro importante risultato è stato raggiunto in occasione del **ConneXion EMEA** che si è svolto tra il 23-24 maggio ad Atene. Dedicato a clienti e partner **LS Retail**, azienda leader nel settore del software per la gestione delle attività commerciali e dell'ospitalità, **ConneXion EMEA** ha lo scopo di ampliare le conoscenze nell'ambito della vendita al dettaglio e creare nuove connessioni. In occasione dell'evento di Atene, LS Retail ha consegnato a EOS Solutions il premio **Platinum Award**, riservato alle aziende che hanno dimostrato una dedizione eccezionale alle soluzioni



LS Retail e che hanno ottenuto un successo di vendite considerevole durante l'anno precedente.

A questi due riconoscimenti, che premiano i successi dell'azienda in un'ottica di prodotti e di mercato, si aggiungono quelli che valorizzano le iniziative di EOS Solutions verso le risorse interne.

In primo luogo, il **Premio Best Workplaces™ Italia 2023** conferma EOS tra le **top 15 aziende per cui lavorare in Italia nel segmento 150-499 collaboratori**. Il riconoscimento, assegnato da **Great Place to Work** e basato sul parere dei collaboratori, celebra l'impegno dell'azienda nella creazione di un ambiente di lavoro inclusivo, positivo e stimolante.

Altro importante risultato è la Menzione Giuria per il progetto **EOS4Women** al **Premio Eccellenza Formazione 2023** organizzato dall'**Associazione Italiana Formatori (AIF)**.

EOS4Women, progetto sviluppato in collaborazione con **Great Place To Work**, rappresenta un importante impegno da parte di EOS Solutions nell'**empowerment femminile** all'interno dell'azienda. La Menzione Giuria, intitolata "**Concretizzare l'inclusione**", riconosce in particolare gli sforzi per creare opportunità di crescita professionale per tutti i collaboratori.

Ciascuno di questi premi ha per l'azienda un significato importante, è il riconoscimento di un miglioramento continuo che si realizza attraverso soluzioni innovative, risultati di eccellenza e relazioni aziendali positive e di valore.

Non sono traguardi quindi, ma tappe significative di un percorso di crescita continua.

Best Workplaces™

150-499 Employees

Great Place To Work®

ITALIA 2023



GIOVANNI MARIGONDA

EOS Solutions Retail Leader - Delivery

*Siamo molto orgogliosi di essere stati nominati **LS Retail Platinum Partner** per il 2023. Questa nomina ci spinge a continuare a investire nella partnership con **LS Retail** e a migliorare i risultati ottenuti nell'anno precedente.*

*Il nostro impegno è quello di fornire ai clienti i prodotti **LS Retail** attraverso la nostra conoscenza del settore retail per migliorare i loro processi.*

*Con il nostro **LS Retail** team di esperti continueremo a supportare i clienti nei loro progetti di implementazione di **LS Retail** con successo."*





**ROBERTO
FINOTTI**

EOS Solutions
Sales Director

EOS Solutions è stata riconosciuta da Microsoft come uno dei top partner per le eccezionali performance nelle Business Applications ed entra di diritto nell'Inner Circle 2023/2024, il gruppo dei migliori partner Dynamics mondiali che include meno dell'1% dell'intero canale. Tale riconoscimento è diretta testimonianza del nostro grande lavoro di squadra, del nostro costante impegno verso il mondo Microsoft Dynamics, Azure e Power Platform, nonché della nostra esperienza nell'utilizzo della tecnologia per rendere i nostri clienti sempre più intelligenti e connessi.

2023/2024
INNERCIRCLE



**GIULIA
BONSIGNORE**

HR Talent
Management
Team Leader
di EOS Solutions

Siamo orgogliosi di essere stati selezionati dalla giuria e continueremo a investire nella formazione e nello sviluppo del nostro capitale umano, creando un ambiente di lavoro in cui tutti i nostri collaboratori possano realizzare il loro pieno potenziale. Questo è solo l'inizio del nostro percorso.



LA COMUNITÀ PER I PARTNER MICROSOFT DYNAMICS FOCALIZZATI SULLE PMI!





YES, WE APP

EOS Solutions a Directions EMEA 2023.
Dove i partner Microsoft condividono
il futuro.

Cosa succede quando 3000 professionisti Dynamics, in rappresentanza di oltre 900 partner provenienti da 70 paesi, si incontrano per condividere, imparare e collaborare?

Dal 1° al 3 novembre si è tenuta a Lione l'edizione 2023 di **Directions EMEA**, un evento caratterizzato da tre giorni di sessioni, incontri, tavole rotonde e workshop, focalizzato sulle PMI. L'occasione ha consentito ai partner Microsoft di confrontarsi e condividere esperienze al fine di aiutare le imprese a massimizzare il proprio potenziale tecnico e strategico.

Directions EMEA è da sempre un luogo di confronto, dove l'intera comunità Dynamics, compresi VAR, ISV, società di servizi, esperti della comunità, MVP e Microsoft si incontrano per collaborare e imparare gli uni dagli altri.

Fra le tecnologie esplorate durante i tre giorni dell'evento emergono le soluzioni ERP, CRM e Cloud, tra cui Microsoft Power Platform, Microsoft Dynamics 365 Business Central e Azure.

A raccontare soluzioni innovative e nuove opportunità messe a punto da EOS Solutions, sul palco si sono alternati **Andrea Di Ceglie, Duilio Tacconi e Thomas Torgler**.

Un intervento sulle App best sellers di EOS come DocSolutions For Sharepoint - Master Data Intercompany, Purchase Request e un'analisi approfondita delle specifiche soluzioni per la logistica e la gestione del magazzino.

Con **oltre 110 app** pubblicate su AppSource per Business Central, EOS Solutions è un partner ISV leader che fornisce un set completo di soluzioni integrate per supportare le aziende. Dalla gestione del magazzino alla smart factory, dalle vendite alla delivery, dal finance al budgeting, dalla maintenance alla misurazione del carbon footprint. C'è un'app EOS per ogni bisogno di digitalizzazione delle imprese.

Come ogni anno **Directions EMEA** è stata un'occasione per crescere e sviluppare nuove opportunità di business all'insegna della condivisione, dell'apprendimento e della collaborazione.

Un appuntamento cruciale da mettere in agenda per le future edizioni.

Al termine dei lavori la comunità si è data appuntamento al prossimo anno. Next stop: Vienna dal 6 all'8 novembre 2024.





Speakers di EOS Solutions



ANDREA DI CEGLIE R&D Director

In qualità di responsabile R&S e IT di EOS Solutions, gestisce un team di 30 persone. Supervisiona la manutenzione di oltre 150 soluzioni Business Central e PowerApps.



DUILIO TACCONI Performance Specialist, Implementation Team

Formatore in Microsoft per 15 anni, in EOS si occupa di analisi dei dati per incrementare le attività dei clienti, dell'aggiornamento continuo dei clienti e di formazione.



THOMAS TORGLER R&D Team Leader

Specializzato in Trade e Connected APP, ne supporta l'integrazione con tecnologie all'avanguardia.

**I numeri di
EMEA Lione**

3
KEYNOTE

50
RELATORI

20
TAVOLE ROTONDE

+900
PARTNERS





100+
APP



115+
PARTNERS



30+
PAESI



97

SPONSOR

15

WORKSHOP

70

PAESI

+200

SESSIONI

3000

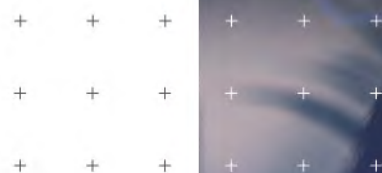
PROFESSIONISTI



SCOPRI
LE NOSTRE APP

Scansiona il QR Code
e guarda l'offerta
di App del primo
publisher mondiale.





**L'INTEGRAZIONE
DELL'AI NELLE
BUSINESS
APPLICATION DI
MICROSOFT HA
GIÀ PERMESSO
ALLE AZIENDE
CHE L'HANNO
ADOTTATA UN
AUMENTO DELLE
PERFORMANCE
PRODUTTIVE,
MIGLIORANDO
I PROCESSI E
RIDUCENDO I COSTI
OPERATIVI.**





IL VALORE TRASFORMATIVO DELL'AI

La visione di Microsoft sull'intelligenza artificiale nelle Business Applications.

L'AI è la prossima rivoluzione tecnologica per il business. L'intelligenza artificiale svolge già un ruolo cruciale nella strategia e nelle operazioni aziendali e diventerà ancora più fondamentale negli anni a venire. A livello globale si prevede che le aziende raddoppieranno gli investimenti nell'intelligenza artificiale dal 2021 al 2025.

L'intelligenza artificiale è una tecnologia che in pochissimo tempo è entrata in molte aziende, oltre a essere già presente nella quotidianità di tutte e tutti noi. Oggi, l'innovazione, quella reale che aiuta a semplificare le nostre vite e i nostri lavori, è immersiva al punto da non renderci nemmeno conto, a volte, di averla come alleata.

E proprio di alleanza uomo-macchina si può parlare quando affrontiamo il tema notoriamente posto sotto il cappello dell'AI, che in realtà si declina in numerose applicazioni; una di queste è il **machine learning** che, insieme alla sua evoluzione in **deep learning** (utilizzata anche da EOS), è in grado di apprendere in autonomia dall'esperienza di analisi algoritmica e di fornire risultati, simulando addirittura l'apprendimento umano. I dati a supporto del valore trasformativo di questa tecnologia in ambito aziendale sono moltissimi.

E proprio per questo, le previsioni di investimenti delle aziende nell'intelligenza artificiale a livello globale sono in costante ascesa.

Investimenti in grado di trasformarsi in business ma anche in risparmio e sostenibilità, elementi necessari ormai su cui poter contare.

In questo ci viene in aiuto Microsoft, di cui EOS Solutions in qualità di partner ne condivide valori e strategie, fornendo dati tangibili a supporto di queste previsioni. Un recente studio condotto da Forrester Consulting e incluso nel **Data and Analytics Survey 2022** ha concluso che tra i vantaggi nell'adozione dell'AI di Azure figurano: **l'aumento del 150% delle performance produttive** dovute all'automazione dei processi e una **riduzione dei costi del 7%** grazie alla riduzione di sprechi e all'aumento dell'efficienza produttiva. Sempre Forrester ci rivela come **"l'adozione dell'intelligenza artificiale non è più una tendenza emergente: il 73% dei decision maker per dati e analisi sviluppa le tecnologie di AI e il 74% rileva un impatto positivo nelle loro organizzazioni"**. L'Intelligenza artificiale, quindi, si candida a "essere la prossima tecnologia a definire un'epoca per l'economia globale" secondo Microsoft.



VANTAGGI NELL'ADOZIONE DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE ✓

150%

aumento delle
performance produttive

7%

riduzione dei costi

74%

impatto positivo
nelle organizzazioni



Fonte: Forrester
Consulting
Data and Analytics
Survey 2022

Ma che cosa si aspettano le organizzazioni dall'AI?

L'impatto dell'intelligenza artificiale (AI) sulle aziende è significativo e sta portando a una serie di cambiamenti in vari settori. Negli ultimi anni oltre **l'80% delle aziende è fortemente convinto che l'AI incrementerà le opportunità di business.**

"Più di 7 aziende su 10 ritengono che permetterà di entrare in nuovi business, generando nuovi modelli organizzativi" rivelano pressochè tutti i report dei principali istituti di ricerca in materia. Inoltre, *"la concorrenza userà presto l'artificial intelligence secondo il 69% delle aziende intervistate.*

Ma c'è di più, per il 59% del campione i clienti inizieranno a cercare un'offerta AI driven, il 61% delle aziende a offrire prodotti e servizi AI-driven e ancora per il 63% delle realtà intervistate l'AI contribuirà a ridurre i costi".



Sono potenzialmente infinite le aree in cui questa nuova era dei dati può agire. Ne abbiamo individuate alcune strategiche per le aziende:

1

AUTOMAZIONE DEI PROCESSI



L'AI può essere utilizzata per automatizzare una vasta gamma di processi aziendali, riducendo i costi operativi, migliorando l'efficienza e minimizzando gli errori umani. Ad esempio, l'automazione dei compiti ripetitivi nei reparti amministrativi e nella produzione può aumentare la produttività.

2

MIGLIORAMENTO DELLE DECISIONI

L'AI può analizzare grandi quantità di dati e generare insight utili per supportare le decisioni aziendali. Ciò include l'analisi dei dati dei clienti per migliorare la personalizzazione dei prodotti e dei servizi, la previsione della domanda di mercato e l'ottimizzazione delle catene di approvvigionamento.

3

SERVIZIO CLIENTI

I chatbot e gli assistenti virtuali basati sull'AI forniscono assistenza ai clienti in modo efficiente - 24h su 24 e 7 giorni su 7 - migliorando l'esperienza del cliente e riducendo i costi del supporto.



4



MARKETING E VENDITE

L'AI può essere utilizzata per analizzare il comportamento dei consumatori e personalizzare le strategie di marketing, ottimizzare i processi di vendita e migliorare tutte le leve della Revenue Generation.

5



SICUREZZA INFORMATICA

L'AI può essere impiegata per rilevare minacce informatiche e proteggere le aziende da attacchi cibernetici.

6

PRODUZIONE E LOGISTICA

L'AI può migliorare la gestione della produzione e della catena di approvvigionamento, contribuendo a ottimizzare i processi di inventario, pianificazione e distribuzione.



7

RISORSE UMANE

L'AI può semplificare il processo di selezione del personale e migliorare la gestione delle risorse umane, contribuendo a individuare i talenti migliori e a gestire i piani di assunzione.



8

INNOVAZIONE

L'AI sta spingendo l'innovazione in molti settori, consentendo alle aziende di sviluppare nuovi prodotti e servizi.





**SE PENSIAMO
ALL'AI NON
GUARDIAMO
AD UN FUTURO
DISTOPICO
E LONTANO:
L'INTELLIGENZA
ARTIFICIALE
È IL NOSTRO
PRESENTE E
AVRÀ UN RUOLO
SEMPRE PIÙ
CENTRALE
NELLO SVILUPPO
ECONOMICO.**



POWER PREDICTIVE: AI IN AZIONE

Come e perché l'introduzione dell'AI può innovare il business delle imprese.

La divisione Controlling & Analytics di EOS mette a disposizione delle PMI italiane un sistema di Advanced Analytics che, grazie all'intelligenza artificiale, può aiutarle a fare il salto di qualità nelle strategie di mercato e nella gestione dei clienti.

È possibile sfruttare il potere dei dati per ottimizzare e rendere più efficiente il proprio business? La risposta non può che essere una: sì, grazie all'intelligenza artificiale e all'integrazione con soluzioni di analisi dei dati tecnologicamente avanzate.

Per questo all'interno della business line di EOS dedicata al controllo di gestione, ovvero la divisione Controlling & Analytics, è nata la branca Advanced Analytics. Si tratta di un team dedicato all'intelligenza artificiale per sviluppare, con il supporto dell'ambiente Azure di Microsoft, soluzioni gestionali ad hoc per le aziende italiane.

È così che nasce **Power Predictive**, uno strumento realizzato su servizi Azure e basato sull'AI, che sfrutta il potenziale del **Machine Learning**

per fornire informazioni, highlights e risultati utili a capire lo storico, lo status quo dell'azienda ma anche, e qui risiede l'eccezionalità del tool, gli scenari futuri e probabili.

Proprio da questa caratteristica peculiare nasce la scelta del nome. Perché se è vero che sapere è potere, avere la possibilità concreta di analizzare le probabilità future del proprio scenario aziendale permette ad un'azienda di essere sempre un passo avanti rispetto alla concorrenza.



"L'implementazione di un progetto di AI comporta una duplice interazione: comprendere le esigenze dei nostri clienti e trasmettere loro nel modo più efficace possibile come il valore aggiunto dell'intelligenza artificiale possa portare benefici nei processi strategici-decisionali."

Team Advanced Analytics di EOS Solutions.



I servizi Advanced Analytics di EOS, finalizzati a monitorare e ottimizzare le operation aziendali, attraverso la generazione di nuove informazioni e di accurate previsioni, sono:

CLUSTERING

MODELLO DI CLUSTERIZZAZIONE DEL PORTAFOGLIO CLIENTI

raggruppamento in classi basato sul comportamento della clientela e non sulle caratteristiche dei singoli acquirenti.

FORECASTING

MODELLO DI PREVISIONE DELLE VENDITE

modello previsionale che sulla base dei dati storici consente di avere visione sulle vendite di ogni singolo articolo.

RECOMMENDATION ENGINE

MODELLO DI PROPENSIONE DI ACQUISTO

sistema che permette di prevedere a quali articoli un singolo acquirente potrebbe essere interessato, sulla base dei dati storici di acquisto.

CHURN

PREDICTION

MODELLO PREDITTIVO DI ABBANDONO DEL CLIENTE

previsione del comportamento d'acquisto, che consente di avere visione in anticipo della probabilità che un singolo acquirente smetta di comprare.

LEAD

SCORING

MODELLO PREDITTIVO DI CONVERSIONE DEI LEAD IN CLIENTI

applicazione che assegna a ogni lead un punteggio sulla base del potenziale.

Elementi chiave per una strategia AI di successo

Risulta chiaro, quindi, che l'integrazione dell'AI all'interno del proprio modello di business è in grado di elevare all'ennesima potenza le possibilità strategiche del business stesso. Ma come si affronta una sfida tecnologica così impegnativa?

Ecco un percorso in quattro step per adottare in maniera efficace il sistema Power Predictive in azienda.



VISION

Definire un obiettivo strategico aziendale che si ritiene perseguibile attraverso l'introduzione dell'AI.



ACTION

Determinare e limitare quali sono i processi e le organizzazioni da coinvolgere.



RISCHI

Valutare con anticipo i possibili rischi, per poterli depotenziare.



BUY-IN

Individuare le personalità a supporto del progetto.



I vantaggi aziendali nell'adozione dell'AI

Sono innumerevoli gli effetti positivi, diretti e indiretti, collegati all'introduzione di un sistema di intelligenza artificiale all'interno di una PMI, che possono essere sintetizzati in:

PRODUTTIVITÀ

Capacità di spendere maggiore tempo di qualità, e avere più focus, nelle attività più ad alto valore aggiunto.



CREATIVITÀ

Raccolta di input a partire dai quali sviluppare nuove idee.



EFFICIENZA

Riduzione dell'impatto, in termini di tempo, delle attività a più alto valore aggiunto.



APPRENDIMENTO

Possibilità di apprendere costantemente informazioni e dati utili al miglioramento continuo.





**SONO GIULIA
E GIUSEPPE I
PROTAGONISTI
DELLA NUOVA
SERIE HR
DISPONIBILE SU
TUTTI I CANALI
SOCIAL DI
EOS SOLUTIONS**





TIPS FOR TALENT

1 video serie, 9 puntate, 2 protagonisti, tanti temi per conoscere l'azienda.

Dal curriculum vitae al processo di onboarding, dal primo colloquio ai piani di carriera, un contenitore di consigli e approfondimenti per entrare nel mondo EOS Solutions.

Lanciata a ottobre con la puntata zero, **Tips for Talent** è una serie originale EOS Solutions, progettata dal dipartimento HR, in collaborazione con il reparto Marketing, per raccontare a potenziali candidati e neoassunti, i valori e le opportunità di ingresso e crescita nell'azienda.

Di puntata in puntata, attraverso un percorso fatto di consigli, curiosità e approfondimenti, Giulia Bonsignore e Giuseppe Sacco preparano i nuovi talenti a candidarsi e crescere in EOS.

Rispettivamente HR Talent Management Team Leader e Talent Acquisition Specialist, Giulia e Giuseppe, al loro esordio davanti alla macchina da presa, affrontano con disinvoltura e professionalità temi caldi e curiosità. Talent attraction, percorso di onboarding, valorizzazione del talento, formazione, crescita professionale e piani di carriera, sono questi in estrema sintesi gli argomenti scelti per presentare la cultura aziendale in maniera chiara e trasparente.

Tips for Talent è un progetto di **Employer Branding** che nasce dalla consapevolezza di quanto sia essenziale oggi promuovere dentro e fuori l'azienda un sistema di valori condiviso e distintivo, indispensabile sia nella relazione quotidiana con i dipendenti, sia nella gestione dei processi di talent attraction.

La cultura aziendale, i valori del brand, il coinvolgimento dei dipendenti, sono tutti aspetti che concorrono alla creazione di un'immagine attrattiva e gratificante, distintiva e di valore. Per aiutare i potenziali candidati a conoscere l'azienda e a orientarsi nel suo sistema di valori riconoscendovi affinità, aspettative e potenzialità di crescita professionale e personale.

Valori che fanno di EOS Solutions un **"GREAT PLACE TO WORK"**, cioè un ambiente di lavoro eccellente, attento al benessere delle persone, capace di attrarre talenti e incrementare la motivazione e la gratificazione professionale dei propri dipendenti.

Tips for Talent è su tutti i canali social di EOS Solutions:



Di puntata in puntata

#1 CERCHIAMO VALORI

Per conoscere quali valori EOS cerca in un candidato.

#2 COME SCRIVERE UN CV INTERESSANTE PER EOS

Cercare lavoro è un lavoro, che comincia con la scrittura del curriculum vitae.

#3 COME AFFRONTARE UN COLLOQUIO DI LAVORO IN EOS

Il colloquio di lavoro: un momento di confronto e conoscenza.

#4 IL PROCESSO DI SELEZIONE IN EOS

Dall'invio del curriculum all'assunzione, un percorso a step.

#5 CHI BEN INCOMINCIA

Il processo di on-boarding in EOS.

#6 PROGETTARE IL FUTURO IN AZIENDA

Prospettive di crescita e piani di carriera.

#7 IL PROCESSO DI PERFORMANCE MANAGEMENT

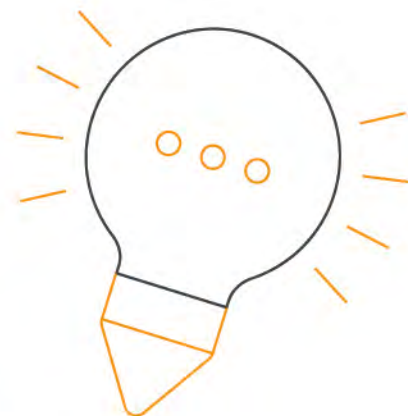
Come costruire relazioni lavorative a lungo termine.

#8 COSA SI INTENDE PER "PROCESSO DI VALUTAZIONE DEL POTENZIALE"

Comprendere e valorizzare il potenziale.

#9 CRESCITA PROFESSIONALE E EVOLUZIONE DELLE COMPETENZE

Training e piani formativi.





Dietro le quinte: i 2 protagonisti

Giulia Bonsignore, HR Talent Management Team Leader

"Sono Giulia, classe 1993, psicologa di formazione e originaria di Busto Arsizio. Vivo a Bologna da ormai 3 anni e ho ricevuto da qualche mese un bellissimo regalo: la possibilità di diventare mamma a gennaio."

Il mio percorso professionale in ambito HR inizia in Nestlé nel 2017 e prosegue poi in GRENKE, multinazionale di servizi finanziari. Da subito, ho avuto la grandissima fortuna di poter unire la mia passione per la psicologia e applicarla al mondo aziendale, percorrendo una carriera generalista che mi ha permesso di esplorare tutti i processi HR (dalla selezione, alla formazione, allo sviluppo di carriera e di valorizzazione del talento).

L'approdo in EOS nel 2021 ha rappresentato per me un salto di crescita senza paragoni e mi ha permesso di inserirmi in un contesto professionale che sento profondamente affine ai miei valori e alla mission a cui la funzione HR può adempiere: mettersi al servizio delle persone, diventando partner per il business secondo principi di equità e meritocrazia.

Tra i miei scheletri nell'armadio, c'è un passato da scout di cui porto con me il motto che mi accompagna nella quotidianità: "Be prepared".

È un invito ad "essere pronti sia con la mente che col corpo" a fare il proprio dovere, riconoscendo - con disciplina ed obbedienza - cosa è giusto e cosa è sbagliato, cercando di ambire sempre al Bene e anticipando le difficoltà prima di farsi travolgere."



GUARDA LA
PRESENTAZIONE
DELLA SERIE



Giuseppe Sacco, Talent Acquisition Specialist

"Sono Giuseppe e mi occupo di ricerca e selezione di personale dal 2017."

Credo fermamente nel potere della relazione e nella componente empatica che attraversa ogni rapporto, personale e professionale.

Mi piace prediligere profili dinamici e versatili, dando importanza al valore della flessibilità e all'apertura di dialogo.

Dal mio punto di vista l'organizzazione è importante nella misura in cui dà spazio all'analisi senza preclusioni o qualsiasi forma di pregiudizio.

Mi piace spesso ricredermi e riposizionare i parametri di valutazione, in ottica di apprendimento continuo rispetto alla mia attività e mansione."



NEW!

GREEN

DEAL

CO₂



The graphic design features the text 'NEW!' in a bold, outlined font at the top left. Below it is a document icon. The word 'GREEN' is in large, solid green, bold letters. To its right are icons of a tall tree, a small plant, and a person silhouette. Below 'GREEN' is the word 'DEAL' in a bold, outlined font. To its left are icons of a Euro symbol, a circular arrow, and a plant. To its right is a cloud icon with 'CO₂' inside. A horizontal line runs through the middle of the design, and there are small plus signs on the right side.





AI FOR PLANET: COME L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE AIUTA LA SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE



Ne è un esempio **DESTINATION EARTH**, il progetto della **Commissione Europea**, nato per sviluppare un modello digitale altamente accurato della Terra (un gemello digitale del pianeta) per modellare, monitorare le emissioni e le relative attività umane, simulare fenomeni naturali e prevenire eventuali minacce climatiche. Queste funzionalità innovative hanno l'obiettivo di aiutare governi, imprese e comunità a progettare strategie di adattamento e misure di mitigazione accurate e attuabili.

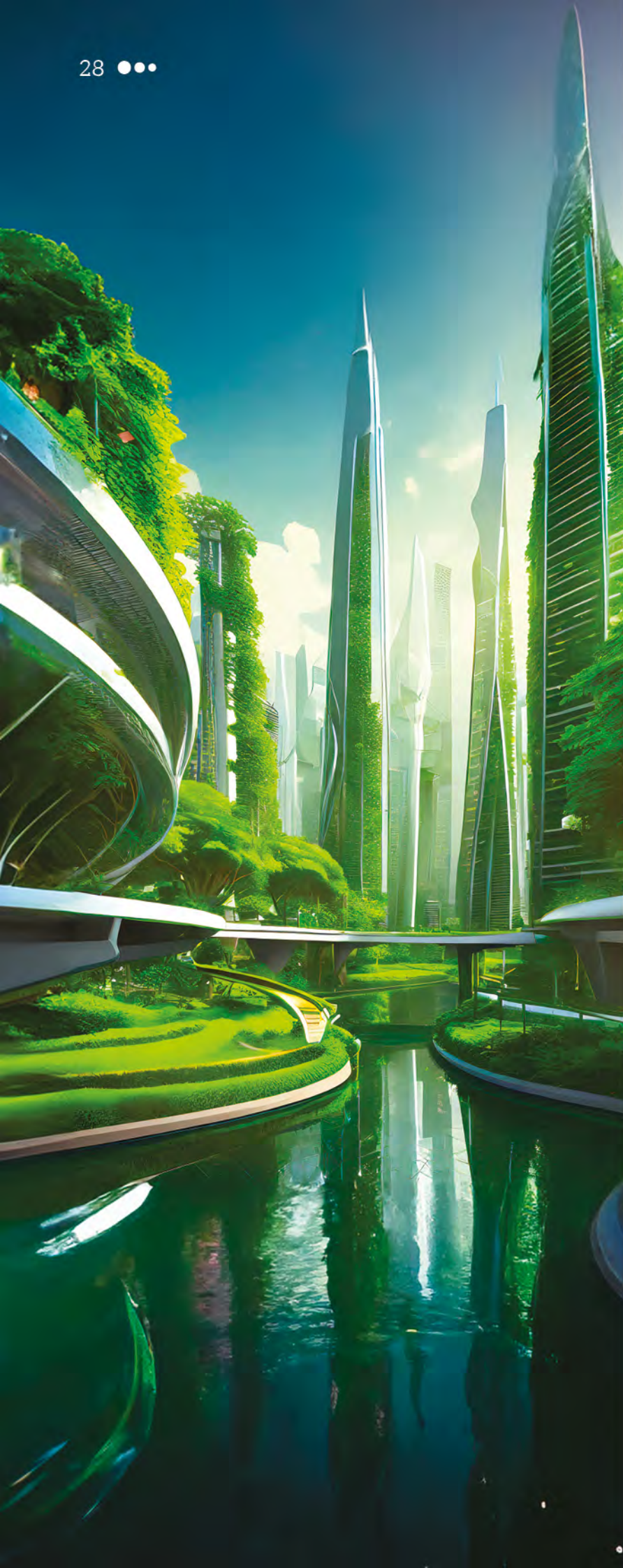
Da solo punto di vista economico, come è stato evidenziato da una ricerca della **European Environment Agency**, tra il 1980 e il 2022, gli eventi climatici estremi hanno causato perdite economiche di beni stimate in 650 miliardi di euro negli Stati membri dell'UE, di cui ben **59,4 miliardi di euro nel solo 2021 e 52,3 miliardi di euro nel 2022**.

Occorre quindi costruire accurati modelli predittivi basati sui dati e in questo l'intelligenza artificiale si sta già rivelando un prezioso alleato. Ad esempio, nel **monitoraggio ambientale** con l'analisi di dati provenienti da sensori e satelliti per prevedere il **cambiamento climatico, la deforestazione e l'inquinamento atmosferico**.

Oppure nella **gestione "intelligente" delle risorse naturali** come acqua ed energia, attraverso sistemi di monitoraggio, controllo e distribuzione più intelligenti. E ancora nella **salvaguardia della biodiversità**, per garantire la conservazione delle specie e scongiurare la perdita di biodiversità, l'AI ci viene in aiuto attraverso sistemi di tracciamento e monitoraggio e identificando aree di conservazione prioritarie.

Ma ci sono svariate altre applicazioni dove l'AI può aiutare istituzioni e imprese a sviluppare modelli di crescita più sostenibili.

Come EOS Solutions siamo in prima linea al fianco di Microsoft nello sviluppo di soluzioni digitali che contribuiscano a garantire un futuro equo e sostenibile a persone, imprese e comunità, secondo gli obiettivi dell'Agenda 2030.



**NELL'ANTROPOCENE
LE RISORSE
AMBIENTALI
SEMBRANO
ILLIMITATE.
BISOGNA PASSARE
DALL'ECONOMIA
DEL COW-BOY
ALL'ECONOMIA
DELL'ASTRONAUTA:
COMPORTARSI
COME SE VIVESSIMO
IN UN SISTEMA
ECOLOGICO
CHIUSO IN GRADO
DI RIGENERARE
CONTINUAMENTE
I MATERIALI,
USANDO UN MINORE
APPORTO DI
ENERGIA.**

The Economics of Biodiversity Report

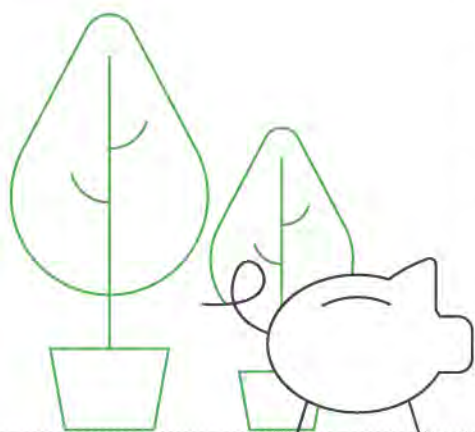


COME SARÀ LA CITTÀ DEL FUTURO?

Più smart e meno inquinata.
Grazie alle tecnologie Microsoft per uno sviluppo urbano più sostenibile.

Azure IoT e l'AI di Microsoft aiutano a ridurre le emissioni di CO₂ nelle città, diminuire i consumi energetici, migliorare la gestione dell'acqua e ridurre gli sprechi.

In sintesi:
meno emissioni,
meno consumi,
meno sprechi,
più risparmi.



Le città rappresentano, oggi, un punto di partenza fondamentale e imprescindibile per il raggiungimento degli obiettivi climatici stabiliti con l'Agenda 2030 e l'Accordo di Parigi.

E lo saranno sempre di più.

FAO e UE stimano che il 70% della popolazione mondiale vivrà nei centri urbani entro il 2050.

Secondo i dati del *Microsoft Sustainability Executive Playbook*, confermati da un recente report dell'*Environment Programme* delle Nazioni Unite, già oggi il 75% delle emissioni di CO₂ proviene dalle aree urbane del pianeta e il 30% dell'acqua utilizzata negli edifici cittadini viene sprecata.

Dall'abbassamento delle temperature d'estate, all'assorbimento di CO₂, la creazione di spazi urbani "intelligenti" grazie alle tecnologie digitali, giocherà nei prossimi anni un ruolo sempre maggiore nella lotta agli sprechi indiscriminati di risorse naturali e nell'adattamento ai cambiamenti climatici e la loro mitigazione.

Per le città di tutto il mondo cresce, quindi, la necessità di operare in modo più sostenibile.

L'Internet delle Cose (IoT) e l'Intelligenza Artificiale (AI) permettono di ottimizzare il modo in cui gli edifici e le città consumano e distribuiscono le risorse e creano efficienza a vantaggio delle aziende e del pianeta. Le tecnologie basate sui dati, sviluppate da Microsoft, permettono il monitoraggio e la gestione delle emissioni di CO₂, delle risorse idriche, dell'energia e dei rifiuti trasformando inefficienze e sprechi in opportunità per ridurre l'impatto ambientale.

Tra le risorse che necessitano della più attenta conservazione e gestione c'è l'acqua.

Emblematico è il caso di Organica Water, l'impresa che realizza e installa in tutto il mondo impianti per il trattamento delle acque reflue. L'azienda sta aiutando organizzazioni e comunità ad affrontare la sfida della scarsità idrica urbana. Consentendo ai clienti di costruire e gestire impianti di trattamento biologico delle acque più efficienti e sostenibili.



+ RISPARMI

Con oltre 120 impianti di trattamento, Organica Water aveva necessità di una tecnologia efficiente per monitorare da remoto e gestire attivamente la qualità dell'acqua, ed ha trovato in **Microsoft Azure** e **Power BI** la soluzione ottimale per garantire purezza e qualità dell'acqua riutilizzata e nel contempo ridurre le operazioni manuali, il numero di trasferte e il consumo di energia.

Oggi il sistema di monitoraggio remoto della qualità dell'acqua di Organica Water è fluido e snello. L'analisi inizia in loco, nei siti degli impianti, attraverso l'hardware che raccoglie dati sulla qualità dell'acqua e li invia all'**hub IoT di Azure**.

Da lì, vengono elaborati nel cloud da **Azure Machine Learning e AI** e passati a **Power BI** per il primo livello di visualizzazione dei dati in tempo reale. Vengono inoltre inviati al database SQL di Azure per l'archiviazione e un reporting più approfondito.

Il sistema remoto consente una minore presenza fisica mantenendo il controllo sul trattamento dell'acqua. I dati archiviati consentono, inoltre, analisi più approfondite per garantire nel tempo un funzionamento ottimale del sistema e di risparmiare sul consumo energetico, grazie a una verifica più precisa dei livelli di ossigenazione dell'acqua.

Grazie alle soluzioni **Microsoft Cloud for Sustainability**, l'azienda ha avuto un **risparmio energetico del 30%** negli stabilimenti e ha ridotto in modo sensibile le operazioni manuali con l'introduzione dell'automazione nei processi.

Utilizzare in maniera più intelligente le risorse con il supporto dell'AI di Microsoft, aiuta comunità e aziende a ridurre le emissioni di CO₂, diminuire i consumi energetici, migliorare la gestione dell'acqua e ridurre gli sprechi.

Come EOS Solutions siamo, quindi, orgogliosi di contribuire attraverso l'adozione delle tecnologie Microsoft allo sviluppo di soluzioni digitali per il benessere di persone e comunità, sempre al fianco delle imprese per crescere in modo sostenibile.



UTILIZZO PIÙ INTELLIGENTE DELLE RISORSE

Il **75%** delle emissioni globali di anidride carbonica proviene dalle aree urbane del pianeta.

Il **30%** dell'acqua utilizzata negli edifici urbani viene sprecata.

Il **20-50%** del budget energetico delle città è destinato all'illuminazione stradale.



Grazie all'AI e a Azure IoT, Microsoft aiuta comunità e imprese ad avere:

meno emissioni, meno consumi, meno sprechi, più risparmi.



**IN LINEA CON
GLI ACCORDI
SOTTOSCRITTI NEL
PARTNER PLEDGE E
CON IL SUPPORTO
DELLE INNOVATIVE
TECNOLOGIE
MICROSOFT,
EOS SOLUTIONS
AFFRONTA LE
SFIDE AMBIENTALI
E SOCIALI
IN MANIERA
ORGANICA E
CONNESSA.**





ESG IN AZIONE

I nostri passi per un futuro sostenibile.

Hanno Raifer, nuovo ESG Manager di EOS, racconta qual è stato e quale sarà il percorso ESG di EOS Solutions.

Raccontare l'impegno di EOS Solutions sui temi ESG significa riassumere un percorso costante fatto di azioni concrete e risultati misurabili. Un impegno che nasce con l'azienda e ne caratterizza il DNA, ma che negli anni evolve acquisendo consapevolezza e forza.

Lo dimostra la scelta di realizzare il Reporting ESG nel 2023, con un anno di anticipo rispetto agli obblighi di legge, e quella di affidare il ruolo di ESG Manager a una figura specifica: **Hanno Raifer**.

Cosa significa essere ESG Manager di EOS Solutions, un'azienda storicamente votata alla trasformazione digitale e molto attenta alle questioni ambientali, ma anche un importante business partner di Microsoft, con cui ha sottoscritto gli impegni del Partner Pledge?

Partiamo dal Partner Pledge di Microsoft, a cui EOS Solutions ha aderito ben prima del mio incarico di ESG Manager. L'iniziativa di Microsoft è un perfetto esempio di come i complessi temi della sostenibilità possano essere affrontati in maniera organica da una rete di partner che si ispirano a vicenda. L'idea di entrare in questa rete mi ha stimolato e incuriosito. Quando Günther Lobis, CEO di EOS Solutions, mi ha proposto di diventare ESG Manager dell'azienda, non ho dovuto pensarci due volte. Ho accettato subito.

Naturalmente, questo nuovo incarico rappresenta per me una sfida: richiede una buona conoscenza dei vari reparti dell'azienda, una costante collaborazione con le colleghe e i colleghi di riferimento e le necessarie competenze digitali per l'uso di software dedicati e la raccolta e l'interpretazione dei dati. Finora la mia curiosità e la mia voglia di imparare mi sono state di aiuto, sono certo che sarà così anche in futuro.



Hanno Raifer
ESG Manager
di EOS Solutions



Nel 2023 EOS Solutions decide di anticipare gli obblighi di legge imposti dalla CEE e di realizzare il suo primo Reporting ESG.

A che punto è la realizzazione del Report? Quali tools digitali vi hanno supportato nella raccolta di dati utili alla sua stesura e alla verifica dei KPI raggiunti attraverso le azioni intraprese?

Ai fini della rendicontazione, ci atteniamo ai requisiti dell'EFRAG, la European Financial Reporting Advisory, e agli European Sustainability Reporting Standards - ESRS da essa sviluppati su mandato della Commissione Europea. La rendicontazione di tali dati sarà obbligatoria a partire dall'esercizio finanziario 2024, noi però abbiamo deciso di pubblicare un primo rapporto conforme agli ESRS già per l'esercizio 2023.

In primo luogo, ci siamo concentrati sui dati ambientali raccolti a partire dal 2019 basandoci sul Greenhouse Gas Protocol

(GHG), che classifica principalmente le emissioni in base al loro essere dirette e indirette. Per inserire, calcolare e presentare i dati, abbiamo utilizzato la nostra App Carbon Footprint Calculator (CFC), nella quale possiamo caricare i dati direttamente da Business Central.

Per i dati restanti, soprattutto nell'ambito delle emissioni indirette e di Social e Governance, ci siamo affidati anche al Sustainability Manager di Microsoft, che è un'estensione della CFC. Entrambi gli strumenti possono essere utilizzati anche indipendentemente l'uno dall'altro.



E come Environment, S come Social, G come Governance.

Ci racconta alcune delle iniziative più significative in ciascuno di questi 3 ambiti, che avete realizzato e portato avanti nel corso del 2023?

Nell'ambito della **E**, ci stiamo concentrando **sulla riduzione delle emissioni di CO₂** attraverso una migliore gestione dell'energia. Abbiamo installato pompe di calore inizialmente nella sede di Bolzano e successivamente anche a Padova e Treviso. A Bolzano abbiamo anche un impianto fotovoltaico. Inoltre, utilizziamo energia elettrica da fonti rinnovabili nelle nostre sedi di Bolzano, Milano, Padova, Verona, Cuneo, Treviso e Lecce.

Seguiamo anche diversi progetti legati al tema della **green mobility**. A Bolzano, dove i nostri dipendenti

hanno a disposizione veicoli elettrici, e in altre sedi sono state installate stazioni di ricarica. Queste iniziative contribuiscono in modo tangibile alla promozione della mobilità elettrica. Con tali interventi vogliamo promuovere attivamente la transizione a una mobilità più sostenibile pur sapendo che le condizioni quadro non sono al momento molto favorevoli.

Passando alla **S**, il nostro dipartimento Risorse Umane ha confermato l'impegno su molteplici attività e lanciato nuovi progetti. Nell'ambito della promozione della diversità

l'iniziativa **EOS4Women**, che ha vinto il Premio Giuria per l'Eccellenza nell'Educazione 2023, promuove l'empowerment femminile, l'inclusione e la partecipazione.

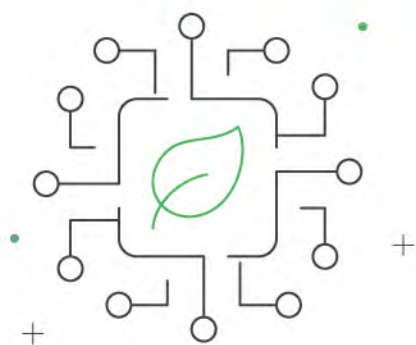
In ottica di **onboarding** è stato lanciato il format del **"Welcome Day"**, dove le nuove colleghe e i nuovi colleghi che non hanno potuto partecipare alla EOS Academy, che si svolge più volte all'anno, fanno full immersion per due giorni nel mondo di EOS Solutions. A novembre di quest'anno il **"Welcome Day"** è stato organizzato a Bolzano.

Nel nostro settore attribuiamo particolare importanza alla sicurezza dei dati, per la quale abbiamo avviato la certificazione ISO 27001. In quest'ottica, utilizziamo già diversi sistemi software gestiti dal team Sistemi Informativi Interni IIS, come quello che valuta il livello di sicurezza utilizzando un **tool specifico di Cloud Security**. Questo software sarà anche soggetto agli audit ISO 27001.

Gli audit dovrebbero essere completati entro la metà del 2024.

Il Green Deal Europeo si è posto come obiettivo primario quello della neutralità climatica da raggiungere entro il 2050. Uno degli strumenti principali per il raggiungimento di tale obiettivo è il piano per la salvaguardia e la crescita degli ecosistemi boschivi e forestali.

Ci racconta com'è nata la partnership con VAIA e cosa significa per EOS Solutions questo importante impegno verso l'ambiente?



La biodiversità e gli ecosistemi sono ancora poco discussi nel nostro ambiente economico. Tuttavia, siamo profondamente consapevoli della loro importanza.

Da questa consapevolezza nasce la volontà di dare un contributo maggiore in tale ambito. In quest'ottica abbiamo siglato un accordo con la start up VAIA | *face what matters*, che nasce con la missione di recuperare il legno dei boschi distrutti durante la devastante tempesta del 2018 per realizzare oggetti unici e iconici, la cui vendita contribuisce alla riforestazione dei luoghi colpiti dal cataclisma.

In occasione del Natale 2023, le nostre collaboratrici e i nostri

collaboratori riceveranno in dono dall'azienda un Vaia Cube, un piccolo amplificatore in legno realizzato dalla start up.

Un piccolo dono di grande significato: la piantumazione di 500 alberi sulle Dolomiti che ci permetteranno in 5 anni di abbattere la CO₂ prodotta con il Xmas Meeting, il nostro tradizionale evento di Natale. Un ulteriore impegno di EOS Solutions che ci ricorda come siamo chiamati a fare grandi sforzi per raggiungere i nostri obiettivi climatici.

Questo può avvenire solo se nei prossimi anni ridurremo in modo significativo e attivo la nostra impronta carbonica.



Carbon Footprint Calculator:

**VUOI MISURARE
L'IMPRONTA
CARBONICA DELLA
TUA AZIENDA?**





**OGGI LA PAROLA
“VAIA” SIGNIFICA
ANCHE RINASCITA,
METTERSI IN GIOCO,
USARE LA NOSTRA
CAPACITÀ CREATIVA
AL SERVIZIO DEL
TERRITORIO.**

Team Vaia





VAIA: COME RINASCE UN TERRITORIO

Dalla tempesta che distrugge alla comunità che ricostruisce.

La start up VAIA nasce con la missione di recuperare il legno dei boschi distrutti durante la devastante tempesta del 2018 per realizzare oggetti unici e iconici che portino messaggi al nostro tempo.

Alla fine di ottobre del 2018 una forte perturbazione devasta ampie zone del Veneto, del Trentino-Alto Adige e del Friuli-Venezia Giulia. In una sola notte, un'ampia parte di territorio dolomitico viene completamente trasformato, diventando irriconoscibile ai suoi stessi abitanti.

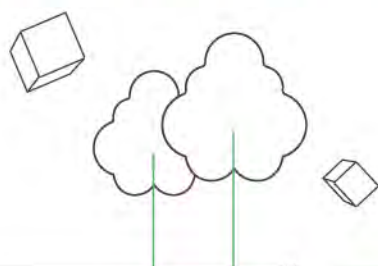
La tempesta Vaia, così denominata dai meteorologi, caratterizzata da venti di scirocco che viaggiano oltre i 200 chilometri/h abbatte circa 42 milioni di alberi.

Una quantità di legname che equivale al totale tagliato dai boscaioli, in quei territori, in 10 anni.

Le conseguenze economiche e ambientali della tempesta durano per anni e rimangono visibili ancora oggi. Di fronte a questa devastazione Federico Stefani, Paolo Milan e Giuseppe Addamo sentono il richiamo del loro territorio e il dovere di trasformare quel legname in bene comune.

Nasce così la start-up Vaia di cui ci parla **Giuseppe Addamo**.

Cos'è VAIA Cube? A quale sfida risponde?



Gli oggetti VAIA uniscono la tecnologia analogica con la nostra vita digitale, capaci di amplificare i sensi, ma anche il nostro modo di sentire e di vedere. E sono fatti con un legno prezioso: viene dagli alberi che i liutai di tutti i tempi hanno scelto per la loro qualità di risonanza.

La tempesta li ha distrutti, la nostra missione è ridare loro valore e nuova dignità.

Il primo prodotto che abbiamo lanciato è VAIA Cube, un amplificatore naturale di suoni per smartphone, reso unico ogni volta dal lavoro di artigiani locali.

La sfida a cui risponde VAIA Cube è la volontà di restituire all'ecosistema il suo assetto naturale. Infatti, per ogni amplificatore venduto, viene piantato un albero.



Giuseppe Addamo

Qual è l'obiettivo finale del vostro progetto?

Con il supporto della nostra community, ad oggi abbiamo messo a dimora più di 90.000 alberi sulle Dolomiti. L'obiettivo è poter ricostruire la bellezza perduta di quei territori, in modo che i nostri figli e i nostri nipoti possano tornare a vedere il patrimonio straordinario delle Dolomiti, unico al mondo.

A che punto siamo?

Quest'anno siamo molto vicini ai 100.000 alberi piantati che ci siamo dati come obiettivo. Ma questo è possibile soltanto grazie alle persone e alle aziende che credono in noi. E questo è il caso di EOS Solutions.



Chi sono Federico, Paolo e Giuseppe?

Siamo tre ragazzi che, dopo l'università, hanno deciso di mettersi in gioco e amplificare la nostra voce rispetto al tema dei cambiamenti climatici. Non solo parlarne, ma anche dare il nostro contributo – reale e tangibile – alle sfide della società in cui viviamo.

Questo è ciò che ci muove. Non è la strada più semplice, forse nemmeno la più giusta. Ma andiamo avanti con il sorriso sul volto, consapevoli che – con il nostro lavoro – ci avviciniamo al mondo che vogliamo costruire.

Come si incontrano?

Federico, dopo aver visto gli effetti catastrofici della tempesta Vaia, decide di agire: il suo obiettivo è restituire al territorio una parte di ciò che ha perduto e, insieme, risvegliare la coscienza collettiva sul cambiamento climatico in atto.

La sua idea è semplice ed efficace: realizzare un oggetto bello da vedere,

utile e facile da riconoscere, a partire da quel legno che per molti è stato considerato come uno scarto.

Così Federico coinvolge me e Paolo e a settembre 2019 nasce ufficialmente VAIA, con la missione di realizzare oggetti unici e iconici che portino messaggi sul nostro tempo.

Qual è il ruolo di ciascuno nel progetto Vaia?

Federico è la mente che sta dietro al progetto, il fondatore di VAIA. Si occupa dello sviluppo dei nuovi prodotti e dei nuovi progetti.

Paolo rappresenta le gambe di VAIA, senza la sua spinta il progetto non andrebbe avanti.

Gestisce tutti gli aspetti legati alla logistica e all'amministrazione.

Io mi definisco un po' il cuore di VAIA, mi impegno nel dare al nostro progetto forma e contenuti, comunicandone il valore e i valori che ci muovono.



Green Deal Europeo

Il Green Deal Europeo ha stabilito l'obiettivo della neutralità climatica nell'Unione entro il 2050, e un traguardo climatico intermedio di una riduzione netta delle emissioni di gas a effetto serra di almeno il 55% rispetto ai livelli del 1990 entro il 2030.

Un traguardo ambizioso con molteplici obiettivi:

- ridurre i rischi climatici e la perdita di biodiversità forestale;
- utilizzare meglio le risorse forestali;
- migliorare la capacità di assorbimento;
- favorire la crescita di filiere locali sostenibili.



I numeri della tempesta Vaia

Nella notte tra il 28 e il 29 ottobre del 2018, un violento ciclone di dimensioni catastrofiche spazza via intere vallate nelle Dolomiti, abbattendo un numero sconfinato di alberi.



42 mln
Numero stimato di alberi abbattuti

8.5 mln
Metri cubi di legno caduto

42.500
Ettari di superficie forestale colpita

200 k/h
Velocità raggiunta dalle raffiche di vento

494
Comuni coinvolti, alcuni a rischio idrogeologico

28 mrd
Euro di danni stimati

700 mm
Pioggia caduta al suolo in soli 3 giorni

A che punto siamo

Dalla sua fondazione, la startup VAIA, pianifica ogni anno eventi di messa a dimora di alberi nelle Dolomiti. L'obiettivo del progetto è quello di raggiungere i 100.000 alberi piantati. Un traguardo sempre più vicino.



1 Cube acquistato = **1albero** piantato



COME NASCE IL **PROGETTO VAIA**? GUARDA IL VIDEO.

Scansiona il QR Code per saperne di più.

+ + + +
+ + + +
+ + + +





Grazie all'innovazione di Microsoft e all'esperienza di EOS Solutions, So Smart rappresenta la soluzione ideale per tenere in forma le PMI italiane.

so'smart
METTI IN FORMA IL TUO BUSINESS

IL SEGRETO DI UNA PMI IN SALUTE?

Una soluzione gestionale a misura di business.

Nel 2022, il [Digital Economy and Society Index \(DESI\)](#), realizzato dalla Commissione Europea, posiziona l'Italia al diciottesimo posto su ventisette nell'ambito dello sviluppo digitale, ma siamo in crescita grazie anche al PNRR.

In particolare, viene segnalato come l'Italia stia colmando il divario sulle competenze digitali, ma, ad esempio, le PMI siano ancora lontane da un approccio pienamente integrato dei software gestionali e secondo i dati diffusi a giugno 2023 dall'Osservatorio Innovazione Digitale nelle PMI della School of Management del Politecnico di

Milano, **solo il 40% delle PMI** ha introdotto, o punta a introdurre nel breve periodo, un software ERP.

È indubbio che oggi le PMI faticino ancora a recepire appieno i benefici derivanti dall'adozione di un software gestionale. Se da una parte i dati della ricerca di [Assosoftware](#) ci evidenziano i vantaggi tangibili che derivano dall'utilizzo di una moderna soluzione gestionale in cloud, dall'altra l'ingresso sul mercato di una piattaforma ERP come **So Smart, pensata e progettata sulle esigenze e caratteristiche specifiche delle piccole imprese italiane**, può portare alla crescita digitale di aziende che rappresentano oggi **oltre il 95%** del mercato italiano.

Perché serve un ERP a misura di PMI



Implementazione in tempi brevi e a costi ragionevoli



Funzionalità di fascia medio-alta



Modularità e Scalabilità

I principali benefici riscontrati dalle PMI nell'utilizzo di soluzioni gestionali



72% | Controllo sulle performance di processo

74% | Dati sempre aggiornati in tempo reale

76% | Decisioni migliori perché più informate

(Fonte: Assosoftware – Osservatori Digital Innovation, 2022)



Automazione dei processi



Gestione intelligente dei dati

+

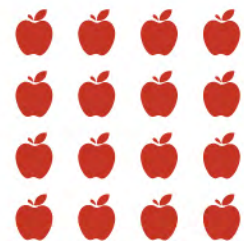
o



**CON EOS
SOLUTIONS
ZIPPERLE
HA TROVATO
IL PARTNER IDEALE
PER METTERE
A FRUTTO
L'INNOVAZIONE
DIGITALE.**

+ + +
+ + +
+ + +

+ + +
+ + +
+ + +





La trasformazione digitale dà buoni frutti.

Zipperle sceglie l'ERP Microsoft Dynamics 365 Business Central, integrato con le app di EOS Solutions, per innovare, uniformare e standardizzare i processi, semplificando la comunicazione e l'operatività tra i reparti.

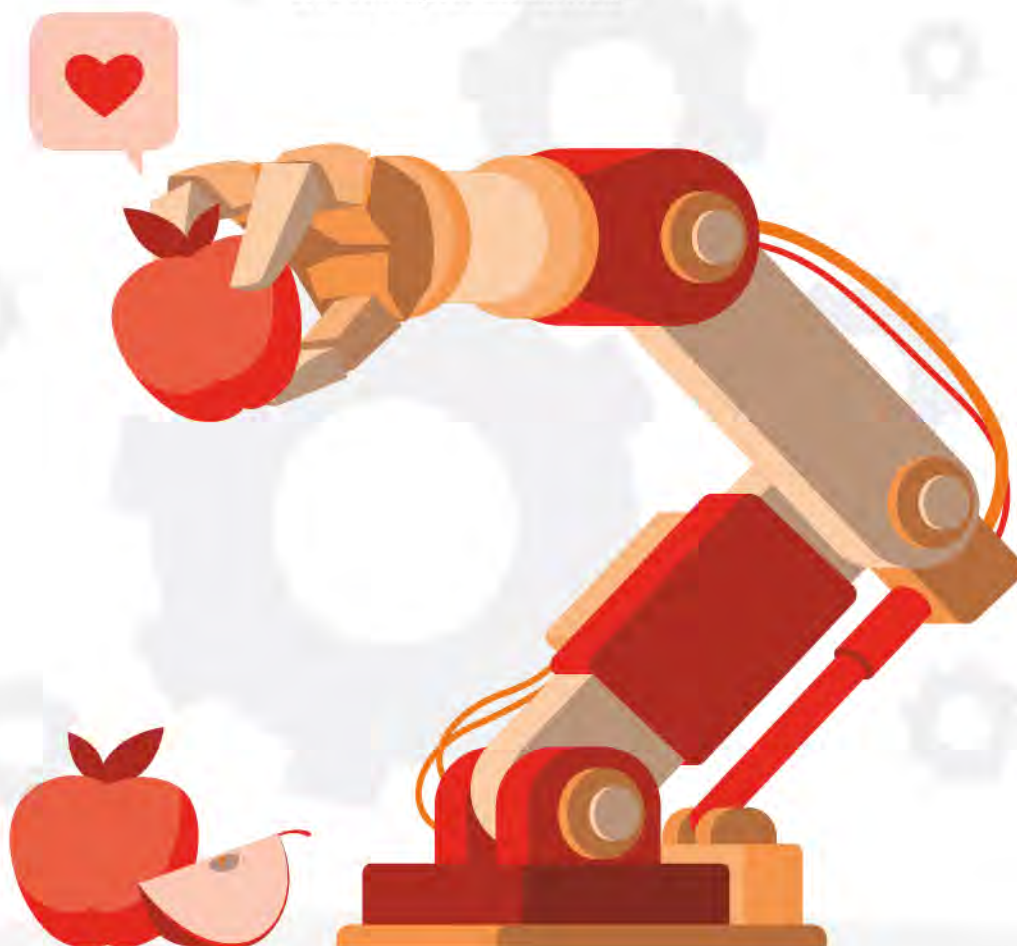
Nel cuore delle Alpi, in perfetta armonia con il paesaggio, al centro di una vasta area di coltivazione di frutta, l'azienda Hans Zipperle s.p.a. produce dal 1951 purea di frutta e concentrati per semilavorati, che dall'Alto Adige arrivano ai mercati di tutto il mondo.

Zipperle è un'azienda dinamica e innovativa che, grazie all'adozione di tecnologie di lavorazione avanzate, è in grado di gestire tutte le fasi del processo, garantendo sempre elevati standard di qualità.

A guidare il processo di trasformazione è stato fin da subito un obiettivo ben preciso: portare l'innovazione digitale in tutte le aree strategiche dell'azienda.

Da questa visione è partito il processo di trasformazione, iniziato con l'adozione di software per la manutenzione degli impianti di stoccaggio e continuato con il rinnovamento e l'integrazione gestionale dei settori: **vendita, acquisto, contabilità, e logistica.**

Zipperle aveva bisogno di una soluzione digitale flessibile, capace di integrarsi con alcuni software dipartimentali amministrativi e commerciali, e di recepire i continui aggiornamenti fiscali oltre che tecnologici.





Un'evoluzione significativa che doveva però ben integrarsi con i sistemi software esistenti per rendere graduale e sostenibile il cambiamento. A questo scopo è stata adottata una soluzione in grado di sfruttare le potenzialità di Microsoft Dynamics 365 Business Central combinandole alle funzionalità e alle app sviluppate da EOS.

La progressiva integrazione dei software gestionali e la collaborazione di quelli dipartimentali con le innovative

Esigenze

- Migliorare i processi
- Uniformare la gestione
- Integrare nuove soluzioni
- Adottare una tecnologia
 - Innovativa
 - Flessibile
 - Scalabile
 - Aggiornata



- Oltre 200 dipendenti
- 180.000 t di frutta
- 65 mio lt capacità di stoccaggio
- 1038 serbatoi
- 20.000 mq di cantine e magazzini

App di EOS Solutions, ha permesso di uniformare e standardizzare i processi, semplificando interazione e operatività. Allo stesso tempo, l'adozione di Microsoft Dynamics 365 Business Central in connessione con l'ecosistema di App integrate, garantisce il controllo dei dati in tempo reale dando all'azienda la possibilità di monitorare costantemente il business e di avere strumenti utili a definire obiettivi e strategie di mercato.

Grazie al gestionale Microsoft

Dynamics 365 Business Central, sempre aggiornato e sottoposto a un continuo update tecnologico da parte di Microsoft ed EOS Solutions, oggi Zipperle può contare su soluzioni e sistemi sempre aggiornati e al passo con la continua innovazione digitale che caratterizza processi e funzionalità.

Un vantaggio tecnologico che garantisce all'azienda elevati standard di qualità produttiva e flussi gestionali rapidi, semplici e sicuri.



Soluzioni adottate

Plant Maintenance

Il modulo dedicato alla manutenzione degli impianti.

Finance kit

App che analizza lo storico di vendite e acquisti, e permette alla forza vendita di inviare al sistema fatture e note di credito.

Logistica

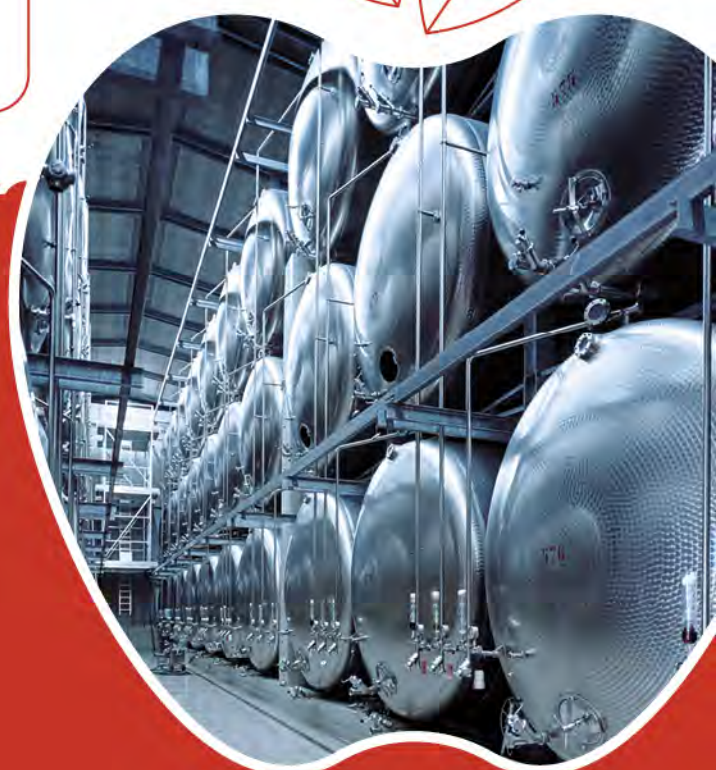
La gestione della logistica è stata integrata in Business Central.

Magazzino Ricambi

Che permette, ad esempio, la verifica e il controllo a magazzino dei pezzi di ricambio direttamente in Business Central.

App EDS

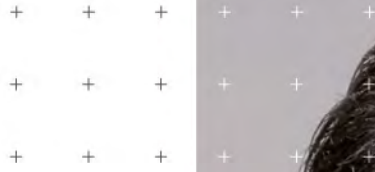
I flussi di lavoro dei diversi reparti sono stati integrati in Business Central grazie all'App EDS, che permette di gestire i workflow in modo semplice, rapido e sicuro.



**GUARDA
LA CASE
HISTORY**

Scansiona il QR Code
per saperne di più.





**50% DEI LEAD
QUALIFICATI
DAL MKTG NON
SONO PRONTI PER
L'ACQUISTO
SOLO IL 35%
DEI SALES HA
UN PROCESSO
STRUTTURATO
PER STIMOLARLI.**

Fonte: Netstrategy





INCREMENTARE LE VENDITE CON LO SMARKETING

Come una migliore collaborazione tra Sales e Marketing può aumentare la *revenue generation*.

Mauro Maniforti, Chief Experience Officer di EOS Solutions spiega i vantaggi per le aziende, in termini di efficienza e valore, di un ambiente dove le due funzioni operano in sinergia per generare entrate in modo efficace.

Secondo un recente sondaggio condotto dall'Harvard Business Review nei reparti Marketing e Sales di aziende a livello globale, l'87% dei pareri reciproci sarebbero negativi: i marketer definiscono i colleghi commerciali come inclini all'azione senza riflettere, mentre i Sales contestano al Marketing di essere poco pragmatici.

Al di là della percezione reciproca, è vero che spesso il lavoro dei due team procede su binari distinti, in maniera incoerente e con informazioni e dati non condivisi. Questo, oltre a essere un evidente spreco di energie, porta a processi inefficienti e quindi a risultati non ottimali con conseguenti minori ricavi. La soluzione? In una parola: **Smarketing**.

Approfondiamo il tema con **Mauro Maniforti**, Chief Experience Officer di EOS Solutions.

COSA SI INTENDE CON IL TERMINE SMARKETING?

Oggi le aziende che conservano una struttura tradizionale di Sales e Marketing devono affrontare numerose sfide, dalla mancanza di allineamento tra le rispettive attività e informazioni, alla comunicazione inefficiente, fino alla lotta per il controllo dei funnel di vendita. Problematiche legate alla difficoltà di far dialogare i due reparti, che si traducono in **perdite di ricavi fino al 4%** secondo una ricerca di Netstrategy.

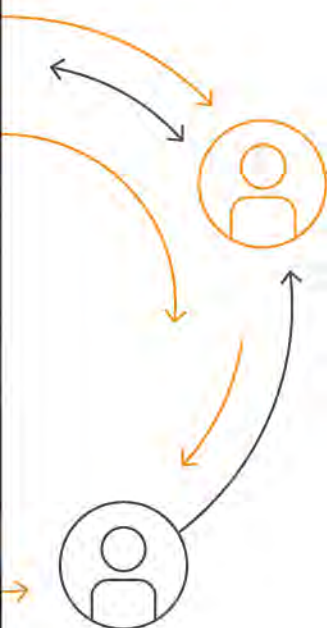
Con il termine **Smarketing** si identifica un approccio che vede le due funzioni lavorare insieme per generare entrate in maniera più efficace.

Proviamo a fare un esempio, per capire meglio di cosa stiamo parlando.

Partiamo dal processo di vendita: tradizionalmente il flusso parte da lead generate dal marketing che in un secondo momento vengono passate alla rete commerciale per essere trasformate in vendita.

Questo processo molto spesso risulta incongruo e dispersivo per ragioni di approccio o più semplicemente per la mancata integrazione tra gli strumenti di marketing e gli strumenti di vendita. Il caso classico è un'azienda che ha un ERP e al suo interno un reparto marketing che utilizza strumenti esterni che non dialogano con il gestionale, ma che devono essere alimentati e di volta in volta aggiornati con dati aziendali. Allo stesso modo tutti i dati di feedback che rimangono all'interno dell'applicazione esterna di Marketing Automation, non sono condivisi e non possono generare automaticamente ulteriori processi di Demand Generation.

È chiaro come una maggiore sinergia tra i reparti e una gestione integrata dei dati, consentano all'azienda di conoscere meglio il cliente, ideare nuovi processi di Demand e Lead Generation e, attraverso un processo unificato e lineare, avere un impatto diretto sui ricavi.



PENSA CHE QUESTO TIPO DI APPROCCIO RICHIEDA ALLE AZIENDE UN CAMBIAMENTO CULTURALE E ORGANIZZATIVO?

Io credo che ogni azienda debba diventare una **Customer Company** capace di mettere il cliente (effettivo o potenziale) al centro in ogni iniziativa. Ogni reparto aziendale deve agire avendo come focus il cliente, non il processo o il prodotto. È un cambio di prospettiva che ci permette, attraverso l'adozione di strumenti di Customer Relationship Management, di realizzare una relazione con i clienti via via più matura, informata e concreta.

Vediamo per fasi come si sviluppa la relazione a partire dall'adozione di questo approccio.

Nella prima fase di **Customer Relationship**, i due mondi del Marketing e del Sales si parlano molto poco e tra loro non c'è una collaborazione strategica sulla base del comportamento dei clienti. In questo step la comunicazione è a senso unico, monodirezionale.

Nella seconda fase si passa al **Customer Engagement**, che significa non solo avere comunicazioni in uscita ma anche misurare i risultati di quelle comunicazioni e sviluppare un dialogo continuo con il cliente; quindi, agire in relazione ai feedback ricevuti, ad esempio, sulla base delle azioni compiute dagli utenti delle mie comunicazioni (reazione alla newsletter, click sul prodotto, invio al sito, tempo di permanenza nel sito, profilazione dell'utente, punteggio dell'utente sulla base dell'interazione). La comunicazione diviene, quindi, bidirezionale.

La terza fase è quella che definiamo di **Customer Experience**, che mette al centro il cliente e ha bisogno di avere non solo marketing e vendite, ma l'intera organizzazione focalizzata sul cliente. Questo avviene attraverso un cambiamento di approccio e organizzativo dei reparti Marketing e Vendite, creando un reparto unico con figure di Marketing Operativo e personale di vendita inteso come Account Manager, che lavorano in sinergia.

Concretamente questo si traduce nella creazione da parte del Marketing di una Customer Data

Platform, un vero e proprio database di clienti (effettivi, potenziali e target) che migliora la conoscenza del mercato e aiuta a profilare il cliente.

Automaticamente, tutte le informazioni che sono state generate dal marketing vengono inoltrate alle vendite dove proseguirà il processo fino alla vendita.

QUALI STRUMENTI E TECNOLOGIE SUPPORTANO QUESTI PROCESSI?

Nella messa a punto di questi processi il supporto dell'AI è sicuramente strategico. La soluzione Advanced Analytics di EOS combinata alle tecnologie Microsoft per il Customer Engagement mette il **Machine Learning al servizio dei processi aziendali**, utilizzando come base di partenza i dati per «imparare» a predire, generare nuove informazioni o eseguire azioni. Grazie a **previsioni accurate** e ad azioni automatizzate, le aziende acquistano un **vantaggio competitivo** significativo e sono in grado di prendere decisioni più solide e informate per il **successo** del business.

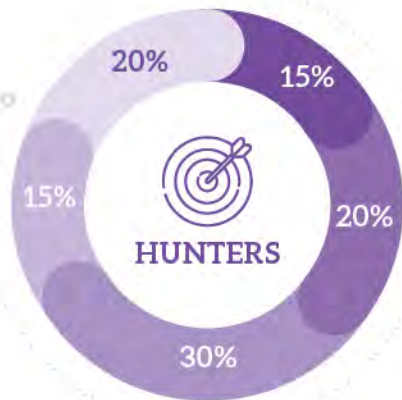
MARKETING



LE FIGURE AZIENDALI DELLO SMARKETING

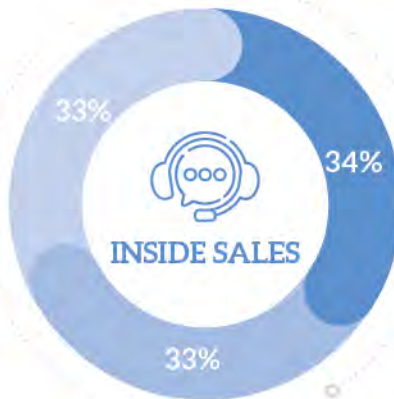
- Prospecting
- Lead
- Opportunity
- Quote
- Relationship

of hunters is rather stable



- Lead
- Opportunity
- Relationship
- Share of Customer
- S&M Campaigns

- SEO | SEM Content
- Demand Generation
- Lead Generation
- Events Management
- S&M Campaigns
- Customer Base Relationship



- Customer Support
- Quotes
- Order Entry



SMARKETING IN NUMERI

LE AZIENDE CHE ALLINEANO IL MARKETING E LE VENDITE HANNO:

+20%

TASSO DI CRESCITA SUPERIORE ALLA MEDIA

-33%

RIDUZIONE DEI COSTI DI ACQUISIZIONE DEI CLIENTI

+34%

AUMENTO DELLA FEDELTA' DEI CLIENTI



**UNA SMART
FACTORY MIGLIORA
L'EFFICIENZA,
LA QUALITÀ E LA
REATTIVITÀ DELLA
PRODUZIONE,
CONSENTENDO
ALL'AZIENDA
DI RIMANERE
COMPETITIVA IN UN
MERCATO SEMPRE
PIÙ GLOBALE
E DINAMICO.**





10 PASSI PER DIVENTARE UNA SMART FACTORY

La fabbrica del futuro esiste già: è intelligente, efficiente, produttiva, sostenibile e flessibile, ma soprattutto MES.

L'adozione di un sistema MES è il passo fondamentale per diventare una Smart Factory. **EOS Power MES** è un unicum nato dalla collaborazione ed esperienza di due protagonisti della Trasformazione Digitale: **EOS Solutions**, infatti, l'ha sviluppata con il supporto delle tecnologie **Microsoft**, leader d'innovazione con l'AI integrata in tutte le sue Business Application.



Se oggi esistesse l'identikit della fabbrica dei sogni molto probabilmente sarebbe quello di una *Smart Factory*. Conosciuta anche come fabbrica intelligente, è un sito di produzione in grado di sfruttare tecnologie avanzate per migliorare l'efficienza, la produttività, la sostenibilità e la flessibilità dei processi produttivi.

Ma esistono alcuni passi insiti nel concetto di Industry 4.0 e necessari da compiere, affinché un'azienda possa diventare *smart*.

EOS SOLUTIONS NE HA INDIVIDUATI DIECI.

1

Business case e vision sempre nella cassetta degli attrezzi. Occorre definire un business case con una visione strategica chiara, obiettivi quantificabili, KPI adatti e a supporto delle innovazioni tecnologiche. La priorità va data alle aree in cui le nuove tecnologie daranno i maggiori benefici già a medio termine.

2

Aprirsi a una collaborazione estesa. Valorizzare il *know-how* presente in azienda, potenziandolo laddove lacunoso, è un buon inizio. Dato che i progetti Industry 4.0 sono sempre complessi ciò che manca all'interno va trovato all'esterno dell'azienda.

Ci si avvale della collaborazione con hub di innovazione, partner, fornitori, clienti, associazioni e consulenti fidati.

3

Valutare lo stato dell'IT e intervenire se necessario. Lo *Smart Manufacturing* richiede la presenza di una infrastruttura IT (hardware e software) performante e affidabile. Per questo, prima di iniziare qualsiasi progetto, occorre valutare le componenti IT e capire da subito se sufficienti agli scopi prefissati. In caso contrario si può adattare oppure, più opportunamente, creare una infrastruttura IT *ad hoc*, dedicata solo ai progetti Industry 4.0.

4

L'importanza dei dati di qualità. Lavorare con le *Smart Factory* presuppone raccolta, organizzazione ed elaborazione di una grande quantità di dati provenienti sia dagli impianti propriamente detti, sia dai sistemi gestionali e di progettazione che sono già presenti in azienda. Si rende necessario, quindi, verificare la qualità e la presenza di tutti i dati necessari e, in caso non siano tutti disponibili, reperirli.

La soluzione targata EOS, sviluppata su piattaforma Microsoft.

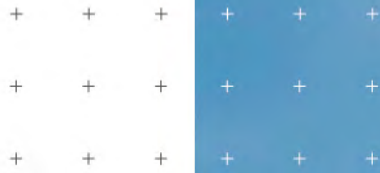
EOS Power MES è un gestionale di fabbrica di ultima generazione, in grado di digitalizzare completamente le operazioni e i processi produttivi, con una UX intuitiva e mobile-friendly, riducendo i tempi di lavoro e intervento, minimizzando errori e consumi, e migliorando i risultati.

Si tratta di una soluzione completa, sviluppata da EOS Solutions con app e servizi Microsoft (Azure IoT, Azure Stream Analytics, Azure Machine Learning e Power BI) per garantire stabilità, sicurezza e aggiornamenti costanti, gestendo al meglio la produzione in tempo reale, migliorando l'efficienza e la qualità di tutto il processo.



Ospitato nel cloud a zero emissioni Microsoft Azure, EOS Power MES è uno strumento paperless, flessibile e integrabile con qualsiasi gestionale, indispensabile per raccogliere dati utili a pianificare una manutenzione proattiva e predittiva, evitando onerosi fermi della produzione non programmati. Ma anche un valido supporto nella rilevazione e rendicontazione dell'impatto ambientale dei processi produttivi con report dedicati.

Sostenibile per definizione, EOS Power MES permette, infatti, di rilevare e calcolare le emissioni della produzione e di tenere sotto controllo l'impatto reale degli scarti di produzione sull'ambiente e la gestione dei rifiuti.



**IL 65% DELLE
AZIENDE ITALIANE
SUBISCE FERMI
MACCHINA E
GUASTI IMPREVISTI
AGLI IMPIANTI
ALMENO UNA
VOLTA AL MESE.
QUANTO COSTANO
ALLE IMPRESE
IN TERMINI
ECONOMICI,
DI AFFIDABILITÀ
OPERATIVA E DI
REPUTAZIONE?**

Value of Reliability:
ABB Survey Report 2023





PREDIRE È MEGLIO CHE CURARE

La manutenzione predittiva aiuta le aziende a migliorare le performance produttive.

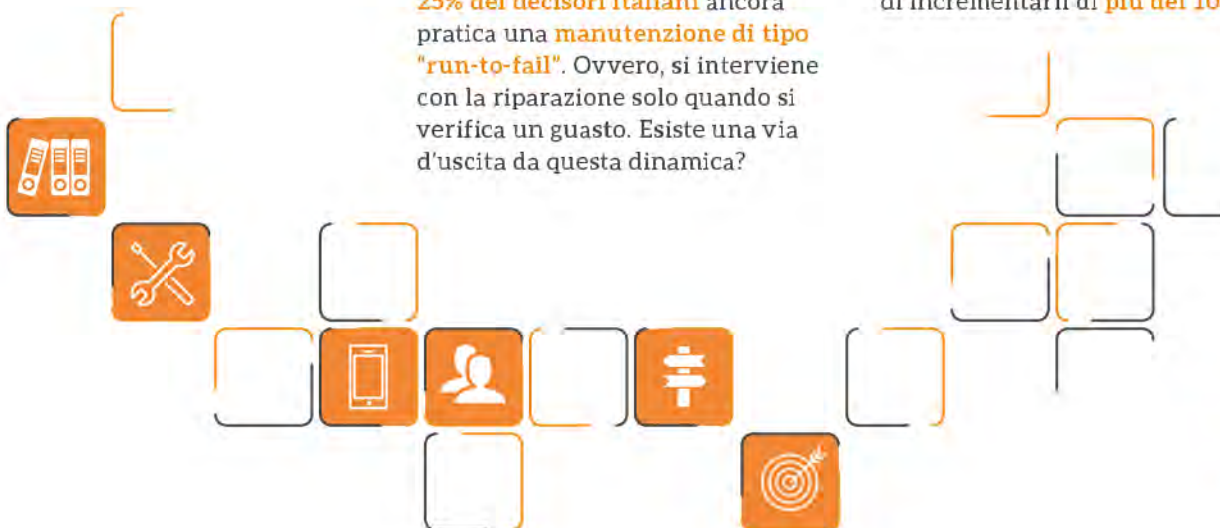
Azure Machine Learning e Power BI, gli strumenti integrati con i sistemi EOS di AI e analisi dei dati, frutto della partnership con Microsoft, aiutano le aziende a migliorare l'efficienza produttiva riducendo costi di manutenzione e fermi macchina improvvisi: **il 92% di chi fa prevenzione ammette risultati migliori.**

Nella piccola come nella grande industria servono affidabilità in tutta la filiera e continuità operativa nel tempo. Ma la realtà, come spesso accade, è ben diversa dal modello ideale a cui si aspira. Come in tanti ambiti, si corre ai ripari solo nel momento del bisogno. Lo rivela una recente ricerca - condotta da ABB in collaborazione con Sapio Research - sulla manutenzione degli impianti. S'intitola **"Il valore dell'affidabilità"** (Value of Reliability: ABB Survey Report 2023) e parte da un assunto: **il 65% delle aziende italiane intervistate subisce imprevisti almeno una volta al mese.** Il lavoro degli esperti si è concentrato su alcuni settori specifici (produzione di energia, plastic & rubber, oil & gas, eolico, chimico, ferroviario, servizi pubblici, marine, food & beverage, water e waste-water e metal) evidenziando come la loro perdita, in caso di tempi di inattività non pianificati, arrivi addirittura a **116.000 euro all'ora.** Eppure, **il 25% dei decisori italiani** ancora pratica una **manutenzione di tipo "run-to-fail"**. Ovvero, si interviene con la riparazione solo quando si verifica un guasto. Esiste una via d'uscita da questa dinamica?

Ridurre i tempi di inattività

I risultati della survey evidenziano quanto sia cruciale sviluppare una strategia per la manutenzione degli impianti produttivi, che diventa praticamente indispensabile una volta che se ne è compreso il suo valore. Il 92% degli intervistati globali dichiara che fare una manutenzione pianificata ha permesso di aumentare i tempi di attività degli impianti nell'ultimo anno. Per quasi la totalità degli intervistati l'affidabilità, ovviamente, porta con sé vantaggi immediati per l'azienda come l'impatto positivo sulla reputazione aziendale, oltre che benefici a livello finanziario.

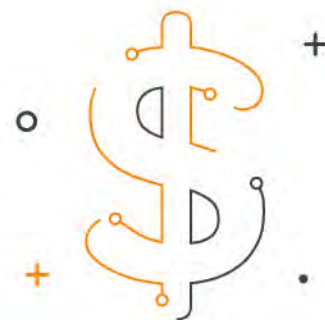
"Gli intervistati - si legge nelle conclusioni del documento curato da ABB e Sapio - considerano poi l'affidabilità una priorità assoluta e il **60%** di loro prevede, dunque, di **aumentare gli investimenti in manutenzione** nei prossimi tre anni. E un terzo delle aziende globali pensa di incrementarli di **più del 10%**".



Il contributo di EOS

La manutenzione predittiva con il supporto di **Azure Machine Learning** e **Power BI**, gli strumenti di AI e analisi dei dati che aiutano le aziende a migliorare l'efficienza produttiva riducendo costi di manutenzione e fermi macchina improvvisi, sono una *conditio sine qua non* per il successo dell'industria. Da un lato, quindi, la possibilità di monitorare l'intero ciclo di vita dell'impianto con reportistica Power BI, dall'altra quella di calcolare il tempo residuo di esercizio di un macchinario prima del guasto grazie ad Azure Machine Learning.

Secondo EOS, soluzioni e obiettivi coincidono: abbandonare l'approccio alla manutenzione "ad alto rischio" e puntare su una strategia a lungo termine basata sui dati. In modo da affrontare i problemi con intelligenza e proattività, sfruttando tutto il potenziale della trasformazione digitale e la capacità predittiva di Azure Machine Learning.



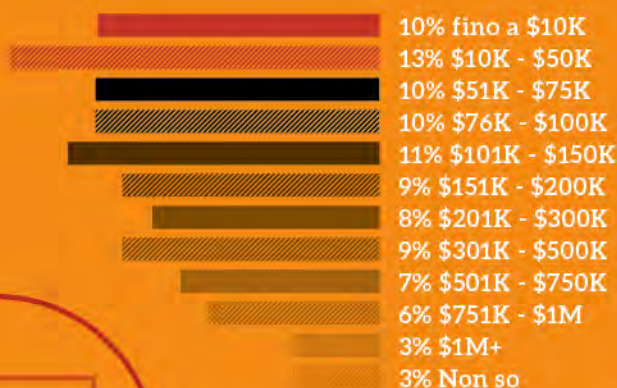
Quanto costano alle aziende fermi macchina e guasti imprevisti in termini economici ma anche di reputazione e affidabilità?

Ce lo spiega bene una ricerca condotta a luglio 2023 da Sapio Research per conto di ABB.

La ricerca, condotta attraverso un sondaggio su 3.215 responsabili della manutenzione degli impianti in tutto il mondo, ha rilevato che interruzioni e guasti imprevisti costano alle aziende una media di **125.000 dollari USD all'ora**.

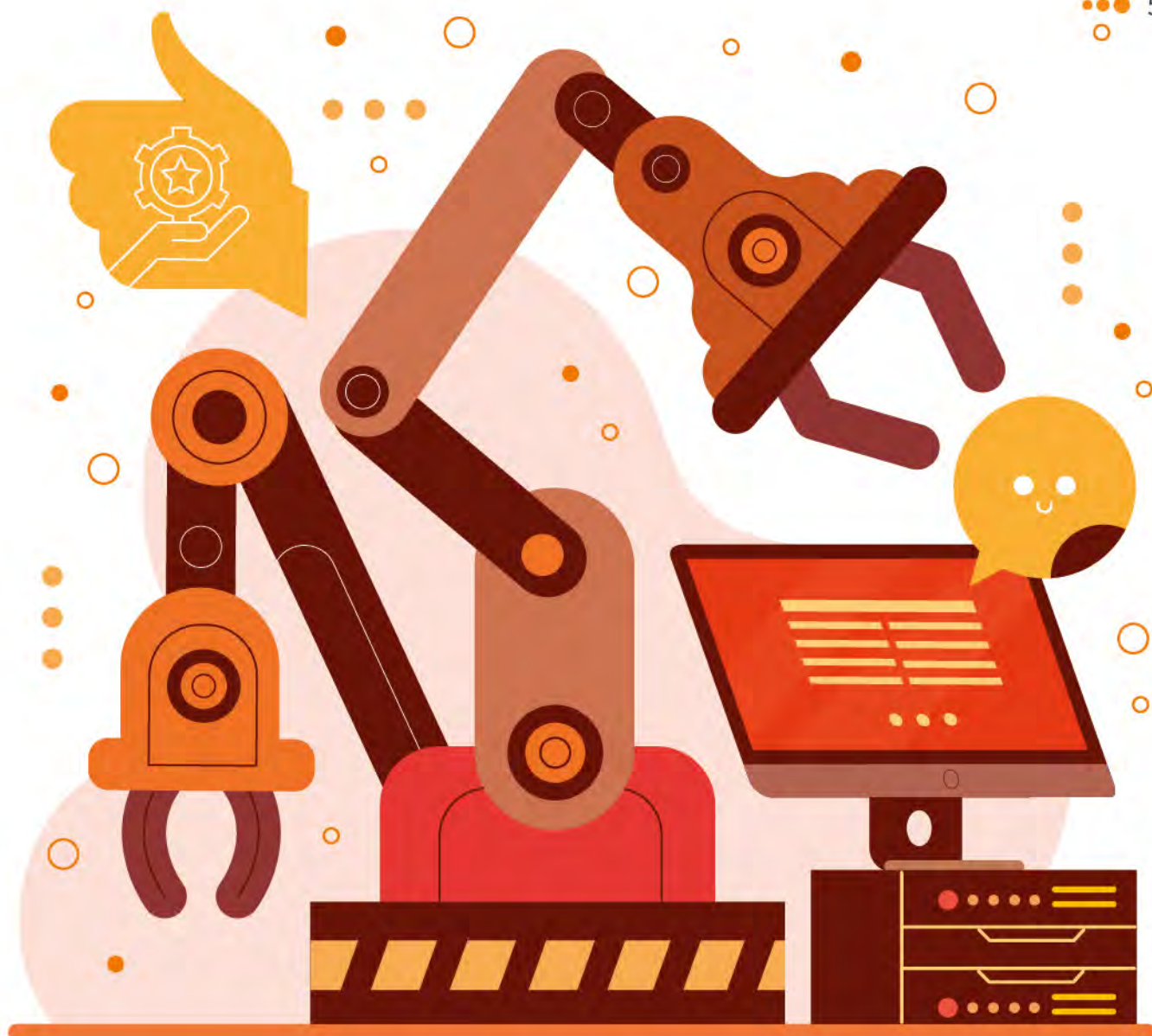
Il 60% di loro prevede dunque di aumentare gli investimenti in affidabilità e manutenzione nei prossimi tre anni. E un terzo delle aziende globali pensa di incrementarli di più del 10%.

in media **124,669 USD all'ora**



Value of Reliability: ABB Survey Report 2023



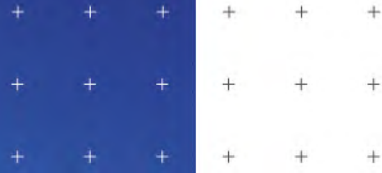


Perché predire è meglio che curare

Questa filosofia, chiamata servitizzazione, non solo riduce i tempi di inattività non pianificati e migliora il ciclo di vita stesso delle macchine ma rende la fabbrica un luogo più sicuro e rispetta anche le normative in materia di emissioni e sostenibilità migliorando l'efficienza energetica.

I vantaggi per le aziende che fanno manutenzione predittiva

- Riduzione dei costi di manutenzione
- Minore downtime delle macchine
- Più sicurezza sul luogo di lavoro
- Maggiore produttività
- Meno riparazioni non programmate
- Più efficienza energetica
- Estensione del ciclo di vita delle apparecchiature



**LA
TRASFORMAZIONE
DIGITALE CI
CONSENTE
DI EVOLVERE
FLUSSI E SISTEMI,
IN LINEA CON
LE ESIGENZE
DEL MERCATO.**

Mario Crespi, Head of Information Technologies in Tamini.





TAMINI
ENERGY TRANSFORMERS

TAMINI TRASFORMATORI

L'evoluzione dei processi
per affrontare il cambiamento.

Con la migrazione da Microsoft Dynamics NAV a Dynamics 365 Business Central, Tamini intraprende con EOS Solutions un processo di revisione e ammodernamento dei flussi.

Importante produttrice di **trasformatori di energia industriali, Tamini Trasformatori** è una realtà consolidata nel territorio milanese. Fondata nel 1916, entra a far parte del Gruppo Terna nel 2014, diventando leader di settore anche grazie all'acquisizione di TES.

Se inizialmente EOS Solutions collabora con TES, presto la relazione si estende a Tamini, in un processo di assistenza tecnologica che culmina nella migrazione da Microsoft Dynamics NAV a **Microsoft Dynamics 365 Business Central** e nell'adozione di **Dynamics 365 Sales** e **Power BI**.

Benché l'azienda da sempre si contraddistingua per la crescita continua e la leadership di mercato, sono proprio la fusione con TES e l'ingresso nel Gruppo Terna, a imporre una profonda **revisione dei processi aziendali** e un'evoluzione tecnologica capace di stare al passo con il cambiamento.

In quest'ottica il **passaggio da Microsoft Dynamics NAV a Dynamics 365 Business Central** ha come obiettivo primario una **revisione dei flussi**, che permetta all'azienda di operare efficacemente anche in un contesto più strutturato.

La collaborazione di EOS inizia con TES nel 2011, quando l'azienda adotta Dynamics NAV integrato al verticale Engineering to Order, un'app proprietaria sviluppata da EOS per la gestione organica

degli ordini. Nel 2016, in vista della fusione all'interno di Tamini Trasformatori delle controllate TES e VTD, inizia un processo di unificazione della soluzione ERP e in questa fase Dynamics NAV viene scelto come ERP di gruppo. Nel 2020 vengono implementate le soluzioni Sales, Customer Service e Field Service di Dynamics 365.

L'integrazione di questi moduli ha lo scopo di avviare un processo di digitalizzazione che ottimizzi i processi aziendali, di costruire un Customer Data Hub in grado di facilitare la collaborazione aziendale intorno al cliente e di introdurre uno strumento unico per gestire i processi di Prevendita, Customer Service e Assistenza sul Campo.

Nel 2022 il progetto vede un'ulteriore evoluzione con la **migrazione** del gestionale alla soluzione **Dynamics 365 Business Central**.

Tale evoluzione risponde a specifiche esigenze espresse dall'azienda.

In primo luogo, nuovi bisogni organizzativi e la necessità di ottimizzare i flussi impongono l'adozione della nuova versione dell'app Engineering to Order per Dynamics 365 Business Central. Inoltre, la nuova soluzione ERP è in grado di integrare un modulo di Business Intelligence come **Power BI**, di interfacciarsi con il nuovo Product Data Management e con le funzionalità evolute della Digital Factory (MES & IoT).



Grazie alla migrazione a Dynamics 365 Business Central, oggi, Tamini è in grado di gestire in maniera centralizzata le commesse e l'introduzione di distinte e cicli aderenti alle reali attività produttive. Questo permette di utilizzare gli strumenti di pianificazione e gestione della produzione secondo le best practice di settore, anche in virtù di una maggiore flessibilità nella scelta delle modalità produttive e di acquisto.

Il passaggio al nuovo ERP consente, inoltre, una gestione più controllata della logistica attraverso una revisione delle logiche di conduzione dei magazzini e dei prelievi per commessa, ma anche un maggior controllo nei processi di procurement, grazie a workflow integrati con i budget di commessa e alle analisi in Power BI.

Per finire, le soluzioni Sales, Customer Service e Field Service di Dynamics 365 permettono di introdurre un processo strutturato e condiviso per la gestione delle richieste di assistenza, di tracciare tutte le informazioni relative ai processi di Prevendita, Customer Service e Assistenza sul Campo e infine di migliorare la distribuzione del carico di lavoro grazie agli strumenti forniti dal modulo Field Service.

ENGINEERING TO ORDER

L'app di EOS Solutions, per Microsoft Dynamics Business Central, permette di gestire le commesse dall'ordine alla produzione, fino alle fatture.

Con Engineering to Order puoi:

Seguire in modo semplice le commesse, dall'ordine alla produzione, fino alla fattura.

Gestire distinte base, cicli e attività specifiche.

Creare e controllare il budget con il supporto delle Offerte Vendita.





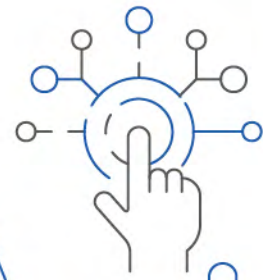
Rilevare e confrontare costi e ricavi (budget, previsto ed effettivo).



Pianificare risorse e attività.



Monitorare in tempo reale lo stato di avanzamento lavori e relativi reparti.



MARIO CRESPI

Head of Information Technologies in Tamini

La creazione di una piattaforma applicativa, integrata con una forte propensione alla data collaboration tra aree funzionali eterogenee, ci consente di approcciare nuovi design evolutivi che il mercato impone.



MEDIAWATCH 2023

Un anno di EOS Solutions nella mediasfera.

Un anno, il 2023, vissuto intensamente da EOS Solutions e che ha avuto momenti di grande coinvolgimento e partecipazione da parte di clienti, prospect, dipendenti e partner, con un'ampia risonanza sui

25 maggio 2023

CORSERA ECONOMIA

"I robot intelligenti faranno rinascere l'umanesimo italiano". Il futurologo Alec Ross in Fiera per EOS Solutions.

6 giugno 2023

POP NEWS I SKY 512 – PIANETA DIGITALE

Il futuro secondo l'ex consulente all'innovazione della Casa Bianca è incentrato sui dati come materia prima del mondo dell'informazione. Questo è stato il punto focale del suo intervento a Tomorrow Together, l'evento organizzato da EOS Solutions in collaborazione con Microsoft, per presentare le nuove frontiere della Digital Factory e le sue ultime applicazioni.

30 maggio 2023

AUTOMAZIONE NEWS.IT

La Digital Factory secondo EOS Solutions. In occasione dell'EOS Customer Day 2023, l'azienda ha presentato al pubblico l'ultima frontiera della digitalizzazione delle imprese insieme a Microsoft.

9 giugno 2023

DATA MANAGER

EOS Solutions, guida alla Digital Factory. Come monitorare lo stato della produzione, raccogliere dati in tempo reale e analizzarli per funzionalità di pianificazione avanzata, ottimizzazione delle risorse, tracciabilità dei prodotti e gestione delle attività di manutenzione, riducendo gli errori, i tempi morti e gli sprechi.



**TOMORROW
TOGETHER**

**CORRIERE
DELLA SERA**

**CORRIERE
DEL MEZZOGIORNO**



AI



media locali e nazionali. Dalla presenza all'EOS Customer Day di Alec Ross, futurologo di fama mondiale ed ex consulente per l'innovazione tecnologica della Casa Bianca, al lancio di applicazioni per la

Smart Factory, che guardano già all'Industry 5.0 come EOS Power MES o la manutenzione predittiva di impianti e macchinari, fino all'apertura di una nuova sede a Lecce e alla creazione di una partnership con

UNISalento per attrarre nuovi talenti digitali. Grazie ad EOS, la Trasformazione Digitale delle PMI è stata protagonista sul web, in TV e sulle principali testate nazionali e locali.

Ottobre 2023

AUTOMAZIONE INDUSTRIALE

EOS Power MES, soluzioni modulari per investimenti su misura.

EOS Power MES è il gestionale di fabbrica di EOS Solutions che adatta il modello Industry 4.0 alle esigenze delle medie e piccole imprese italiane.

14 ottobre 2023

CORRIERE DEL MEZZOGIORNO

EOS Solutions apre a Lecce: assunti 12 talenti.

Obiettivo: incrementare anche al Sud le opportunità di lavoro e formazione per giovani esperti in Smart Factory ed Intelligenza Artificiale.

Ottobre 2023

AUTOMAZIONE INTEGRATA

EOS Power MES: Intelligenza artificiale e nuove tecnologie per una fabbrica sempre più smart.

IoT, AI, Big Data e Analytics: tecnologie innovative che migliorano la produttività.

2 novembre 2023

AUTOMAZIONE NEWS.IT

In Cartotecnica Rigon, produzione più smart con le soluzioni EOS Solutions per la digital factory.

Grazie a Power MES, il sistema di digitalizzazione dei processi produttivi modulare e integrabile con l'ecosistema Microsoft, EOS Solutions ha progettato una soluzione su misura, che ha permesso all'azienda di raggiungere standard di qualità più elevati e una migliore efficienza produttiva.



ITALIA

- Bologna
- Bolzano
- Carpi
- Cuneo
- Genova
- Lecce
- Milano
- Padova
- Torino
- Treviso
- Udine
- Verona

USA

- Saddle Brook

CONTATTI

e-mail info@eos-solutions.it

PEC eos-solutions@legalmail.it

tel +39 0471 319650

WEB

www.eos-solutions.it



SEGUICI SU

