

Centro

150 **ADDETTI DA RECLUTARE**
La Custom ricerca softwareisti, meccanici, fisici, matematici. Oggi il gruppo ha 600 persone, ma ne servirebbero almeno altre 150

L'azienda

1888

Anno di nascita
Pieralisi, nata nel 1888 a Monsano, nella Vallesina, grazie all'intuizione di Adeodato Pieralisi, è stata per oltre un secolo una realtà produttiva a carattere familiare

51%

La quota DeA Capital
Pieralisi da quattro anni è controllata da DeA Capital (al 51%), che all'epoca portò a termine una ricapitalizzazione, risanando una pesante situazione debitoria e dando il via al processo di rilancio

+5%

Fatturato 2023
Nel 2023, Pieralisi ha fatturato 100 milioni (con un incremento del 5% rispetto all'anno precedente). L'Italia è a tutt'oggi il mercato principale per il business oleario (il peso dell'export è il 50%)

500

Addetti
Il Gruppo Pieralisi ha oltre 500 dipendenti distribuiti anche in Spagna, Grecia, Stati Uniti, Tunisia, Brasile e Argentina. Gli investimenti saranno concentrati nella ricerca

Pieralisi apre a nuovi business Sguardo su Usa e Medio Oriente

Marche. Zeppelli nuovo ceo del gruppo attivo nella produzione di macchine olearie: il cuore dell'azienda resterà a Jesi. Sul mercato macchinari di ultima generazione, potenziando gli investimenti in ricerca

Michele Romano

Dopo esperienze dirigenziali in Whirpool, Fläkt Group, Philip Morris e Sandvik, Aldino Zeppelli prende il comando di un'azienda italiana: è il nuovo CEO di Pieralisi Group, azienda leader mondiale nella produzione di macchine olearie e tra i principali protagonisti internazionali nella fornitura di soluzioni per estrazione e separazione centrifuga in numerose aree di applicazione.

L'azienda, nata nel 1888 a Monsano, nella Vallesina, grazie all'intuizione di Adeodato Pieralisi, è stata per oltre un secolo una realtà produttiva a carattere familiare, proiettata sul mercato globale grazie al visionario Gennaro Pieralisi. Da quattro anni è controllata da DeA Capital, che all'epoca portò a termine una ricapitalizzazione attesa da tempo, risanando una pesante situazione debitoria e dando il via al processo di rilancio: il manager emiliano avrà ora il compito di accompagnare questa fase di rilancio e con chiare prospettive di espansione geografica e diversificazione di prodotto, «per riposizionare i clienti al centro del modello di business della Pieralisi, rafforzando i servizi di assistenza e di prossimità al mercato». E non solo: testa e produzione resteranno a Jesi, città che per Zeppelli «non è solo un simbolo, ma l'elemento di riconoscibilità e di identità di un territorio che offre competenze uniche e una supply chain competitiva. Inoltre, rappresenta il legame con le origini, senza precludere l'ambizione di espansione globale».

Alla famiglia Pieralisi rimane una parte importante del gruppo e conti-



Innovazione.
Pieralisi Group produce macchine olearie e fornisce soluzioni per estrazione e separazione centrifuga in numerose aree di applicazione.

nuerà a sostenere questa fase di rilancio: per il ceo, «rappresenta un elemento chiave di continuità tra le profonde origini imprenditoriali e il recente impulso manageriale». Sotto la guida di Gennaro Pieralisi, per tutti «l'ingegnere», l'azienda lanciò la prima gamma di estrattori centrifughi e separatori verticali dando il via al nuovo processo di estrazione olearia,



ALDINO ZEPPELLI
Nuovo amministratore delegato di Pieralisi Group

rendendo poi possibile il recupero delle acque nei vari processi municipali e industriali, la riduzione del volume dei fanghi oltre alla loro applicazione in impianti di produzione di biogas e di energie alternative a biomasse (era il 1981); venne installato nel più grosso acquedotto europeo Jumbo, un nuovo decanter centrifugo in grado di fornire soluzioni a qualsiasi problema tecnologico di separazione delle acque (1988); e nel settore oleario, nacque Leopard, l'estrattore centrifugo a due fasi con tecnologia DMF (Decanter Multifase), in grado di recuperare una sansa, denominata pâté, che permette di diminuire lo scarto da smaltire, crean-

do un valore aggiunto per il frantoiano (2012); fino al Protoreattore®, un macchinario unico nel mercato oleario mondiale, che rivoluzionò il processo tradizionale della gramolatura.

Nel 2023, Pieralisi ha fatturato 100 milioni (+5% rispetto all'anno precedente), con oltre 500 dipendenti distribuiti anche in Spagna, Grecia, Stati Uniti, Tunisia, Brasile e Argentina. «L'Italia è a tutt'oggi il mercato principale per il business oleario, dove siamo leader assoluti - sottolinea Zeppelli -. Spagna e Brasile sono mercati in forte espansione e con potenzialità enormi per il settore oleario e per quello industriale, tenuto anche conto della presenza di centri di eccellenza Pieralisi sia per la manutenzione che per la revisione dei nostri prodotti. Gli Stati Uniti e il Middle East rappresentano la più grande opportunità di crescita, sono certo che siano il nostro mercato nel prossimo futuro».

La natura della Pieralisi, tesa all'innovazione, sarà parte fondamentale della strategia di sviluppo futuro, accanto alla crescita del peso dell'internazionalizzazione. Alla gamma sono stati aggiunti alcuni macchinari di ultima generazione: il My Mill, prodotto premium per la produzione olearia premium, la nuova serie di gramole My Blend e un innovativo prodotto per le alte portate nelle applicazioni industriali, presentato all'IFAT 2024 di Monaco. «Vogliamo che il mercato mondiale ci veda come azienda leader nello sviluppo tecnologico e di prodotto - sottolinea Zeppelli -. Per realizzare questa ambizione continueremo a concentrare in maniera rilevante i nostri investimenti sulla parte R&D e di sviluppo prodotto».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I pagamenti intelligenti di Custom scommettono su retail e lotterie

Ticketing
Fontevivo di Parma

Ilaria Vesentini

«**S**iamo cresciuti di oltre il 30% negli ultimi tre anni, ma venivamo da un brusco stop delle attività a causa del Covid, con stazioni e aeroporti fermi e retail chiusi. Quest'anno arriveremo a un consolidato di circa 162 milioni di euro (contro i 140 del 2023 e poco più di 100 milioni due anni prima, ndr) ma tra ordini in portafoglio e nuovi progetti prevediamo di toccare i 300 milioni nel 2027». È un raddoppio del business quello proiettato da Carlo Stradi, presidente e fondatore del gruppo Custom di Fontevivo di Parma, difficile anche solo da immaginare tre anni fa e che ha come primo risvolto una ricerca affannata di softwareisti, meccanici, fisici, matematici: «Oggi siamo un gruppo di 600 persone, ma ce ne servirebbero almeno altre 150, stiamo riprogettando tutto, il mondo è completamente cambiato», racconta l'artefice di una realtà che dal 1992 a oggi è passata dalla produzione di stampanti e chioschi per il ticketing - diventando leader nel settore aviazione con oltre 550 aeroporti e 250 compagnie aeree servite per la stampa di carte di imbarco e di etichette bagagli, oltre a 3.500 biglietterie ferroviarie - a sistemi di cassa, scanner, soluzioni data capture e ora software interattivi che l'hanno portata a conquistare quote crescenti di mercato ovunque ci siano accessi e pagamenti da gestire in grandi quantità, in modo automatico e da remoto, oggi via app: reti commerciali, lotterie, logistica...

L'aviazione resta il fiore all'occhiello

lo, ma è sul retail che Custom sta scommettendo, cavalcando la virata dai carrelloni degli ipermercati ai piccoli negozi di prossimità self check-out fino alle consegne nei locker. «E si è risvegliato il settore lottery, siamo in pole position per una gara da 120 mila postazioni del lotto in Brasile», precisa Stradi, che spezza una lancia anche a favore degli uffici pubblici italiani al centro di un inedito piano di digitalizzazione. È stata Custom ad aggiudicarsi lo scorso febbraio l'appuntamento di oltre 4 mila chioschi multi-servizi self-service per Poste Italiane (il "Progetto Polis-Case dei servizi digitali", per portare dentro gli uffici postali "sportelli unici" per i servizi della Pa), un appalto da 25 milioni. E sempre Custom è stata scelta dal colosso Microsoft per presentare in Europa la prima applicazione pratica del suo nuovo software Windows 10 IoT Enterprise: un totem con stampante integrata a bassi consumi e ad alta velocità. E c'è la firma di Custom sulle tecnologie self-service dei primi negozi "Prendi&Vai" di Taday Conad, così come sui chioschi self check-out e i locker per ritirare cibo fresco. «Oggi stiamo iniziando a installare nei negozi le prime macchine che integrano punto cassa e sistema pagamento in un'unica operazione, in un mese ne abbiamo installate più di 50 ma ne abbiamo in calendario oltre 3 mila da qui al 30 settembre», racconta il numero uno di Custom. Che nella logistica sta spopolando invece con lo "smart charge locker": una multiplatforma connessa con Erp ed Hr aziendali che ricarica tutti i dispositivi mobili (palmari, tablet, cuffie) degli operatori, tagliando del 30% le inefficienze e del 50% i guasti di terminali dentro i poli logistici, da Zara a Dhl.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'ultima generazione di droni per la difesa militare e dell'ambiente

Robotica
La Siralab di Terni

Patrizia Maciocchi

Dai droni a uso militare a quelli per le operazioni di soccorso, fino alla difesa ambientale. La Siralab Sistemi Spa nata a Terni nel 2007, come spin off dell'Università di Perugia, con una vocazione essenzialmente militare è oggi l'azienda leader in Italia nel campo della progettazione e produzione di sistemi aeromobili a pilotaggio remoto o Unmanned Aerial Vehicle e velivoli ad ala rotante e ad ala fissa con avanzate capacità di decollo e atterraggio verticale impiegati nei settori più vari.

Va alla Siralab il merito di aver progettato un drone per il trasporto veloce del defibrillatore, come quello di aver realizzato, un vascello robotizzato (Unmanned Surface Vessel) autonomo a propulsione elettrica per il monitoraggio ambientale di laghi e bacini idrici in grado di fare campagne di campionamento, misurazioni e batimetrie in automatico. Ampio il "pacchetto" clienti sia in Italia sia all'estero. Fanno riferimento all'impresa ternana Forze armate e di polizia, Protezione civile, Enti governativi e ministeri della difesa.

Siralab è, inoltre il player di riferimento in Italia per la fornitura di droni tattici mini-micro ad uso governativo. Risultati importanti raggiunti grazie ad un team composto da ricercatori, ingegneri e tecnici di grande esperienza, altamente qualificati nel settore dei controlli auto-

matici applicati ai sistemi avionici ed aerostutture di piccole dimensioni e nell'Image processing. Competenza e passione sono stati gli ingredienti che hanno portato il pool a sviluppare prodotti innovativi in grado di dare le risposte più efficaci in un campo in continuo divenire come quello della sicurezza globale, ma non solo. Anche se il core business resta la difesa - come chiarisce Michele Feroli, ingegnere e amministratore delegato di Silarlab - la società leader nella robotica ha realizzato sistemi integrati in grado di gestire le emergenze nelle zone di montagna, anche negli ambienti più ostili. Una diffusione in tempo

Nata, nel 2007, come spin off dell'Università di Perugia l'azienda è oggi leader in Italia

reale delle immagini provenienti dal campo consentono di adattare dinamicamente il processo di decision making in funzione dell'evolversi della situazione. Con uno sguardo attento all'ambiente la compagine umbra, ha messo a punto un multirotore di dimensioni e peso ridotto per consentire rilievi aerofotografici e fotogrammetrici, finalizzati a controlli diretti delle aree a rischio per l'abbandono illecito di rifiuti e dei corsi d'acqua in caso di sversamenti illeciti di sostanze inquinanti. Nel 2020 Dronus ha acquistato il 70% della Siralab Robotics potenziando lo sviluppo tecnologico e diventando così il primo player in Italia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

System Logistics accelera sull'automazione

Logistica
Fiorano Modenese

Davide Madeddu

Tra innovazione e sostenibilità la sfida della logistica parte da Fiorano Modenese. Qui opera nel suo nuovo quartier generale inaugurato nel 2020, su un'area di 73 mila metri quadri, System Logistics, azienda con quarant'anni di storia e un forte impegno nello stoccaggio, prelievo e deposito automatizzato di merci. Dalla nuova struttura viene gestita l'attività dell'azienda che, con ricavi che superano i 300 milioni di euro, conta 800 dipendenti, 400 nella sede italiana e filiali in Usa, Messico, Spagna, Regno Unito, Svezia, Germania, Thailandia e India. «I nostri clienti riconoscono che ciò che ci distingue è il nostro impegno nel diventare un vero e proprio part-

ner strategico e non un semplice fornitore - sottolinea Luigi Panzetti, amministratore delegato -. Collaboriamo strettamente con loro, sviluppando soluzioni personalizzate che rispondono alle loro esigenze specifiche e promuovono i loro obiettivi di crescita. Oggi è cruciale per le aziende avere una supply chain efficiente e resiliente, e la pandemia di Covid-19 ce lo ha dimostrato con grande forza».

Nel 2016 l'ingresso nel gruppo tedesco Krones, leader nel campo dell'automazione nella lavorazione e nel confezionamento Food & Beverage.

Una delle caratteristiche dall'azienda è il radicamento territoriale che di-



LUIGI PANZETTI
Amministratore delegato della System Logistics

venta una base per l'espansione internazionale, non a caso la sua attività arriva in 57 paesi del mondo. Tra i principali settori serviti spiccano il "cibo e bevande" e la Grande Distribuzione Organizzata (GDO), che vede il gruppo collaborare con «i maggiori player italiani». «Per questi settori - chiarisce il manager - System Logistics sviluppa soluzioni customizzate per lo stoccaggio, material handling e il picking automatico attraverso trasloelevatori, magazzini ad alta rotazione, robot, navette, sistemi di trasporto, software e servizi». Il tutto in base alle richieste dei clienti. E proprio l'innovazione, rispetto alla gestione manuale e tradizionale riesce a «ottimizzare l'uso delle risorse migliorando salute e sicurezza sul lavoro». Non solo, all'interno dell'azienda anche la logistica in house. Ossia il controllo dei processi, dall'ingegnerizzazione alla produzione e installazione delle soluzioni. E poi i «giovani talenti». Oltre il 30% dei di-

pendenti ha meno di 30 anni. Nel 2022, l'azienda ha erogato 12.351 ore di formazione, registrando un aumento del 28% rispetto all'anno precedente.

Quanto al futuro: «Le prospettive per il 2024 vedono una crescente attenzione verso la sostenibilità, l'automazione e la gestione dei rischi nella logistica - assicura l'ad -. Le aziende devono adottare innovazioni tecnologiche, garantire flessibilità operativa e una gestione efficace dei rischi per rimanere competitive. System Logistics, con la sua realtà internazionale e una forte vocazione territoriale, è in una posizione unica per rispondere a queste sfide. Siamo fieri delle nostre radici nel territorio emiliano e del nostro contributo al tessuto economico locale. Le nostre soluzioni modulari e scalabili ci permettono di adattare dinamicamente le operazioni logistiche, migliorando l'efficienza energetica e riducendo le emissioni di CO2».

© RIPRODUZIONE RISERVATA