



MUSP

Macchine Utensili e Sistemi di Produzione

organizza

CONVEGNO

NUOVI MODELLI DI BUSINESS NEL SETTORE DEI BENI STRUMENTALI

Le prospettive dell'integrazione tra prodotto e servizio

Piacenza, 6 marzo 2012

ore 9:00



WORKING | PROCESS



UCIMU - SISTEMI PER PRODURRE



FONDAZIONE
DI PIACENZA E VIGEVANO



Programma

09:00 Registrazione dei partecipanti

09:15 *Saluto di benvenuto*

Michele Monno – *Direttore /Presidente MUSP*

09:30 *Introduzione al Convegno: le motivazioni e gli studi condotti dal Laboratorio MUSP*

Francesco Timpano - *Università Cattolica del Sacro Cuore*

*09:50 PRIMA SESSIONE: Scenari, stato dell'arte e frontiere dei Nuovi
Modelli di Business*

(Coordina: Giacomo Copani)

Giacomo Copani – *ITIA-CNR*

Andrea Cocchi – *NewCastle University Business School*

Christian Kowalkowski - *Hanken School of Economics Helsinki*

Marcus Schroeter – *Fraunhofer ISI*

*11:20 **Coffee Break***

11:40 SECONDA SESSIONE: Tecnologia

(Coordina: Francesco Timpano)

11:40 Strategie e modalità operative nei Nuovi Modelli di Business

Paolo Butti – *COMAU Service*

12:00 *Impiego delle Nuove Tecnologie nei Nuovi Modelli di Business: il Telemonitoraggio*

Giuseppe Capoferri – *Gulliver s.r.l.*

12:20 **Il Business Model: fondamenti strategici, di innovazione e aspetti di cognizione**

Lorenzo Massa - *Alma Graduate School, Università di Bologna*

12:40 ***Pausa pranzo con visita al Laboratorio***

13:45 ***TERZA SESSIONE: Applicazioni***

(Coordina: Mario Salmon)

13:45 ***Opinione di un utilizzatore finale***

Paolo Bellomia – *DEMA S.p.a.*

14:05 ***Il ruolo dei noleggiatori***

Franco De Michelis – *Assodimi – Assonolo*

Roberto Favaretto – *Microlease plc*

14:45 ***Il ruolo delle politiche***

Leda Bogni – *Aster*

Enrico Annacondia – *UCIMU Sistemi per produrre*

15:25 ***Il ruolo degli intermediari finanziari***

Roberto Toniutti – *GE Capital*

Piero Biagi – *BCC Lease Spa*

16:05 **Tavola Rotonda: quale New Business Model per il futuro?**

17:00 ***Chiusura Lavori***

Schede dei relatori

Andrea Cocchi

Newcastle University Business School PhD student



Curriculum vitae

Andrea Cocchi graduated in Economics, (Economics and Organisation of Innovation), from the Catholic University of Milan in 1998; he is active in the field of Innovation and Technology Transfer since 1999.

In 2006 he gained a MSc at PREST (University of Manchester), specialising in technology foresight, science and technology policy, regional innovation and innovation management.

In 2008, he worked as applied researcher in the field of innovation technology transfer for the manufacturing sector, while enrolled as part time PhD student at NUBS (MUSP Laboratory - Italy). Since February 2010, he is a full time PhD student.

Abstract

Business Model Innovation in the manufacturing sector: trends, contexts and processes

Since their introduction, Business Model roused the interest of practitioners and scholars. This contribution focuses on the possible application of New Business Model Concepts (Business Model Innovation - BMI) in manufacturing, with particular attention to the ongoing transition toward a service dominant logic.

After a short induction, this contribution will analyze the evolution of specific industrial contexts, highlighting opportunities and threats toward the introduction of BMI. The second part of the presentation will try to adapt the lessons learnt from other sectors in designing and implement New Business Models.

Contatti

andrea.cocchi@newcastle.ac.uk ; itcocchi@gmail.com

Christian Kowalkowski

Assistant Professor of Marketing at Hanken School of Economics; Associate Professor of Industrial Marketing at Linköping University



Curriculum vitae

Christian Kowalkowski is Assistant Professor of Marketing at Hanken School of Economics in Helsinki, Finland, and Associate Professor of Industrial Marketing at Linköping University, Sweden. His research is concerned with service infusion in manufacturing firms, business development and innovation, and value creation strategies. He is the author of several international publications in refereed journals and conference proceedings. Dr. Kowalkowski has collaborated with manufacturing firms in various industries and been an invited speaker at companies, associations and conferences.

He has also developed and administered Sweden's first university course in Industrial service development.

Abstract

Service Infusion in Manufacturing – A Business Model Approach

Across industries, manufacturing firms are experiencing increased competition and commoditization. As a response, firms are enhancing their traditional product offerings with new services and solutions to achieve and sustain competitive advantage, business growth, and higher profit margins. This phenomenon is commonly referred to as service infusion. In order to successfully develop and deploy services, manufacturers need to address all elements of their business model – and understand how they are connected. Based on studies of market-leading firms in industries such as the machine-tool industry, Christian Kowalkowski will discuss how firms can adjust and align the different business model elements to achieve competitive advantage through services.

Contatti

christian.kowalkowski@liu.se

Giacomo Copani

Head of Manufacturing Business Models division at CNR



Curriculum vitae

Giacomo Copani is the head of Manufacturing Business Model research at ITIA-CNR. The scope of his research is the investigation of business model innovation mechanisms and the definition of methods and tools to design new business models and to quantify their sustainability. He is active in European and national research projects and he is the Italian responsible for the "European Manufacturing Survey".

He is author of several international publications in journals and conference proceedings, peer reviewer for international journals and conferences, Research Affiliate of the CIRP Academy ("The International Academy for Production Engineering") and collaborator of Politecnico di Milano.

Abstract

European Research on Manufacturing Business Model innovation and recent industrial trends

The history of European Research on new Business Models for the machine tool sector will be presented referring to main project initiatives and related results, together with empirical findings describing different innovation paths European companies are following.

Contatti

giacomo.copani@itia.cnr.it

Marcus Schroeter

*Deputy head - Competence Center Industrial and Service Innovations,
Fraunhofer Institute for Systems and Innovation Research ISI*



Curriculum vitae

Marcus Schröter is senior research fellow at the Fraunhofer Institute for Systems and Innovation Research since 2005. He studied Business Administration and Economics at the University of Bremen. Marcus Schröter has been Deputy Head of the Department "Industrial and Service Innovations" since 2010. The main focus of his research is the design and the assessment of Industrial Product Service Systems and of sustainable business concepts.

He previously worked as a researcher at the Technical University of Braunschweig in the Department of Production Management with focus on production management, logistic and supply chain management, system dynamics and closed-loop supply chain management.

Abstract

Service innovation in the manufacturing industries: Information sources, organizational responsibilities and its effects on the success with services.

Producers of goods increasingly add services to their offers. However, developing new services differs from product development processes. By analyzing large scale survey data this presentation sheds light on the following research questions: What information sources are important for companies to get impulses for service-innovations? Are there any differences between important information sources for service innovations and product innovations? Who is responsible for developing service innovations in manufacturing companies? Are there any links between the organisational responsibilities for service innovations and the success with service innovations?

Contatti

marcus.schroeter@isi.fraunhofer.de

Paolo Butti

Sales Manager General Industry, Comau Robotics

Curriculum vitae



Paolo Butti ha un'estesa esperienza nella gestione di Business, con un focus particolare al settore high-tech nelle tecnologie avanzate, pianificazione strategica prodotto – processo, esperto nelle strategie organizzative “Best Cost Country” sia per il know – how del supporto personale che per il footprint produttivo. Possiede elevata capacità di lavorare in condizioni di stress, relazione con il livello Executive dei clienti, solide capacità negoziali.

Ha maturato esperienze significative in differenti posizioni manageriali, caratterizzate da un forte background tecnico (ingegneria, industrializzazione e produzione, acquisti e follow – up, qualità, gestione progetti, interfaccia cliente) in diverse realtà globali e multinazionali. Ha conoscenza sia del mercato italiano che europeo ed extra – europeo, attraverso esperienze in vari paesi (Spagna, Portogallo, Francia, Regno Unito, Germania, Polonia, Repubblica Ceca, Ungheria e Russia) sino a paesi emergenti quali India, Cina, Thailandia, Messico e Brasile. Gestione di team internazionali, client globali, in progetti di localizzazione sia di sviluppo prodotto che di produzione, nei quali ha realizzato e portato a termine l'avvio ed il consolidamento della presenza in termini societari e di acquisizione e sviluppo del business.

Abstract

Il Leasing Operativo Comau: “Lifecycle Model”

L'esperienza Comau del leasing operativo è legata non solo all'abbattimento dell'investimento da un punto di vista finanziario, ma dal bilanciamento della partnership tecnologica, attraverso una “value proposition” non orientata al prodotto ma alla soluzione, integrando le competenze specifiche di processo, l'affiancamento del system integrator presso il cliente finale nella fase di commissioning e buy-off, e di manutenzione (preventiva e ordinaria), gestione ricambi, e gestione operativa durante il ciclo-vita dell'impianto (MTBF e MTTR).

Contatti

Paolo.Butti@comau.com

Giuseppe Capoferri

AD Gulliver



Curriculum vitae

Giuseppe Capoferri nasce a Brescia il 22 agosto 1961. Il carattere pratico lo porta ad affiancare il lavoro allo studio sin dal primo anno di università, inizialmente con mansioni di analista/programmatore. Successivamente passa al settore commerciale in una società partner *IBM*. Nel 1991 è Sales Manager presso *Quanta*, società che propone sistemi esperti per applicazioni gestionali con tecnologia *RISC Data General*.

Dal 1994 al 1998, in qualità di consigliere delegato, si occupa di due aziende di famiglia del settore metalmeccanico, esperienza che gli consente di entrare concretamente nella gestione aziendale occupandosi della razionalizzazione di tutti i processi, dalla produzione alla gestione finanziaria, dal prodotto alla riorganizzazione delle vendite.

Il 1999 è l'anno del ritorno all'informatica, la passione di sempre, presso *Scao Informatica* come Product Manager di *Fabbrica++*, la soluzione *IBM* per la gestione della produzione.

Nel 2000, forte dell'esperienza aziendale e informatica, fonda *Gulliver*, la software house bresciana che ancora oggi guida e che in pochi anni ha raggiunto risultati importanti nel settore mobile.

Abstract

Telecontrollo e reti mobile?

Il telecontrollo con reti mobile veloci è possibile? E quali vantaggi offre? Che cosa comporta l'infrastruttura tecnologica? Esperienze e referenze.

Contatti

giuseppe.capoferri@gullivernet.com

Paolo Bellomia

Vice president strategic marketing and institutional relations – DEMA S.p.a.



Curriculum vitae

Paolo Bellomia possiede Laurea in Ingegneria Elettronica. Tra le principali esperienze lavorative ha ricoperto significativi incarichi manageriali in SIEMENS (13 anni) e in SELFIN società 100% IBM (10 anni). Dal 2004 in DEMA Spa.

Ha assunto diversi incarichi istituzionali (Anni 1982-2012):

- CONFINDUSTRIA: Comitato Mezzogiorno
- UNIONE INDUSTRIALI NAPOLI: Membro di giunta (2007-2011) e Consiglio direttivo Metalmeccanici (2006-2012)
- CONFINDUSTRIA BRINDISI: Membro direttivo sezione Aerospazio (2007-2012)
- FEDERMECCANICA: Membro giunta nazionale (2006-2012)
- AIAD (Federazione nazionale delle industrie per l'aerospazio e la difesa): Presidente comitato PMI italiane (2008-2009); Delegato presso ASD (Associazione aziende aerospaziali europee); Componente del Consiglio Nazionale di ACARE ITALIA (Advisory Council for aeronautic research in Europe)
- DISTRETTO AERONAUTICO PUGLIESE: Componente del Comitato di Indirizzo Strategico

Abstract

Come cambiare

Come cambiare: siamo obbligati a crescere; Capacità di competere e ristrutturazione dei processi produttivi; PMI in Italia ed in Germania; Scenari: inerziale – evolutivo; Il ruolo centrale del settore manifatturiero; Le direzioni da seguire; Il pay by use; Innovazione e semplificazione; Economia reale.

Contatti

pbellomia@demaspa.it

Franco De Michelis

Direttore Generale Assodimi – Assonolo



Curriculum vitae

Franco De Michelis è Ingegnere industriale al Politecnico di Torino, diventa venditore e promotore vendite nel concessionario Caterpillar e termina la carriera come direttore commerciale per il Gruppo Fiat - movimento terra; scopre il noleggio in Francia all'inizio degli anni '80 e negli anni '90 diventa consulente sulla distribuzione e il noleggio. È fondatore e direttore di Assodimi – Assonolo, Associazione dei distributori e noleggiatori di macchine industriali.

È direttore tecnico e poi collaboratore della rivista "Noleggio". Collaboratore della rivista "Macchine Edili". È autore dei libri "Creare ricchezza con il noleggio" e "La distribuzione snella" (editore Tecniche Nuove).

Abstract

Il noleggio crea ricchezza ed aiuta le vendite

Il mercato dei beni strumentali ha avuto una grande trasformazione nella recente crisi, ancora in atto e non è facilmente ipotizzabile la struttura finale della filiera distributiva. Il mercato si trasforma nei servizi su sollecitazione degli utenti finali e nonostante le resistenze dei produttori e distributori. I risultati del noleggio nelle costruzioni in Europa e in Italia dimostrano le tendenze nei vari segmenti produttivi, dalle costruzioni all'edilizia, dall'industria alla manutenzione. Anche il noleggio sviluppa i servizi come l'assistenza e la gestione dell'usato, aiutando in definitiva anche le vendite. Il noleggio a lungo termine con leasing operativo sostituisce le vendite con leasing. La distribuzione sarà sempre più snella, applicando i principi della lean production e si svilupperà verso i servizi. La gestione totale dei parchi macchine ed attrezzature (fleet management) sarà sempre più richiesta dagli utenti finali per ottenere flessibilità, costi certi e redditività. Il noleggio nelle sue varie forme, cioè l'uso temporaneo di un bene a fronte di una tariffa in luogo del possesso, (teoria dell'accesso di Rifkin) continuerà a creare ricchezza.

Contatti

fdemichelis@assodimi.it

Leda Bogni

Responsabile Scenari Tecnologici, ASTER



Curriculum vitae

Leda Bogni è laureata in Ingegneria, e dottore di ricerca. Si è sempre occupata di innovazione e trasferimento tecnologico, anche internazionale. Esperta della Commissione Europea, membro di High Level Expert Group, valutatore indipendente, ha gestito numerosi progetti finanziati dal Programma Quadro. Lavora dal 1990 presso ASTER, l'Agenzia per l'innovazione della Regione Emilia-Romagna. È stata responsabile della Segreteria Tecnica del Comitato degli Esperti per l'implementazione della LR 7/2002 in favore della ricerca di interesse industriale.

È responsabile dell'attività di definizione di scenari tecnologici per la Rete Regionale Alta Tecnologia e coordinatore del gruppo di lavoro nazionale sugli indicatori per la valutazione ex-ante organizzato dall'Agenzia nazionale per l'Innovazione e dal Dipartimento per lo Sviluppo e la Coesione Economica nell'ambito del progetto *Sostegno alle Politiche di Ricerca e Innovazione delle Regioni*.

Abstract

NMB: una tendenza da tenere in considerazione per la competizione del futuro

L'evoluzione verso modelli di business legati a modalità non tradizionali, che uniscono al prodotto alcuni elementi di servizio possono modificare radicalmente il modo in cui le imprese percepiscono e organizzano il proprio mercato di riferimento, che può anche evolvere verso traiettorie inaspettate. I NBM rappresentano una tendenza riconosciuta anche a livello globale; essi dunque devono essere compresi per le potenzialità, le caratteristiche ed anche i limiti. Un'attività recente realizzata nell'ambito della Rete Alta Tecnologia della regione Emilia Romagna ha analizzato l'impatto che tali nuovi modi di intendere il mercato possono avere nelle imprese della regione. Ne risulta una immagine in cui spesso essi non sono percepiti come una frontiera da investigare, se non ancora da sperimentare. Risulta dunque urgente un'azione di sensibilizzazione verso il sistema economico regionale, in modo che aumenti la consapevolezza su modalità innovative di intendere il proprio mercato e, in definitiva, il proprio prodotto.

Contatti

leda.bogni@aster.it

Enrico Annacondia

Funzionario Direzione Tecnica, UCIMU – Sistemi per produrre



Curriculum vitae

Enrico Annacondia ha conseguito nel 1994 la Laurea quinquennale e abilitazione professionale in ingegneria delle tecnologie industriali ad indirizzo economico-organizzativo (indirizzo sistemi produttivi A), c/o il Politecnico di Milano. Da Settembre 2000 è Funzionario della Direzione Tecnica di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE dove si occupa di analisi delle opportunità per le aziende in tema ricerca e sviluppo, analisi tecnica concorrenza, redazione di pubblicazioni e report tecnici sul settore macchine utensili, tematiche di politica e strategia industriale, aspetti di sostenibilità del manifatturiero meccanico.

Coopera con CONFINDUSTRIA, CECIMO, FEDERMACCHINE, ORGALIME in attività legate a temi di ricerca e sviluppo industriale ed ha preso parte alla stesura ed alla esecuzione di numerose iniziative di ricerca sul tema del manifatturiero. Inoltre, è membro di vari comitati e gruppi di lavoro sul tema della ricerca, sviluppo ed innovazione.

Abstract

Modelli di business e macchine utensili

Nel settore dei beni strumentali (e in particolare in quello delle macchine utensili) si discute, da qualche tempo, sul tema dei modelli di business innovativi e sulla loro strategicità per le aziende utensili che operano in questo ambito.

L'adozione di Modelli di Business di tipo non convenzionale potrebbero influenzare, nel prossimo futuro, la competitività di aziende che si trovano ad operare in un contesto economico sempre più globalizzato. È del tutto evidente infatti come la crisi economica e finanziaria globale, nonché la concorrenza sempre più forte proveniente dai paesi emergenti, mostrano l'opportunità di avviare, nell'intera industria manifatturiera, un processo di revisione del modello di business che si basi sull'integrazione strategica e coerente tra tecnologia e service.

Contatti

tech.dept@ucimu.it

Piero Biagi

Direttore Generale BCC Lease Spa



Curriculum vitae

Piero Biagi ha 57 anni, vive a Firenze e lavora a Roma, laureato in Economia con specializzazione in Statistica. Opera nel leasing dal 1983. Partendo da un'esperienza in una Società di Ricerche di Mercato, approda al settore del leasing giocando diversi ruoli: marketing manager, Responsabile IT e organizzazione, Direttore Commerciale, Responsabile di progetti internazionali.

Attualmente è Direttore Generale in BCC Lease, Società specializzata nella locazione finanziaria e operativa di beni strumentali originata da ICCREA Banca Impresa (Banca Corporate del sistema delle Banche di Credito Cooperativo Italiane). Da sempre è attivo in Assilea (Associazione Italiana Leasing) dove è stato Presidente della Commissione Statistica e Marketing e di quella del Leasing Operativo. È Presidente del Comitato Statistico e Marketing di Leaseurope (Federazione Europea del settore Leasing, rappresentativa, che raggruppa oltre 30 Associazioni nazionali).

Abstract

Dallo Spread al Pay per use

Attualità e prospettive del mercato leasing finanziario ed operativo e della sua relazione con il mercato dei fornitori di beni strumentali.

Contatti

Piero.Biagi@bcclease.it

Lorenzo Massa

Andreatta Fellow, Alma Graduate School, University of Bologna



Curriculum vitae

Lorenzo Massa è laureato con lode in Ingegneria Meccanica (DIT, Dublino e Università di Genova) e PhD in Management (Excellent cum Laude) presso IESE Business School, dove ha anche ottenuto il Master in Management. Presso IESE si è occupato di sostenibilità e Business Model collaborando con la Wharton School of Business. Ha collaborato, come consulente scientifico, con SAM-Group (Zurigo), Executive Insight (Zurigo), Arup Engineering (Londra) ed Ansaldo Energia (Genova).

È stato research fellow presso il Rocky Mountain Institute (Boulder, Colorado). Come ingegnere ha lavorato per Demag (impianti per acciaio), ed in Svizzera come project manager nel settore degli edifici intelligenti. Attualmente è Andreatta fellow presso la Alma Graduate School, e visiting researcher presso EPFL (Losanna) dove lavora su Business Model Innovation.

Abstract

Il Business Model: fondamenti strategici, di innovazione e aspetti di cognizione

L'intervento mira a chiarire la natura del Business Model, introducendo le origini del concetto ed illustrandone tre aspetti principali: fondamenti strategici, aspetti di innovazione ed aspetti cognitivi. Sebbene il concetto di Business Model sia sempre esistito, la popolarità del concetto è recente e legata a sviluppi tecnologici e fenomeni socio-economici. L'interesse per il concetto è inoltre da ricercarsi nel potenziale del Business Model come strumento di creazione di valore e come nuova dimensione di innovazione (complementare alle più tradizionali innovazioni di prodotto e di processo). La dimensione cognitiva si esemplifica attraverso la lente concettuale offerta dal Business Model. Essa suggerisce una nuova prospettiva per l'analisi strategica di un'azienda in relazione al suo ecosistema di partners.

Contatti

lmassa@iese.edu ; lorenzo.massa4@unibo.it

Francesco Timpano

Direttore del Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali (DiSES), Università Cattolica del Sacro Cuore - Piacenza



Curriculum vitae

Francesco Timpano è professore ordinario di politica economica, si è occupato di cluster industriali e innovazione. Più recente si occupa di crescita regionale e di analisi della struttura industriale regionale. È direttore del Dipartimento di Scienze economiche e sociali dell'Università Cattolica del Sacro Cuore, componente del Consiglio Direttivo del Laboratorio Musp e componente per l'Università Cattolica del Comitato di indirizzo e monitoraggio della ricerca scientifica industriale di ASTER.

Abstract

Il paradigma dei New business models nella crisi attuale: prospettive per il manufacturing

La crisi economica mondiale costringe alla "riscrittura" delle scelte manageriali delle imprese. La prospettiva offerta dai New Business Models, in realtà già molto studiata dalla letteratura, offre la possibilità di ripensare i rapporti tra imprese e clienti, imprese e fornitori, imprese e finanziatori. La presentazione ripercorre alcuni degli elementi essenziali della teoria dei new business model e ne discute le caratteristiche in relazione alla dimensione prodotto-servizio di un bene industriale. Infine, si illustra il percorso di ricerca sui NBM realizzato all'interno del MUSP ed il contributo che il Laboratorio ha fornito alla costruzione degli scenari regionali per il futuro del manufacturing prodotti da un gruppo di lavoro della Rete Regionale dell'Alta Tecnologia dell'Emilia Romagna e di Aster.

Contatti

francesco.timpano@unicatt.it

Roberto Toniutti

Industrial Segment Sales Leader, Italy at GE Capital



Curriculum vitae

Roberto Toniutti è laureato in Economia e Commercio presso l'Università "La Sapienza" di Roma.

Ha conseguito il Master in Business Administration presso la SAA-Università di Torino.

Ha ricoperto la posizione di Marketing Manager in Olivetti e Canon.

È stato responsabile canale indiretto di Xerox Noleggi.

Attualmente è responsabile della divisione Leasing Industriale di GE Capital.

Abstract

Il Noleggio dei Beni Strumentali

L'evoluzione tecnologica e l'aggressività di concorrenti esteri spinge le aziende italiane ad aumentare i loro investimenti in tecnologia. I produttori di beni strumentali sono chiamati a contribuire fornendo macchine in grado di produrre manufatti in linea con le più esigenti richieste di tecnologia e qualità del mercato. Tutto questo in un contesto finanziario difficile e di forte contrazione dell'erogazione del credito alle aziende. Dalla formazione di partnership, tra produttori di macchinari e società finanziarie specializzate nel noleggio, può nascere un nuovo modo di trasferire know-how produttivo sul mercato dove la possibilità di avere a disposizione le tecnologie più evolute ed aggiornate prevalga sul possesso dei macchinari che le contengono.

Contatti

roberto.toniutti@ge.com

Roberto Favaretto

Membro del Consiglio di Amministrazione di MICROLEASE plc



Curriculum vitae

Roberto Favaretto è laureato in ingegneria elettronica all'Università di Padova nel 1966; dopo un periodo all'Università come ricercatore, ha iniziato a lavorare in Hewlett-Packard nel 1969, dove ha svolto varie attività di marketing, vendita e management in Germania e Italia.

Nel 1984 si è trasferito a Ginevra per coprire la funzione di Marketing Manager per il Sud Europa.

Nel 1990 è stato nominato Vice President e General Manager della Divisione Test and Measurement di HP. Nel 1999 è divenuto Vice President e General Manager EMEA per Agilent Technologies, funzione che ha esercitato fino al 2005. Attualmente è membro del Consiglio di Amministrazione di Microlease plc.

Abstract

Nuovi Modelli di Business nel settore dei beni strumentali: l'esperienza Microlease nel mercato della strumentazione elettronica di misura

Breve presentazione di Microlease; il mercato della strumentazione elettronica di misura nel mondo, in Europa e in Italia; modelli tradizionali di acquisizione e di utilizzo; il cost of ownership; i costi nascosti; l'offerta Microlease: innovazione ed approccio a 360 gradi lungo tutto il ciclo di vita del prodotto; esperienze e risultati; i benefici per il cliente; prospettive e strategie di crescita; note conclusive.

Contatti

robertof@sunrise.ch

Contatti MUSP

Direttore MUSP

Prof. Michele Monno

michele.monno@musp.it

Responsabile i-MUSP

Ing. Mario Salmon

mario.salmon@musp.it

Area i-MUSP

Ing. Lisa Concari

Lisa.concari@musp.it

Responsabile Area 4

Dott. Paolo Rizzi

Paolo.rizzi@musp.it

Area 4

Dott.ssa Serena Costa

Serena.costa@musp.it

Amministrazione

Dott.ssa Sabrina Anselmi

Sabrina.anselmi@musp.it