

Brugola OEB Industriale conquista gli States

Parte da Lissone la vite italiana che "chiuderà" i motori Ford

Un cognome che è entrato nella storia della meccanica e che ora parte da Lissone alla conquista degli Stati Uniti. Perché se da oltre 10 anni Brugola OEB Industriale è presente con un centro di distribuzione sul mercato americano a fianco delle principali case automobilistiche, ora le viti a brugola, appunto, quelle che servono anche per i motori della Ford verranno prodotte direttamente in Usa. Il vice presidente Jody Brugola, nipote del fondatore Egidio Brugola e figlio del cavalier Giannantonio, ritiene siano giunti i tempi per aprire una nuova realtà produttiva oltreoceano, puntando sul principio della "localizzazione" e non "delocalizzazione", in



Jody Brugola,
vice presidente

quanto l'obiettivo non è quello di intaccare la produzione lissone, bensì quello di creare nuove opportunità produttive negli Usa. Si tratta quindi di un progetto controtenenza, che è stato presentato anche al Governatore dello Stato del Michigan, Rick Snyder, recatosi personalmente in visita presso la OEB lo scorso marzo. Snyder e l'amministrazione americana hanno mostrato un forte entusiasmo

verso tale importante progetto. Il nuovo stabilimento, organico previsto di circa 50 dipendenti, verrà inaugurato nel 2015 in Michigan, nei pressi di Detroit, e servirà esclusivamente il mercato americano.

www.brugola.it

Software Blusys, distribuzione ottimizzata

Gestionali dedicati per termosanitari, automotive e industria

Innovazione e crescita. Sono queste due delle caratteristiche chiave che rappresentano Blusys, società che opera nell'ambito del software gestionale per il settore della distribuzione.

software a realizzare applicazioni sempre più "user friendly" fruibili da tutti e non solo da specialisti del settore".

Blusys ha sfruttato questa tecnologia applicandola al proprio prodotto di punta, Mistral, che cambia radicalmente il concetto di gestionale. Mistral rappresenta un innovativo software gestionale, uno strumento moderno, nato per la pianificazione e il controllo di tutte le risorse aziendali. Offre un aiuto concreto per affrontare al meglio i cambiamenti, per garantire il massimo livello di efficienza, produttività e competitività.

Con Mistral è possibile gestire tutti i processi aziendali, tenendo in considerazione le principali dinamiche di crescita imprenditoriale. Ha infatti in sé la capacità di consigliare, di proporre strategie, di segnalare problemi ed interventi correttivi.

www.blusys.it



Gianni Capo,
amministratore
delegato di
Blusys

L'azienda milanese si è imposta leader in tre settori strategici, quali i prodotti termosanitari, l'automotive e le forniture industriali in genere.

"La forte diffusione nell'uso di smartphone - spiega l'Ad Gianni Capo - ha spinto i produttori di

Sostenere l'iniziativa privata agendo da facilitatori

L'avvento dell'Expo e della futura Città Metropolitana occasioni straordinarie per il rilancio

La Provincia di Milano sta vivendo un periodo amministrativo caratterizzato da grandi cambiamenti: la nascita della futura Città Metropolitana, l'avvento dell'Expo e la Riforma del Mercato del Lavoro si possono considerare come occasioni straordinarie, in cui la definizione di nuovi scenari e di nuove prospettive può produrre risultati sorprendenti e permettere a ciascuno di noi di dare un ulteriore contributo per lo sviluppo del Paese. Sono due a mio parere le Riforme di cui la politica e la società si devono prioritariamente preoccupare: la prima è quella della Scuola, perché disegna e dà forma alle competenze e alle capacità della società del futuro e la seconda è quella del Lavoro, che definisce la distribuzione della ricchezza economica e sociale di uno Stato, contribuendo ad accrescerne il progresso. E a que-

sto riguardo sono proprio le imprese che rappresentano, ancora una volta, il momento decisivo per questa svolta; le nostre aziende rappresentano infatti non solo il posto del lavoro, ma sono il luogo dello sviluppo, della coesione sociale e il posto in cui le diverse formazioni e competenze, dalla più semplice alla più articolata, possono trovare una nuova crescita, arricchente per l'intera comunità sociale. Per questi motivi, durante la nostra amministrazione,



Guido Podestà,
presidente della
Provincia di Milano

ne, abbiamo sempre sostenuto l'iniziativa privata del grande tessuto imprenditoriale della provincia milanese, agendo da facilitatori rispetto ai processi di innovazione e cercando di rendere lineari, trasparenti e semplici i contatti tra mondo del lavoro e delle imprese e i lavoratori. La nascita della futura città metropolitana e l'Expo possono essere quel momento di svolta necessario per ridare slancio al Paese, mostrando l'eccellenza delle nostre capacità, dei nostri prodotti e delle nostre imprese. Ma il Governo deve fare la propria parte, così come l'abbiamo fatta noi in tutti questi anni, investendo risorse, tagliando le eccessive tasse sulle imprese e realizzando una semplificazione sostanziale delle complessità burocratiche che su queste gravano. Solo così il nostro Paese riuscirà a ripartire con un nuovo impeto e con più forza."

PM Chemicals, la forza che viene dalla terra

È attiva sul mercato italiano nel settore agrochimico, in quello chimico industriale, nel farmaceutico e nella plastica

Società del Gruppo Israel Chemicals Ltd. (ICL), leader mondiale di minerali, PM Chemicals Srl è presente da 30 anni sul mercato italiano spaziando dal settore agrochimico a quello chimico industriale, farmaceutico e della plastica. La politica economica intrapresa negli ultimi anni da ICL, basata sull'acquisizione ed incorporazione di importanti realtà industriali presenti in ogni parte del mondo, ha reso possibile il raggiungimento di una competitività tale da permettere al gruppo una migliore e più stabile permanenza in tutti i suoi settori nonostante le difficoltà economiche attuali. Questa grande affidabilità permette a PM Chemicals di garantire ai propri clienti una presenza regolare sui mercati consolidando una sinergia commerciale ed economica che diventa obiettivo comune.



www.pmchemicals.it

Elektronorm, operativa in cinque settori

General contractor, Impianti tecnologici e speciali, Automazione e quadri elettrici, Ingegneria, Energy management



Una storia lunga trent'anni che ha portato Elektronorm a primeggiare nei mercati della progettazione, costruzione e manutenzione di impianti tecnologici complessi, elettrici e speciali, ponendo sempre alla base dell'attività la piena soddisfazione del cliente. "Il nostro obiettivo è quello di guardare sempre avanti, di non perdere la curiosità sul nuovo per essere sempre pionieri nel vasto campo delle nuove frontiere tecnologiche e creare così le opportunità per noi e per i nostri Clienti, non dimenticando mai la nostra storia e da dove siamo partiti - dice il presidente Gaetano Pulerà che continua - un grazie significativo e doveroso va rivolto a tutti i nostri collaboratori che in questi anni si sono rivelati una vera squadra vincente che affronta con passione le sfide che il mercato presenta quotidianamente". www.elektronorm.it

Da Naxospharma ricerca biomedica innovativa

Studi avanzati in campo oncologico orientati al settore animale

Naxospharma è una piccola azienda biotech impegnata in progetti di ricerca biomedica di potenziali farmaci innovativi in campo oncologico. La ricerca ha portato alla scoperta di composti interessanti, candidati per uno sviluppo clinico soprattutto nel tumore mammario metastatico. Le numerose caratteristiche epidemiologiche, biologiche e cliniche condivise tra i tumori umani e quelli che affliggono cani e gatti, ci hanno portato a un percorso preferenziale di cura ai pazienti animali. La



conferma dell'efficacia terapeutica del farmaco in ambito veterinario avrebbe inoltre valore predittivo incoraggiando Naxospharma a investimenti per successivi studi clinici in pazienti umani oncologici. info@naxospharma.eu

CGS Spa, Compagnia Generale per lo Spazio

Progetta satelliti e carichi utili scientifici e di osservazione della terra. Realizza prodotti per clienti istituzionali e ricerche cofinanziate



Roberto Aceti,
Ad CGS

La situazione economica contingente sta avendo pesanti impatti anche nel settore spaziale, la contrazione finanziaria penalizza fortemente le aziende del Paese che non trovano le risorse necessarie a soddisfare le loro ambizioni e a valorizzare le loro capacità. CGS, proprio per la mancanza di fondi, ha visto purtroppo fermarsi alcuni programmi chiave di grande interesse strategico e scientifico per il Paese. "Per quanto riguarda le prospettive future" dichiara Roberto Aceti, AD di CGS - "l'azienda, invece di ricorrere a misure di mobilitazione o riduzione del personale, soprattutto grazie al supporto dell'azionista tedesco che condivide tale strategia, intende modificare il proprio posizionamento sul mercato assumendo anche una connotazione commerciale. In questo momento di contrazione delle risorse l'azienda deve rispondere alle esigenze di clienti non istituzionali che richiedono, pur con budget limitati, sistemi e servizi sempre più performanti". www.cgspace.it

Tecnocryo, macchine per trattare tutti i gas

Macchine e impianti per gas puri, medicinali, alimentari e per autotrazione

Tecnocryo Spa è nata nel 1992 per iniziativa del fondatore e presidente, Marcello Riva, ora affiancato dal figlio Cristian. L'azienda è specializzata nella progettazione, costruzione ed installazione di macchine, impianti ed apparecchiature per il trattamento dei gas. La gamma di prodotti si è affinata e completata nel corso degli anni fino a soddisfare interamente la filiera industriale della produzione e distribuzione di gas tecnici, gas puri, gas medicinali, alimentari e per autotrazione. Tecnocryo si occupa direttamente della progettazione di tutte le apparecchiature, dei prodotti e degli impianti. Per questo l'azienda dispone di un ufficio tecnico strutturato che, oltre alla progettazione attraverso software di modellazione 3D, si occupa di attività di calcolo



per i processi di termodinamica, stress analysis di piping, strutture e FEM. Le innovazioni sulle tecnologie e sui metodi di trattamento dei gas hanno trovato grande interesse da parte dei clienti sia per i risparmi nella produzione, sia per la maggiore sicurezza per gli addetti. Così il fatturato nel corso del 2013 ha raggiunto i 13 milioni, in crescita su base annua di oltre il 45%. Dallo scorso luglio è diventata operativa anche Tecnocryo Asia di Singapore che sta già dando ottimi risultati.

www.tecnocryo.it

Wiit, il Private Cloud per le business application

Al servizio dell'efficienza produttiva delle aziende che possono attivare vere soluzioni di private hybrid cloud d'eccellenza

Tra le imprese Ict italiane il gruppo Wiit si distingue come una realtà di servizi di private cloud con una forte specializzazione nel mondo delle business applications sulle principali piattaforme internazionali come Sap, Oracle e Microsoft. La società nasce agli inizi degli anni 2000 a seguito della decisione del Ceo Alessandro Cozzi di aggredire il mercato dei Servizi di outsourcing IT a valore, allora strettamente nelle mani di big player internazionali, con servizi di qualità, flessibili e a costi concorrenziali. L'azienda oggi si caratterizza per una innovazione continua basata su tecnologie "best in class", eccellenza nell'erogazione dei servizi con un elevato orientamento ai clienti/mercati di riferimento grazie ad una ricerca continua di specializzazione testimoniata dalle molte certificazioni su processi, sicurezza, competenze. Con l'adozione di tecnologie e competenze innovative permette ai clienti Wiit di attivare delle vere soluzioni di private hybrid cloud estendendo i confini dei propri datacenter aziendali e integrandoli in un sistema di architetture e servizi geograficamente estesi abilitando non solo capacità elaborative rapidamente accessibili ma realizzando sistemi di Business continuity aziendali in tempo reale fino ad ora quasi impensabili. Wiit grazie ad un trend di crescita continuo, che per il primo semestre 2014 vede i ricavi salire di oltre il 30% e l'ordinato di oltre il 60%, oggi può vantare un portafoglio di circa 60 clienti con contratti pluriennali, in aziende con un fatturato che varia dai 100 milioni a 1,5 miliardi e significativa quota di export. www.wiit.it



Alessandro Cozzi,
CEO di Wiit