

PROGRAMMA CONVEGNI PIAZZA DELLA CYBERSECURITY

PAD 28 STAND D09

MERCOLEDI' 4 MARZO

10:00 - 11:00 Iperammortamento e tecnologie 4.0 per la crescita dell'industria manifatturiera - TINEXTA INNOVATION HUB SPA

Le novità della Legge di Bilancio rendono l'iperammortamento uno strumento centrale per accelerare gli investimenti in tecnologie 4.0.

Dalla fabbrica connessa ai sistemi MES, dalla tracciabilità dei processi alla gestione della supply chain, la finanza agevolata abilita miglioramenti concreti delle performance produttive e dell'accesso al credito.

Un approccio integrato tra incentivi, digitalizzazione e sostenibilità supporta una crescita industriale solida e duratura.

Relatori Thomas Lerose

12:00 – 13:00 AI Act, CRA e Data Act: cosa cambia per i costruttori di macchinari? – CEFRIEL SCARL

La transizione verso la Smart Machinery non è guidata soltanto dall'innovazione tecnologica, ma anche da un nuovo e articolato quadro normativo europeo che impatta direttamente i costruttori di macchinari.

Nel suo intervento, Nadia Scandelli, Business Line Manager di Cefriel, analizzerà AI Act, Cyber Resilience Act, NIS2, Data Act e Nuovo Regolamento Macchine, che introducono nuovi obblighi in materia di sicurezza, utilizzo dell'Intelligenza Artificiale, cybersecurity, gestione e condivisione dei dati, ridefinendo responsabilità e requisiti lungo l'intero ciclo di vita del prodotto.

Attraverso esempi concreti e scenari applicativi, verranno approfonditi gli impatti sulle architetture digitali delle macchine, sui processi di sviluppo e sui modelli di servizio, evidenziando le scelte strategiche che i costruttori devono compiere oggi per garantire conformità, competitività e sostenibilità nel medio periodo.

Relatori Nadia Scandelli, Business Line Manager, Smart Products & Industrial Solutions

14:00 - 14:45 Digital product passport: i vantaggi della tracciabilità oltre gli obblighi normativi - TINEXTA INNOVATION HUB SPA

Il Digital Product Passport non è solo un requisito regolatorio legato a ESPR e Battery Regulation, ma una nuova condizione di accesso al mercato europeo e un acceleratore di trasformazione digitale. Partendo da casi reali in produzione, mostrerò come passare dal pilot a un'infrastruttura scalabile capace di integrare sistemi ERP/MES, dati di sostenibilità e supply chain in ecosistemi interoperabili e verificabili. Analizzeremo le principali barriere e come superarle attraverso un approccio end-to-end che unisce compliance, identità digitale e dati di filiera. Il DPP diventa così non solo uno strumento di conformità lungo l'intero ciclo di vita del prodotto, ma una piattaforma per abilitare nuovi modelli di business, circular economy e relazione diretta con il cliente. L'obiettivo è offrire una visione concreta e strategica per guidare le imprese verso un'adozione sicura, competitiva e sostenibile entro il 2027.

Relatori Eleonora Tandoi



4/6 MARZO 2026
BolognaFiere

15:00 - 16:00 OT Under Attack: demo live di un Cyberattacco industriale e Detection avanzata - AESSE SOLUZIONI INFORMATICHE

Relatori Alessio Rosas, OT Cyber Security Expert e Francesco Fanizza, OT Cyber Security Specialist

16:00 - 16:30 Precision Selling e AI: 4 use case per accelerare le vendite nel manifatturiero con il supporto dell'ERP - IMPRESOFT ENGAGE SRL

Nel manifatturiero le vendite non si vincono con più contatti, ma con migliori decisioni: su quali lead investire, quali opportunità spingere e come aumentare il valore di ogni cliente. In questo speech vedremo come CRM, ERP e Intelligenza Artificiale abilitano il Precision Selling: un approccio che trasforma i dati in azioni mirate. Mostriamo come l'integrazione tra i sistemi di vendita e la piattaforma gestionale renda le previsioni commerciali più accurate, colleghi pipeline e capacità produttiva, e consenta di costruire offerte realmente sostenibili. Presenteremo la rivoluzione dell'AI Sales Assistant, che tramite comandi vocali elimina il data-entry manuale e schiera tre agenti specializzati al fianco del venditore: Insight Agent per l'accesso immediato ai dati, Activity Agent per Inserimento e aggiornamento vocale nel CRM e Enrichment Agent. Vedremo infine all'opera Support Agent, l'AI dedicata al Customer Care che analizza lo storico ticket e la Knowledge Base aziendale per preparare risposte automatiche, riducendo drasticamente i tempi di gestione e i costi operativi. Un intervento pratico, pensato per sales manager e direttori commerciali che vogliono passare dall'intuizione alla vendita guidata dai dati e integrata con la capacità produttiva.

Relatori Lorenzo Giovanetti Project Manager and CRM Consultant, Marco Ballarin Project Manager & Team Leader, Matteo Zorzan Practice manager

GIOVEDÌ 5 MARZO

09:30 - 10:00 Come raggiungere l'eccellenza operativa: ERP, MES, CRM e AI in azione - FORMULA SPA

Nelle industrie manifatturiere di oggi, la complessità operativa cresce tra variabilità della domanda, saturazione degli impianti, carenza di risorse e necessità di garantire continuità produttiva, qualità e tempi di consegna. In questo contesto, la disponibilità di dati affidabili dal campo e dal mercato e la capacità di trasformarli in decisioni operative e commerciali diventano fattori critici.

A partire dalle esigenze della fabbrica mostreremo, attraverso casi applicativi e scenari concreti, come le nostre soluzioni ERP, MES e CRM, integrate e potenziate dall'AI, consentano di connettere macchine, reparti, pianificazione e customer experience. Un ecosistema digitale che collega produzione, supply chain e vendite, supportando le imprese nel percorso verso una reale Operational Excellence.

Un Digital Boost che accelera la trasformazione end-to-end della tua azienda manifatturiera, creando un flusso operativo continuo tra dati, processi, clienti e fabbrica.

Lo speech è pensato per imprenditori, direttori di produzione, responsabili operations, IT e innovation manager che vogliono comprendere come passare dalla teoria all'implementazione concreta.

Relatori Andrea Riva, Solution Manager e Antonio Bettiol, Solution Manager

10:15 - 10:45 Precision 3d-printing in Electronics Components – SOLIDMANUFACTURING

Electronics are becoming smaller, more tightly packaged, and subjected to more demanding conditions. Miniaturization, the growing number and density of electronic components, and faster data speeds that produce more heat are just some of the challenges that today's electronic designers face. During the design process, engineers want prototypes that are as close as possible to production-quality, which is where electronic



4/6 MARZO 2026
BolognaFiere

component 3D printing comes in.

Relatori Rob Keogh, Sales Channel Lead EMEA di Boston Micro Fabrication

Lingua dell'intervento: lingua inglese

11:00 - 12:00 Dal design alla dismissione: la Cybersecurity OT nel ciclo di vita dei macchinari - AESSE SOLUZIONI INFORMATICHE

Relatori Alessio Rosas, OT Cyber Security Expert

12:00 - 13:00 Sinergie, Tecnologie, Innovazione – Focus Carinzia - AUSTRIAN BUSINESS AGENCY GMBH

Il talk rappresenta un momento di confronto dedicato alle opportunità di collaborazione tecnologica e innovazione industriale in Austria, con focus sulla Carinzia quale hub regionale per R&D e cooperazioni internazionali.

L'incontro presenterà l'Austria come business location per le imprese italiane, illustrando strumenti di supporto e incentivi, insieme a una panoramica sulle politiche regionali per l'innovazione. Completeranno il programma un intervento tecnico-scientifico di Joanneum Research e la presentazione di una best practice industriale. Un'occasione concreta per approfondire sinergie e partnership tecnologiche tra aziende italiane e stakeholder austriaci.

Relatori Daniele Cozzi, Joanneum Research; Thereza Christina Grollitsch, BABEG Success in Carinthia e Olga Zocco, ABA Invest in Austria

14:30 - 15:00 Precision Selling e AI: 4 use case per accelerare le vendite nel manifatturiero con il supporto dell'ERP - IMPRESOFT ENGAGE SRL

Nel manifatturiero le vendite non si vincono con più contatti, ma con migliori decisioni: su quali lead investire, quali opportunità spingere e come aumentare il valore di ogni cliente. In questo speech vedremo come CRM, ERP e Intelligenza Artificiale abilitano il Precision Selling: un approccio che trasforma i dati in azioni mirate. Mostriamo come l'integrazione tra i sistemi di vendita e la piattaforma gestionale renda le previsioni commerciali più accurate, colleghi pipeline e capacità produttiva, e consenta di costruire offerte realmente sostenibili. Presenteremo la rivoluzione dell'AI Sales Assistant, che tramite comandi vocali elimina il data-entry manuale e schiera tre agenti specializzati al fianco del venditore: Insight Agent per l'accesso immediato ai dati, Activity Agent per Inserimento e aggiornamento vocale nel CRM e Enrichment Agent. Vedremo infine all'opera Support Agent, l'AI dedicata al Customer Care che analizza lo storico ticket e la Knowledge Base aziendale per preparare risposte automatiche, riducendo drasticamente i tempi di gestione e i costi operativi. Un intervento pratico, pensato per sales manager e direttori commerciali che vogliono passare dall'intuizione alla vendita guidata dai dati e integrata con la capacità produttiva.

Relatori Lorenzo Giovanetti Project Manager and CRM Consultant, Marco Ballarin Project Manager & Team Leader, Matteo Zorzan Practice manager

15:00 – 16:00 Comunicazioni quantistiche: dalla ricerca all'impresa, il prossimo salto della sicurezza digitale - CONSORZIO MEDITECH - MEDITERRANEAN COMPETENCE CENTRE 4 INNOVATION

Le comunicazioni quantistiche rappresentano un cambio di paradigma nella protezione delle informazioni critiche. Non si tratta di un'evoluzione incrementale delle tecnologie di cifratura tradizionali, ma di un vero e proprio "upgrade" infrastrutturale della sicurezza digitale, fondato sui principi della meccanica quantistica. In un contesto in cui l'avvento del quantum computing minaccia gli algoritmi crittografici attuali, le tecnologie di



4/6 MARZO 2026
BolognaFiere

Quantum Key Distribution (QKD) e le reti quantistiche offrono un nuovo modello di protezione: sicurezza garantita dalle leggi della fisica, non solo dalla complessità matematica.

Modera Carmine Maffei, Chief Innovation Officer MedITech

Overview Angelo Giuliana, direttore generale MedITech Giampiero Pepe, professore di fisica sperimentale della materia e applicazioni Università degli Studi di Napoli Federico II

Intervengono Paolo Campegiani, Head of Innovation Namirial Paolo Secondo Crosta, Head of Innovation & CIO Exprivia Alfredo Troiano, CTO Netcom Riccardo M. Ienco, Photon Technology Italy Tim (TBD)

VENERDI' 6 MARZO

10:00 - 11:00 OT Under Attack: demo live di un Cyberattacco industriale e Detection avanzata - AESSE SOLUZIONI INFORMATICHE

Relatori Alessio Rosas, OT Cyber Security Expert

11:00 - 12:00 Leadership e sicurezza digitale: cosa cambia davvero con la NIS 2 per le PMI - CONSORZIO MEDITECH - MEDITERRANEAN COMPETENCE CENTRE 4 INNOVATION

La Direttiva NIS 2 segna un punto di svolta per la cybersecurity in Europa, estendendo obblighi e responsabilità anche a un ampio numero di PMI appartenenti alle filiere strategiche. Non si tratta solo di compliance normativa, ma di un cambiamento strutturale nel modo in cui le imprese devono gestire rischio, supply chain e resilienza digitale. Il panel analizzerà l'impatto concreto della NIS 2 sulle PMI manifatturiere e sui fornitori di servizi tecnologici, evidenziando opportunità competitive, criticità operative e strategie di adeguamento sostenibile. Attraverso il confronto tra accademia, system integrator e provider tecnologici, l'incontro offrirà una visione pratica e multidisciplinare su come trasformare un obbligo normativo in leva di crescita e affidabilità di mercato.

Modera Carmine Maffei, chief Innovation Officer Centro di Competenza MedITech

Overview Massimiliano Rak, Professore di sistemi di elaborazione delle informazioni Università degli studi di Napoli Federico II

Intervengono Angelo Falvo, Responsabile BU IT Application Development di Netgroup Paolo Campegiani, Head of Innovation Namirial Domenico Raguseo, Head of Cybersecurity Exprivia Alfredo Troiano, CTO Netcom TIM (TBD)

12:15 - 13:00 Smart Machinery in pratica: come dati e AI abilitano setup rapidi, qualità, diagnostica e nuovi servizi - CEFRIEL SCARL

In uno scenario industriale sempre più caratterizzato da alta variabilità produttiva, lotti ridotti e carenza di competenze specialistiche, l'evoluzione delle macchine passa da dati e Intelligenza Artificiale.

Nel suo intervento, Alessandro Corrente, Business Development Manager di Cefriel, illustrerà – attraverso casi concreti e applicazioni reali – come i costruttori possano integrare dati, analytics e AI nelle proprie macchine per abilitare setup più rapidi, controllo qualità avanzato, diagnostica predittiva e riconfigurazione intelligente. L'obiettivo non è solo migliorare le performance tecniche, ma progettare macchinari più semplici da utilizzare, adattivi e connessi, capaci di generare nuovi servizi digitali e aprire a modelli di business evoluti.

Relatori Alessandro Corrente, Business Development Manager, Smart Products & Industrial Solutions

14:30 - 15:00 Precision Selling e AI: 4 use case per accelerare le vendite nel manifatturiero con il supporto dell'ERP - IMPRESOFT ENGAGE SRL



4/6 MARZO 2026
BolognaFiere

Nel manifatturiero le vendite non si vincono con più contatti, ma con migliori decisioni: su quali lead investire, quali opportunità spingere e come aumentare il valore di ogni cliente. In questo speech vedremo come CRM, ERP e Intelligenza Artificiale abilitano il Precision Selling: un approccio che trasforma i dati in azioni mirate. Mostriamo come l'integrazione tra i sistemi di vendita e la piattaforma gestionale renda le previsioni commerciali più accurate, colleghi pipeline e capacità produttiva, e consenta di costruire offerte realmente sostenibili. Presenteremo la rivoluzione dell'AI Sales Assistant, che tramite comandi vocali elimina il data-entry manuale e schiera tre agenti specializzati al fianco del venditore: Insight Agent per l'accesso immediato ai dati, Activity Agent per Inserimento e aggiornamento vocale nel CRM e Enrichment Agent. Vedremo infine all'opera Support Agent, l'AI dedicata al Customer Care che analizza lo storico ticket e la Knowledge Base aziendale per preparare risposte automatiche, riducendo drasticamente i tempi di gestione e i costi operativi. Un intervento pratico, pensato per sales manager e direttori commerciali che vogliono passare dall'intuizione alla vendita guidata dai dati e integrata con la capacità produttiva.

Relatori Lorenzo Giovanetti Project Manager and CRM Consultant, Marco Ballarin Project Manager & Team Leader, Matteo Zorzan Practice manager