

ECONOMIA | PARMA



Via Emilia

di **Andrea Violi**

L'intelligenza artificiale prevede i trend di mercato

L'intelligenza artificiale diventa un alleato nella gestione dell'azienda. Almeno è quanto accade alla Sabart. L'azienda reggiana ha adottato un software innovativo che permette di ottimizzare le attività di pianificazione e, di conseguenza, i tempi di risposta alla clientela. Con un margine di errore sulle previsioni ridotto del 75%. Sabart è specializzata nella distribuzione di ricambi e accessori per i settori forestale, giardinaggio, agricolo e dell'antifortunistica. La gamma di prodotti commercializzati conta 120mila referenze a catalogo, di cui 75mila a magazzino, caratterizzate da una forte stagionalità. L'azienda ha adottato Ahead, software di «demand forecasting» (di previsioni delle vendite), sviluppato dalla modenese Ammagamma, specializzata in soluzioni di Intelligenza artificiale alle aziende. Una nota di Sabart spiega che il sistema Ahead permette di individuare i trend di mercato e di impostare strategie ad hoc in base alle previsioni per rendere più efficiente la gestione di un elevato numero di referenze. Il «cervello elettronico» è in grado di calcolare l'andamento della domanda di mercato, che sia a breve o a medio-lungo termine. Attraverso un'app è possibile consultare i risultati. «L'intelligenza artificiale ci consente di consegnare alla nostra rete vendita informazioni utili sulle tendenze future, ampliando l'orizzonte temporale di cui abbiamo visibilità - spiega Ruggero Cavatorta, amministratore delegato di Sabart -. E, allo stesso tempo, ottimizzare le scorte di magazzino per fornire i prodotti nei tempi e nelle quantità richieste dai clienti che ogni giorno si affidano a Sabart per affrontare le sfide di mercato». «La soluzione di AI che abbiamo sviluppato per Sabart permette di rispondere in maniera tempestiva ai clienti, addirittura anticipandone le esigenze», aggiunge David Bevilacqua, amministratore delegato di Ammagamma.



L'azienda Specializzata nei consolidamenti tramite resine e micropali, è in forte crescita

Systab, con bonus e siccità sono raddoppiati i volumi

3 mln

Fatturato

Nel 2022 l'azienda Systab ha superato di poco i 3 milioni di euro di fatturato.

Il fenomeno della siccità, sempre più ricorrente negli ultimi anni in Italia, non porta solo danni ingenti alle coltivazioni agricole. La scarsità prolungata di acqua, che asciuga il terreno in profondità, è una delle cause alla base del cedimento fondale di costruzioni civili e industriali. Il terreno su cui poggiano le fondamenta, per effetto del ritiro delle falde acquifere o a causa dello svuotamento di intercapedini prima riempite di acqua, può diminuire il proprio volume e perdere la sua stabilità provocando crepe o dissesti nella struttura sovrastante. «Il moltiplicarsi di casi di questo tipo, insieme ad altri più tradizionali come singolarità nel terreno, perdite d'acqua di rete o radicamento di alberi ad alto fusto, negli ultimi anni ha impresso una forte spinta al mercato; la richiesta è stata poi ulteriormente rafforzata per effetto dei recenti bonus per le ristrutturazioni, in cui si possono includere anche i nostri interventi sulle fondamenta» spiega Cristian Setti, direttore commerciale e fondatore di Systab insieme ad Andrea Preti e Salvatore Perez. Sono loro che nel 2015, dopo un'esperienza di vent'anni nel settore, han-

no scelto di dar vita a questo nuovo progetto. Anno dopo anno Systab ha costruito un'organizzazione che conta oggi tre impiegati, due capicantiere, una quindicina di operai suddivisi in squadre e dieci tecnici commerciali. Grazie a questa struttura snella ma completa l'azienda svolge interventi in tutta l'Italia ed è stata capace di generare una crescita costante con numeri più che raddoppiati negli ultimi due anni. «Un aumento di operatività che chiama in causa il meglio di tutti noi, per garantire risposte celeri e sempre competenti, ma che richiede in prospettiva anche un ampliamento dell'organico, per essere pronti ad affrontare nuove variabili, all'ordine del giorno in questo settore». I due sistemi di stabilizzazione che l'azienda utilizza sono quello a micropali infissi nel terreno senza perforazione, di tradizione americana, e quello a iniezioni di resine che invece deriva dal Nordeuropa ed entrambi si caratterizzano per la rapidità, la bassa invasività e il limitato impatto del cantiere. «Ci siamo sviluppati individuando tra queste due tecnologie la proposta più adatta per ogni cliente, personalizzata

sulla base dell'analisi dello stabile e del terreno su cui insiste» aggiunge Setti. I micropali precaricati che vengono spinti nel terreno attraverso la pressione senza perforazione, ad esempio, risultano adeguati in caso di cedimento perché possono raggiungere i 15/16 metri sotto la superficie e assicurano stabilità in ogni condizione. L'iniezione di resine bicomponenti, invece, prevede solo alcuni piccoli fori da 2,5 cm attraverso cui vengono inseriti i tubi con cui si iniettano i materiali che una volta nel terreno si espandono riempiendo i vuoti; una tecnologia certamente ancor meno invasiva dei micropali ma che limita gli effetti di stabilizzazione a profondità più ridotte. «La scelta tra queste due soluzioni è frutto di un percorso di valutazione gratuito gestito - conclude Cristian Setti - dai nostri tecnici commerciali che sono ingegneri, geologi o tecnici edili in grado di determinare con esattezza le condizioni dell'edificio e suggerire il giusto intervento. Poi da qui partono le nostre squadre per l'esecuzione del lavoro; sono loro che portano in giro per l'Italia il nome di Systab».

r.eco.

Accordo Sace e Bper insieme per sostenere le Pmi

Al via il protocollo d'intesa tra Sace e Bper Banca per le Pmi, durante il processo di internazionalizzazione, mettendo a fattor comune prodotti e competenze. Saranno coinvolte Sace Srv, società del gruppo dedicata ai servizi informativi, monitoraggio e recupero crediti, e Sace Bt

(assicurazione dei crediti commerciali a breve termine). Sace metterà a disposizione «servizi di consulenza qualificata e dedicata, grazie ad una rete fisica di uffici sul territorio e allo sviluppo di un vero e proprio nuovo ecosistema digitale. Una open platform su misura delle reali esigenze delle imprese e

partecipata da tutti gli attori del Sistema Paese che consentirà l'accesso non solo a prodotti e servizi, ma anche a tutti gli strumenti di Business Promotion offerti dal gruppo». Previste con Bper anche iniziative di Business Matching, in cui le imprese potranno entrare in contatto con buyer esteri selezionati da Sace.