

Numero 5 | Settembre Ottobre 2025

FIREMag

The Mozzanica Company Magazine

■ AMBITI DIGITALI, EVOLUZIONE E RESPONSABILITÀ. TRE FATTORI CHIAVE PER UN'IMPRESA

■ INNOVAZIONE DIGITALE E SETTORE ANTINCENDIO: UNA SINERGIA FATTIBILE

■ SERVICE E RISORSE UMANE: OBIETTIVI RAGGIUNTI, DIFFICOLTÀ E SFIDE VINTE

■ RILANCIARE LA CRESCITA TORNANDO AL NOSTRO DNA COMMERCIALE

■ SICUREZZA DEI DATI, INNOVAZIONE DIGITALE E IMPATTO SUL BUSINESS

■ LOGISTICA DIGITALE: DAL MAGAZZINO TRADIZIONALE AGLI ECOSISTEMI AUTOMATIZZATI

■ UNA FAMILY COMPANY ITALIANA PER L'ANTINCENDIO GLOBALE



Foto di copertina: Archivio Mozzanica

In questo numero

- 3 AMBITI DIGITALI, EVOLUZIONE E RESPONSABILITÀ. TRE FATTORI CHIAVE PER UN'IMPRESA
- 4 INNOVAZIONE DIGITALE E SETTORE ANTINCENDIO: UNA SINERGIA FATTIBILE
- 6 SERVICE E RISORSE UMANE: OBIETTIVI RAGGIUNTI, DIFFICOLTÀ E SFIDE VINTE
- 8 RILANCIARE LA CRESCITA TORNANDO AL NOSTRO DNA COMMERCIALE
- 10 SICUREZZA DEI DATI, INNOVAZIONE DIGITALE E IMPATTO SUL BUSINESS
- 12 LOGISTICA DIGITALE: DAL MAGAZZINO TRADIZIONALE AGLI ECOSISTEMI AUTOMATIZZATI
- 14 UNA FAMILY COMPANY ITALIANA PER L'ANTINCENDIO GLOBALE



Numero 5 | Settembre Ottobre 2025

Progetto editoriale e impaginazione: SGS Comunicazione | Milano

Foto: Archivio Mozzanica, Canva

Proprietario: Mozzanica & Mozzanica Srl

Via Martiri della Liberazione 12 - 23875 Osnago (LC)

Per informazioni scrivete a: firemag@mozzanica.eu

FIREMag è l'House Organ Mozzanica nato con l'intento di diffondere la cultura dell'antincendio attraverso la pubblicazione di notizie del settore, successi e curiosità aziendali ed esperienze dirette del personale.

Hanno collaborato alla redazione di questo numero: **Jordan Mozzanica, Natale Mozzanica, Vincenzo Morra, Riccardo Sala**

Siamo a fine ottobre e ormai si avvicina il momento dello sprint finale. È quel periodo dell'anno dove inizia a salire l'ansia per le cose ancora da completare, dove deve iniziare un gioco di relativizzazione o ricerca della soluzione verso tutti quei clienti che hanno una "urgenza incredibile". La coperta è corta da tutte le parti, e la cosa che più si soffre è la mancanza di personale. Tuttavia, la visione per obiettivi, il supportarsi a vicenda e il gioco di squadra possono aiutarci a proseguire nonostante lo stress, raggiungere buoni risultati e, ancora una volta, festeggiare per bene a fine anno.

Nel contempo, qualcuno ha iniziato a indicare una data precisa, il 3 novembre, come l'inizio di una terza guerra mondiale che partirebbe con un "click". Per carità, non vogliamo assolutamente creare allarmismi o appoggiare una teoria, ma è sicuramente interessante notare attraverso quali strumenti il tutto do-

vrebbe cominciare: tramite un attacco hacker. Un dettaglio che ci riporta prepotentemente alla centralità della tecnologia digitale nelle nostre vite e nelle nostre imprese, con tutte le opportunità e i rischi che questo comporta.

Come evidenzia l'ing. Paolo Pesenti, nostro CIO, nell'articolo successivo "Innovazione digitale e settore antincendio: una sinergia fattibile", "nei prossimi tre anni le tecnologie che trasformeranno il settore IT saranno l'intelligenza artificiale, il machine learning, la cybersicurezza avanzata, il cloud ibrido e multi-cloud, l'automazione e l'orchestrazione IT dei processi". Parole non comprensibili ai più, forse, ma che racchiudono sicuramente un forte potenziale che, nella sua evoluzione, ha permesso ad aziende di cambiare, modificarsi, evolversi o, per contro, di scomparire.

La storia recente ce lo dimostra chiaramente. Nokia, Motorola, BlackBerry: giganti tecnologici che sembravano inattaccabili sono stati spazzati

via per non aver saputo evolvere abbastanza rapidamente. Come ammise lo stesso CEO di Nokia durante la vendita dell'azienda: "Non siamo stati sufficientemente lungimiranti". Una lezione che risuona potente in tutti i settori industriali. E poi è arrivata la pandemia, che ha dato una spinta senza precedenti all'evoluzione digitale, accelerando in pochi mesi processi che avrebbero richiesto anni. Le videocall sono diventate quotidianità, lo smart working una necessità, l'e-commerce l'unica ancora di salvezza per molte attività.

In Mozzanica siamo i primi a riconoscere l'importanza di questi strumenti digitali e infatti abbiamo investito in numerosi progetti nel tempo: dal primo gestionale in DOS del 1989, ai palmari nel 2011, passando per i tablet e il telelavoro nel 2015, fino all'introduzione di See.it e Tag.it nel 2017 per il monitoraggio remoto dei sistemi antincendio. Nel 2020 abbiamo reso operativo Check.it, una piattaforma completa per la gestione delle manutenzioni. Nel 2023 abbiamo sviluppato e stiamo brevettando il nostro sistema ORS per la prevenzione incendi tramite termocamere. Oggi stiamo studiando come l'intelligenza artificiale possa migliorare ulteriormente i nostri processi produttivi.

Tuttavia, siamo anche fermamente convinti che tutto deve essere preso nella dovuta maniera. Il fattore umano non deve mai essere dimenticato. Non è possibile accettare passivamente persone perennemente connesse con smartphone che sembrano automi, interfacce grafiche che stanno limando i rapporti umani tra colleghi, clienti e fornitori, bambini che crescono scrollando touch

Il punto di vista

Ambiti digitali, evoluzione e responsabilità. Tre fattori chiave per un'impresa

di Jordan Mozzanica

International & National Sales | Marketing Director
sales@mozzanica.eu



ARTICOLO DISPONIBILE ON-LINE

(Continua a pag. 15)

“Quando la tecnologia incontra la sicurezza delle persone”

Innovazione digitale e settore antincendio: una sinergia fattibile



Nel 2007, quando Steve Jobs presentava il primo iPhone, pochi avrebbero immaginato che quella piccola rivoluzione avrebbe trasformato non solo il modo di comunicare, ma l'intero paradigma tecnologico mondiale.



Oggi, viviamo in un ecosistema digitale dove frigoriferi, bilance e televisori accedono a internet, i server virtualizzati elaborano miliardi di dati e le app gestiscono ogni aspetto della nostra quotidianità.

Questa rapidità evolutiva ha travolto anche settori tradizionalmente conservatori, creando vincitori e vinti in tempi record. Motorola, Nokia, BlackBerry: giganti tecnologici che sembravano inattaccabili sono stati spazzati via dall'innovazione di compe-

titor più evoluti. Come ammise lo stesso CEO di Nokia durante la vendita dell'azienda: "Non siamo stati sufficientemente lungimiranti". Una lezione che risuona potente in tutti i settori industriali, compreso quello della sicurezza antincendio.

L'innovazione che salva vite: opportunità senza precedenti

L'innovazione digitale ha portato miglioramenti straordinari nella protezione antincendio. Server potenti, spesso virtualizzati, permettono oggi connessioni multiple e capacità di calcolo impensabili fino a pochi anni fa. Magazzini completamente automatizzati garantiscono distribuzione rapida ed efficiente di dispositivi di sicurezza. App sempre più veloci consentono monitoraggio in tempo reale, prenotazioni di interventi e gestione centralizzata di sistemi complessi.

La pandemia Covid-19 ha accelerato ulteriormente questa trasformazione, accorciando le distanze attraverso videocall e controlli remoti. Nel settore antincendio, questo ha significato la possibilità di monitorare a distanza impianti critici, diagnosticare problemi senza spostamenti fisici e intervenire tempestivamente dove ogni secondo può fare la differenza tra la vita e la morte.

Come spiega l'Ing. Paolo Pesenti, CIO di Mozza-



ARTICOLO DISPONIBILE
ON-LINE

nica: "Nei prossimi tre anni le tecnologie che trasformeranno il settore IT saranno l'intelligenza artificiale, il machine learning, la cybersicurezza avanzata, il cloud ibrido e multi-cloud, l'automazione e l'orchestrazione IT dei processi". Tecnologie che nel settore antincendio assumono una valenza particolare, dove l'affidabilità non è solo una questione economica, ma di sicurezza pubblica.

I rischi dell'innovazione eccessiva: lezioni dalla letteratura

Tuttavia, come ci insegna Michael Crichton nei suoi romanzi, l'innovazione porta con sé anche dei rischi. In "Congo", la ricerca di nuovi diamanti blu per puntatori laser nasceva dall'esigenza di stare al passo con la concorrenza tecnologica. Ma cosa succede quando l'innovazione sfugge di mano? "Westworld", "Il Terminale uomo" e "Jurassic Park" ci mostrano scenari dove "l'ultima innovazione" diventa incontrollabile.



Oggi osserviamo fenomeni simili: persone perennemente connesse con smartphone sempre in mano che sembrano automi, interfacce grafiche che stanno limando i rapporti umani tra colleghi, clienti e fornitori, bambini che crescono scrollando touch screen invece di sviluppare relazioni reali. L'Intelligenza Artificiale, pur essendo un prodigio tecnico, sta portando molti giovani a non impegnarsi sufficientemente negli studi, delegando alla macchina anche compiti formativi fondamentali.

Nel settore della sicurezza, questi rischi assumono dimensioni ancora più critiche. Un sistema antincendio che fallisce per un errore software o per una connessione internet interrotta può avere conse-

guenze drammatiche. Come sottolinea Pesenti: "Bilanciare la sicurezza dei dati e l'innovazione è una delle sfide più importanti da gestire come IT manager oggi".

Il caso Mozzanica: pionieri dell'innovazione responsabile

La storia di Mozzanica dimostra come sia possibile innovare mantenendo sempre al centro la responsabilità verso la sicurezza delle persone. Già nel 1982, Natale Mozzanica intuì l'importanza di legare il cliente attraverso un servizio documentale innovativo, compilando manualmente i primi tabulati di manutenzione. Nel 1989 arrivò il primo gestionale in DOS – Mozzanica fu la prima azienda del settore antincendio a introdurre questa innovazione.

Il passaggio a Microsoft portò successivi aggiornamenti nel 1995, 1999 e 2004, sempre con l'obiettivo di migliorare il servizio a fronte di una clientela in crescita. Ma la vera svolta arrivò nel 2009, quando l'azienda comprese la necessità di un salto tecnologico radicale. I tabulati stampati, compilati manualmente e la fatturazione separata rappresentavano un collo di bottiglia insostenibile.

Nel 2011 nacque il sistema digitale con palmari – ancora una volta Mozzanica fu pioniera nel settore. Nel 2015 si passò ai tablet e venne introdotto il telelavoro, precursore dello smart working. L'arrivo dell'Ing. Pesenti come CTIO nel 2017 accelerò ulteriormente il processo di digitalizzazione.

"See.it" e "Tag.it" (2017) portarono gli archivi digitali on cloud con monitoraggio remoto. "Check.it" (2019-2020) centralizzò la gestione delle manutenzioni. Nel 2022-2023 fu sviluppato un sistema proprietario di prevenzione incendio con termocamere, attualmente in fase di brevettazione.

Le sfide del presente: AI e trasformazione culturale

Oggi Mozzanica sta studiando come l'Intelligenza artificiale possa migliorare i processi produttivi, ma sempre con un approccio responsabile. Come evidenzia Pesenti: "La gestione della resistenza al cambiamento non è semplice, soprat-

tutto quando la tecnologia impatta abitudini consolidate. Non basta installare una nuova soluzione, vanno sempre accompagnate le persone nel cambiamento".

Questo approccio riflette una consapevolezza fondamentale: nel settore antincendio, l'innovazione tecnologica è prima di tutto un cambiamento culturale. Le metriche di valutazione devono andare "oltre le metriche tradizionali del mondo IT", includendo il valore generato per il business, l'efficienza economica, le performance, la disponibilità degli ambienti, ma soprattutto la sicurezza.

L'adozione di architetture "zero trust", governance integrata, risk management proattivo e formazione continua a tutti i livelli aziendali diventano elementi imprescindibili quando si ha la responsabilità della sicurezza delle persone.

Verso il futuro: innovazione è un fattore abilitante ma va gestita con criterio

L'esperienza di Mozzanica dimostra che è possibile essere pionieri dell'innovazione mantenendo sempre la responsabilità come bussola. Edge computing, Internet of Things, machine learning e cybersicurezza avanzata rappresentano le frontiere del prossimo futuro, ma devono essere gradualmente integrate con la stessa lungimiranza che ha caratterizzato i quarant'anni di storia dell'azienda.

Come conclude Pesenti: "Guardiamo alla tecnologia come fattore abilitante e non come qualcosa che vincola l'attività quotidiana. Piuttosto vediamo come qualcosa che sappia lanciare l'azienda verso il futuro". Nel settore antincendio, questo futuro deve essere costruito con la consapevolezza che ogni innovazione porta con sé la responsabilità di proteggere vite umane.

L'innovazione digitale nel settore della sicurezza antincendio non è quindi solo una questione tecnologica o economica, ma una sfida etica. Mozzanica ha dimostrato che investire "tempo, denaro e risorse" nell'innovazione, sempre però "con criterio", è la strada per costruire un futuro più sicuro per tutti. Una lezione preziosa per un settore dove l'eccellenza tecnologica e la responsabilità sociale devono camminare sempre insieme. ●

Service e risorse umane: obiettivi raggiunti, difficoltà e sfide vinte



Intervistiamo **Vincenzo Morra, Direttore Tecnico Mozzanica** dal 2015

Buongiorno Ing. Morra, grazie per aver accettato questa intervista. Dalla sua pagina di LinkedIn notiamo che lavora in Mozzanica da ben otto anni. In altre parole, è quasi dieci anni che ne gestisce il Service Department. Non vogliamo parlare dei numeri, ma piuttosto che evoluzione c'è stata nel rapporto con il Cliente? È maggiormente formato? Che richieste presenta?

...oltre all'attenzione alle tematiche di sicurezza, è cresciuta la competenza tecnica specifica, soprattutto in ambiti come la progettazione dei sistemi antincendio e la loro manutenzione...

Buongiorno e grazie a voi per questa nuova occasione di confronto. È vero, sono ormai quasi dieci anni che ho il privilegio di gestire la linea di Business Service Industriale in Mozzanica, e in questo tempo ho potuto osservare un'evoluzione

significativa nel rapporto con i nostri Clienti.

I nostri Clienti appartengono da sempre a settori tipicamente a rischio di incidente rilevante, e quindi la sensibilità verso la sicurezza e la gestione del rischio è sempre stata alta. Tuttavia, negli ultimi anni ho notato un cambiamento importante: oltre all'at-

tenzione alle tematiche di sicurezza, è cresciuta la competenza tecnica specifica, soprattutto in ambiti come la progettazione dei sistemi antincendio e la loro manutenzione.

Certo, non posso dire che questo valga per tutti i Clienti indistintamente — molto dipende dal settore di appartenenza — ma nella maggior parte dei contesti in cui operiamo, questa evoluzione è evidente e lasciatemi dire che un po' di questa consapevolezza mi piace pensare che sia anche merito nostro. Infatti, il nostro approccio è sempre stato quello di affiancare il Cliente, non solo come fornitori di servizi, ma come partner tecnici. Evidenziamo problematiche e criticità, ma lo facciamo in modo costruttivo, aiutando il Cliente a comprenderle e poi affrontarle insieme, definendo strategie risolutive condivise.

Questo ha contribuito a creare un rapporto di fiducia e collaborazione che va oltre la semplice esecuzione di interventi.

In sintesi, i nostri Clienti oggi sono più consapevoli, più competenti e più coinvolti e noi siamo orgogliosi di poter dire che, in parte, questa crescita è anche frutto del lavoro che facciamo ogni giorno al loro fianco.

Che cosa ha dovuto fare per gestire al meglio le richieste?

Per gestire al meglio l'evoluzione delle richieste e delle competenze dei nostri Clienti, ho dovuto agire su diversi livelli.



ARTICOLO DISPONIBILE
ON-LINE



Uno degli aspetti su cui ho lavorato con maggiore convinzione è stato costruire un sistema che facesse tesoro delle esperienze maturate nel tempo. Abbiamo capitalizzato le curve di esperienza, trasformando gli episodi critici, le buone pratiche e le soluzioni adottate in flussi di lavoro strutturati, che ci permettono oggi di affrontare situazioni complesse con maggiore rapidità, coerenza e affidabilità.

Questo approccio ha portato anche a una maggiore trasparenza interna: abbiamo sviluppato processi che rendono la nostra struttura aziendale — con i suoi diversi dipartimenti —

trasparente agli occhi del Cliente, che ci percepisce come un corpo unico, coeso e orientato alla risoluzione dei problemi. Questo è fondamentale per costruire fiducia e per garantire continuità operativa, soprattutto in settori dove la sicurezza non ammette compromessi.

Parallelamente, ho investito nella formazione del team, nella digitalizzazione dei processi e nel rafforzamento del dialogo con il Cliente.

In altre parole, la gestione efficace è frutto di un lavoro sistemico: esperienza, metodo, trasparenza e collaborazione sono i pilastri su cui abbiamo costruito un Service Department capace di evolversi insieme ai Clienti e di affrontare con loro le sfide del presente e del futuro.

Di certo deve assolutamente necessitare di un buon supporto. Da quante persone è composto il suo reparto?

Sicuramente, per gestire un Service Department come il nostro, il supporto del team è fondamentale. Attualmente il reparto è composto da 42 persone, ma più che la quantità, per noi conta la qualità delle persone e la capacità di lavorare insieme verso un obiettivo comune.

In Mozzanica crediamo molto nel valore del gruppo: remiamo tutti nella stessa direzione, imparando a conoscerci, a valorizzare i punti di forza di ciascuno e a compensare, in modo naturale, dove qualcuno può essere meno forte. Questo ci permette di affrontare anche le situazioni più complesse con serenità e coesione, perché sappiamo di poter contare l'uno sull'altro.

Un altro aspetto fondamentale è la cultura dell'errore: da noi l'errore non è mai visto come una colpa, ma come una preziosa occasione di apprendimento. Analizziamo insieme cosa è successo, condividiamo le esperienze e ne facciamo tesoro per migliorare continuamente i nostri processi e le nostre competenze. Questo approccio ci ha permesso di crescere come squadra e di offrire ai nostri Clienti un servizio sempre più affidabile e di qualità.

La forza del nostro reparto sta nella qualità delle persone, nella collaborazione e nella capacità di trasformare ogni esperienza, anche negativa, in un'opportunità di crescita — sia per noi che per i nostri Clienti.

Immaginiamo però anche la difficoltà nel gestire le necessità, anche personali, del suo Team e le richieste del Cliente...

Essere responsabile di una linea di business e guidare un team significa non perdere mai di vista gli obiettivi aziendali, ma allo stesso tempo ricordarsi sempre che le persone sono, prima di tutto, persone. Credo fermamente che un manager debba essere al servizio del proprio team, non il contrario: il mio ruolo è facilitare, supportare, essere d'esempio e garantire un equilibrio tra vita privata e lavoro.

Non nascondo mai i miei limiti e non ho problemi a svolgere compiti operativi se necessario, sono il primo a mettersi in gioco. Credo che la credibilità si costruisca anche così lavorando alla pari con tutti, con rispetto reciproco.

Questo approccio, dal mio punto di vista, aiuta a creare un clima di fiducia e collaborazione, dove ognuno si sente valorizzato e parte di un progetto comune. Solo se le persone stanno bene e si sentono

coinvolte possono dare il meglio di sé, sia verso il Cliente che all'interno dell'azienda.

Quale è una sfida difficile che ha dovuto superare e come ci è riuscito?

Una delle sfide più difficili che ho dovuto affrontare è stata la distanza, non solo fisica ma anche culturale e comunicativa, tra gli operativi di campo — i tecnici manutentori — e la struttura d'ufficio. All'inizio non mi era del tutto chiaro quanto un tecnico di campo, per quanto parte integrante dell'azienda, viva in realtà molto poco la quotidianità aziendale. Ciò che a me poteva sembrare scontato — il modo di lavorare, di percepire le problematiche, di interpretare le comunicazioni — per loro non lo era affatto.

Questa consapevolezza è arrivata col tempo, e mi ha portato a rivedere profondamente il modo in cui comunicavamo, collaboravamo e ci relazionavamo. Creare un unico team, coeso e allineato, ha richiesto, anche, azioni forti, dure, incisive, che mi hanno messo a dura prova sia dal punto di vista professionale che umano, ma erano azioni necessarie, non evitabili, se volevamo davvero costruire una squadra che si muovesse come un corpo unico.

Ho dovuto ascoltare molto, mettermi in discussione, scendere in campo — anche letteralmente — per capire davvero le dinamiche operative.

Oggi posso dire che quella distanza è stata in gran parte colmata, e che il team lavora con maggiore consapevolezza, coesione e senso di appartenenza. È stata una sfida dura, ma anche una delle più formative della mia carriera.

Ci elenchi tre caratteristiche che non devono mai mancare in un Manager per la buona gestione del suo Team.

Se dovessi indicare tre caratteristiche che non devono mai mancare in un Manager per la buona gestione del proprio Team, direi:

- **Credibilità:** Un manager deve essere credibile, coerente tra ciò che dice e ciò

(Continua a pag. 9)

Rilanciare la crescita tornando al nostro DNA commerciale



Come ben sappiamo gli ultimi cinque anni hanno richiesto veloci e repentini cambiamenti e quando si parla degli ambiti commerciali, si parla di visione e strategia. Abbiamo quindi voluto intervistare **Natale Mozzanica, CEO e Sales Director** dell'Azienda e **Jordan Mozzanica, Sales & Marketing Manger**.

Buongiorno e grazie per questa intervista. Intervistare il fondatore dell'impresa e suo figlio, il quale è in fase di passaggio generazionale insieme alla sorella e socia Stacey, è un vero piacere. In questo frangente però vogliamo concentrarci sugli ambiti di gestione commerciale piuttosto che aziendale. Voi siete nuovamente subentrati nella Direzione Commerciale dell'impresa nel 2023, dopo quasi undici anni. Quali sono i cambiamenti maggiori che avete riscontrato nei vostri Clienti e quali cose invece non sono mai cambiate?

Abbiamo deciso di riportare in "famiglia" la gestione commerciale Italia (sulle attività estere siamo sempre stati presenti), perché, dopo il passaggio di due manager nella funzione di Direttore Commerciale, si era smarrito il DNA che aveva caratterizzato l'Azienda da sempre: la qualità e la competenza nel servizio ai Clienti.

Lo testimonia il tipo di fidelizzazione riscontrabile

nei Clienti storici, rispetto a quella riscontrabile nei Clienti acquisiti nell'ultimo decennio. Che cosa è cambiato a livello Italia? Certamente il ritmo della comunicazione che ha ridotto notevolmente i tempi di reazione, una maggiore conoscenza degli aspetti legislativi che regolamentano l'antincendio, una maggiore conoscenza dei sistemi di protezione attiva e del settore (internet docet), una riduzione dei tempi di risposta nella realizzazione dei lavori. Se tutto ciò è un bene dal lato della diffusione della conoscenza, di contro si trascina le problematiche della superficialità con una contrazione dell'aspetto qualitativo generale, che è proprio generato dall'assenza di specializzazione, che all'estero non si riscontra. Che cosa non è cambiato? La fame di Aziende specializzate con personale formato a tutti i livelli per rispondere alle esigenze qualitative che la protezione di determinati rischi richiede. E qui la nostra azione per far riemergere il nostro DNA che si era offuscato: Conoscenza, Competenza e Abilità.

Voi operate in diversi settori, Industriale, Marino e Oil & Gas. Immaginiamo che ciascuno ha delle sue esigenze, ma esiste un punto in comune?

Il punto in comune esiste e si condensa in quanto ho appena citato: Conoscenza, Competenza e Abilità. Premesso che per accedere ai Mercati Marino e Oil & Gas queste qualità devono essere verificate e certificate, altrimenti non è consentito operare;



ARTICOLO DISPONIBILE
ON-LINE

nell'Industriale italiano stiamo procedendo con lo stesso stile, molto apprezzato dei Brokers assicurativi e dai clienti con alto livello di rischio. Inoltre, stiamo spingendo con l'associazione di categoria Uman e con l'associazione dei costruttori di impianti sprinkler IFSN un progetto di qualificazione delle Imprese, che ricalca gli stessi parametri in uso a livello internazionale.

Quali sono i passi che avete fatto per stabilire l'attuale struttura commerciale della vostra azienda?

I passi di ristrutturazione attuati hanno puntato sull'identificazione degli obiettivi, sull'azione di squadra e sulla specializzazione delle persone, che devono essere in grado di avvolgere il Cliente in toto e di assisterlo in ogni sua esigenza.

Abbiamo puntato poi ad analizzare lo "status di produttività" del Cliente, nonché la sua marginalità. Questa analisi ci ha permesso di capire come "calibrare" le nostre forze e dove puntare al miglioramento. La nuova organizzazione commerciale ha abbattuto i "contenitori" e coinvolge nel progetto di crescita tutti i settori che convergono sulle azioni commerciali: tecnico, service, magazzino, acquisti, qualità e sicurezza.

Solo così, con la collaborazione e con la condivisione, è possibile mantenere le performance necessarie per rendere viva e far crescere l'Azienda.

Come dicevamo, gli ultimi 5 anni ci hanno obbligato a cambiamenti repentini e a pianificazioni a breve termine. Come avete gestito la situazione e come intendete organizzarvi per progetti futuri?

Le scelte strategiche giuste erano già state impostate, muovendoci su Mercati che richiedono un alto valore aggiunto, bilanciando gli impegni finanziari e operativi sui quattro settori principali che muovono le nostre attività:

- il settore industriale di nicchia, operando direttamente con il Committente finale;
- il settore navale crocieristico, instaurando un rapporto diretto con gli Armatori;
- il settore dell'Oil & Gas, i cui rischi richiedono prestazioni oltre la media;

- il settore del Service, dove la competenza e la conoscenza sono fondamentali per mantenere alti gli standard di sicurezza che la nostra Clientela richiede.

Certamente, una corrente e puntuale informazione sullo stato dei mercati, anche internazionali e la collaborazione delle persone giuste, ci permette di modificare velocemente la rotta in caso di necessità.

Quali difficoltà avete riscontrato quando siete rientrati nella Direzione Commerciale? I quali state incontrando ancora adesso? Come vi adoperate per risolverli?

La prima azione attuata è stata di rendere coscienti i venditori e lo staff commerciale che la Conoscenza, la Competenza e l'Abilità sono le vere armi di cui non devono mai essere sprovvisti. La seconda azione attuata è stata di rendere coscienti tutti che la marginalità è prioritaria rispetto al volume di vendita prodotto, senza la marginalità ogni lavoro è sprecato.

Oggi è fondamentale mantenere intatta e motivata la Squadra e il dialogo e la condivisione sono gli elementi con cui ci confrontiamo per risolvere ogni problema.

Elencateci tre caratteristiche che non devono mai mancare in un Manager per la buona gestione del suo Team.

Capacità di ascolto, capacità di analisi, capacità di comunicazione.

In conclusione, tenendo conto che è in corso l'ultimo trimestre del 2025, quali sono gli obiettivi raggiunti ad ora e quali i prossimi?

Continuare nei percorsi di crescita avviati con tutto lo staff commerciale e consolidare i nostri risultati, non solo in termini di numeri, ma anche di marginalità e fiducia del Cliente ed è solo una maturazione delle persone che può innalzare il livello dei traguardi.

Occorre poi mantenere lo spirito combattivo perché il raggiungimento dei numeri proposti può essere perseguito sia con razionalità, ma anche col coraggio di osare oltre gli obiettivi. ●

(Prosegue da pag. 7)

- che fa. Solo così il team può fidarsi davvero e seguirlo anche nei momenti più difficili.
- Essere d'esempio e farsi carico: Non basta dare indicazioni, bisogna essere i primi a mettersi in gioco, assumersi le responsabilità, affrontare le difficoltà insieme al team. Serve passione e serve coraggio.
- Umanità: Un manager deve essere in grado di far capire al proprio team che anche lui è una persona, con i suoi limiti, le sue emozioni, le sue sfide. Questo non è un segno di debolezza, ma di autenticità. Solo così si crea un rapporto vero, basato sulla fiducia, sul rispetto e sulla collaborazione.

In conclusione, tenendo conto che abbiamo iniziato l'ultimo quadrimestre del 2025, quali sono gli obiettivi raggiunti ad ora e quali i prossimi?

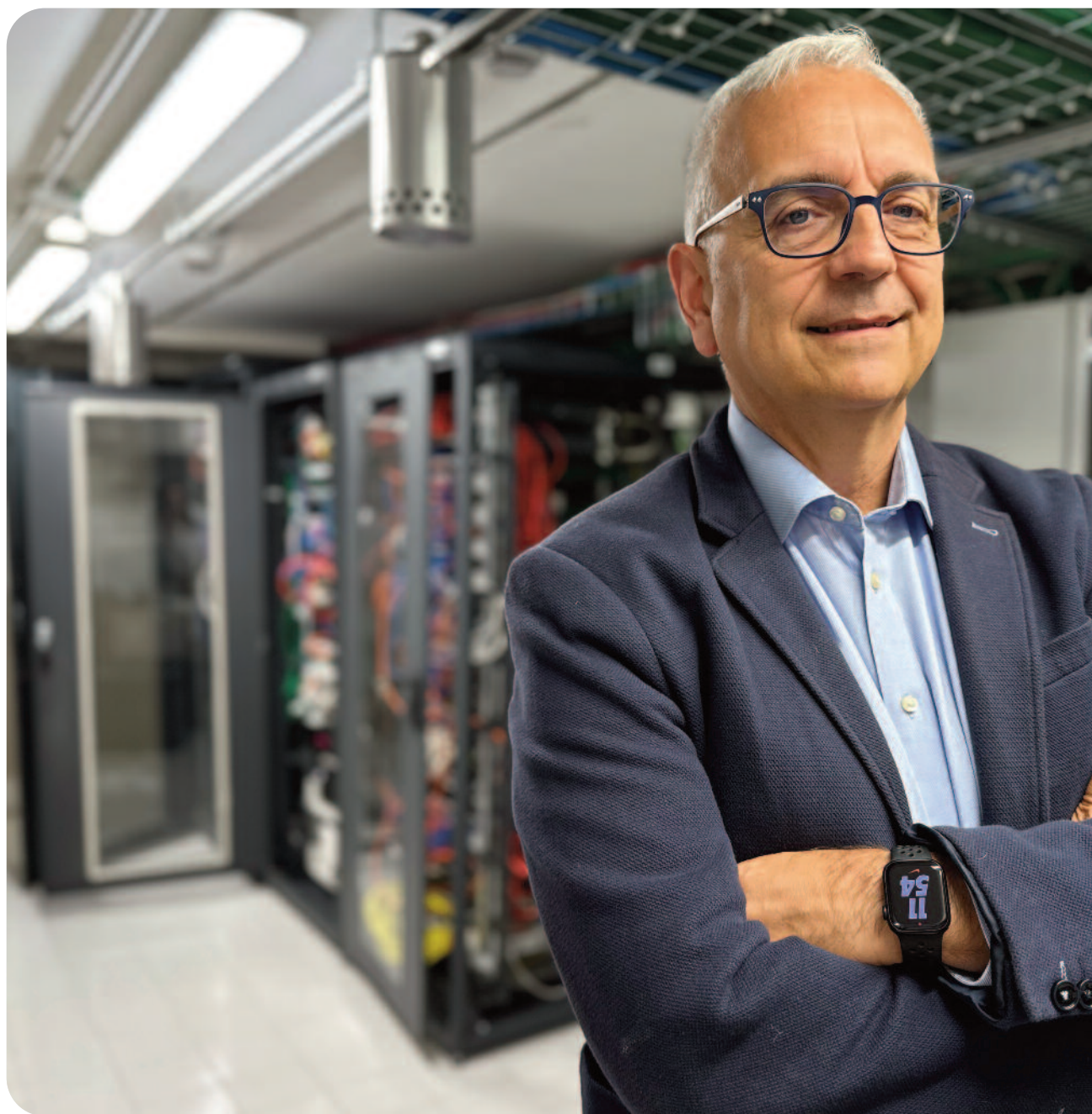
Siamo arrivati all'ultimo quadrimestre del 2025 e posso dire che, ad oggi, gli indicatori finanziari sono in linea con gli obiettivi di budget, il che è sicuramente un segnale positivo.

Tuttavia, per me gli indicatori più significativi vanno oltre i numeri: notiamo che i clienti ci cercano quando hanno problemi da risolvere, ci coinvolgono come esperti e ci affidano incarichi sempre più complessi. I contratti si stanno evolvendo, spesso con l'integrazione di nuovi servizi, a conferma della fiducia che i clienti ripongono nelle nostre capacità e nella nostra affidabilità.

Questo riconoscimento da parte del mercato è forse il risultato più importante, perché significa che siamo percepiti come partner e non semplici fornitori.

Guardando ai prossimi mesi, l'obiettivo principale sarà sicuramente il rinnovo dei contratti di manutenzione, che rappresenta il vero esame finale per chi fa service: è lì che si misura la soddisfazione del cliente e la qualità del lavoro svolto nel tempo. Parallelamente, continueremo a lavorare sull'innovazione dei servizi, sulla formazione del team e sul rafforzamento della relazione con i clienti, per consolidare e accrescere la nostra posizione di riferimento nel settore. ●

Sicurezza dei dati, innovazione digitale e impatto sul business



L'era dell'innovazione digitale sta ridefinendo il panorama aziendale globale, spingendo le imprese a una trasformazione senza precedenti.

Con l'adozione accelerata di tecnologie come l'intelligenza artificiale, il cloud computing e l'Internet delle cose (IoT), le organizzazioni si trovano di fronte a immense opportunità di crescita e ottimizzazione.

Tuttavia, questa rapida evoluzione porta con sé sfide complesse, soprattutto nel campo della sicurezza dei dati. I dati tendenziali mostrano una crescita esponenziale degli attacchi informatici e delle violazioni della privacy, rendendo la protezione delle informazioni non più un semplice costo operativo, ma un pilastro strategico per la sostenibilità e la fiducia aziendale.

Le aziende che riescono a integrare efficacemente l'innovazione digitale con una robusta strategia di cybersecurity non solo minimizzano i rischi, ma ottengono un vantaggio competitivo significativo, proteggendo la reputazione, la continuità operativa e, in ultima analisi, il valore del proprio business in un mercato sempre più interconnesso e vulnerabile.

Intervistiamo a questo proposito l'Ing. **Paolo Pesenti**, IT Manager Mozzanica, per approfondire il tema.

Buongiorno Ing. Pesenti, iniziamo subito con la prima domanda: quali tecnologie trasformeranno il settore IT nei prossimi tre anni?

Nei prossimi tre anni le tecnologie che trasformeranno sicuramente il settore dell'IT saranno:

- l'intelligenza artificiale;
- il machine learning;
- la cybersicurezza avanzata (che utilizzerà tecniche di intelligenza artificiale);
- il cloud ibrido;
- il multicloud;
- l'automazione e l'orchestrazione IT dei processi;
- l'edge computing;
- e l'Internet delle cose.

Come si bilanciano sicurezza dei dati e innovazione?

Bilanciare la sicurezza dei dati e l'innovazione è sicuramente una delle sfide più importanti da gestire come IT manager oggi.

Lo scopo è proprio quello di trovare un equilibrio dinamico tra sicurezza e innovazione.

Cosa significa, in sostanza?

Significa una governance integrata, un risk mana-



ARTICOLO DISPONIBILE
ON-LINE



gement proattivo e soprattutto un approccio risk based nella gestione dell'IT. L'adozione di architetture Zero Trust e una formazione continua che coinvolga tutti i livelli aziendali sono elementi fondamentali.

Quali metriche utilizzate per valutare l'impatto dell'IT?

- Le metriche che valutiamo per misurare l'impatto IT vanno oltre le metriche tradizionali del mondo IT. Bisogna misurare anche il valore generato per il business.
- Quindi parliamo di:
- metriche di efficienza ed economiche;
 - metriche di performance e disponibilità degli ambienti;
 - metriche di sicurezza (tema quanto mai attuale);
 - metriche di innovazione e trasformazione digitale;
 - metriche di supporto al business.

Questo perché, ripeto, non utilizziamo le metriche singolarmente, ma un mix che le integra e rende il sistema molto più robusto anche dal punto di vista informativo.

Come si gestisce la resistenza al cambiamento tecnologico?

Gestire la resistenza al cambiamento non è semplice, soprattutto quando la tecnologia impatta su abitudini consolidate e stratificate. Non basta semplicemente installare una nuova soluzione o adottare una nuova tecnologia: occorre accompagnare le persone, i colleghi, nel cambiamento.

...una volta che la tecnologia viene rilasciata, inizia una fase di ascolto delle persone, di affinamento del processo...

Ed è una sfida cruciale che affrontiamo ogni giorno. È soprattutto un processo continuo: una volta che la tecnologia viene rilasciata, inizia una fase di ascolto delle persone, di affinamento del processo e di miglioramento costante. Perché, dal mio punto di vista, il cambiamento tecnologico è prima di tutto un cambiamento culturale.

Le persone vanno accompagnate e gui-

date, aiutandole a vedere la tecnologia come un fattore abilitante, non come un vincolo nelle attività quotidiane.

La tecnologia è e deve essere ciò che lancia l'azienda verso il futuro. ●

SeeiT TagiT

CheckiT

SCOPRI LE SOLUZIONI DIGITALI ADOTTATE DA MOZZANICA

Soluzioni IoT per la manutenzione evoluta

Crescita triennale stimata delle tecnologie digitali (2023-2026)		
Tecnologia	Crescita % CAGR	Note
Intelligenza Artificiale (AI)	25% - 35%	Spinta dall'adozione in vari settori, inclusi automazione, analisi dati e sviluppo prodotti.
Machine Learning (ML)	28% - 38%	Componente chiave dell'AI, essenziale per l'analisi predittiva e l'automazione intelligente.
Cybersecurity avanzata (AI-driven)	20% - 30%	Fondamentale per contrastare minacce sempre più sofisticate; l'AI migliora il rilevamento e la risposta.
Cloud Ibrido	18% - 25%	Offre flessibilità e controllo, combinando cloud pubblici e privati per carichi di lavoro specifici.
Multicloud	22% - 30%	L'adozione di più provider cloud per ottimizzare costi, prestazioni e resilienza.
Automazione e Orchestrazione IT	15% - 22%	Cruciale per l'efficienza operativa, la gestione dei processi e la riduzione degli errori manuali.
Edge Computing	30% - 40%	Crescita elevata grazie alla necessità di elaborazione dati in tempo reale vicino alla fonte, per IoT e 5G.
Internet delle Cose (IoT)	18% - 25%	L'espansione dei dispositivi connessi in settori come manifattura, sanità e smart cities.

Nota: I valori percentuali rappresentano il Compound Annual Growth Rate (CAGR) stimato per il periodo 2023-2026 e sono indicativi delle tendenze di mercato. Le proiezioni esatte possono variare a seconda della fonte e del segmento di mercato specifico analizzato.

Logistica digitale: dal magazzino tradizionale agli ecosistemi automatizzati



L'innovazione digitale ha trasformato radicalmente interi settori industriali, creando opportunità straordinarie ma anche nuove responsabilità. Uno dei cambiamenti più evidenti e pervasivi riguarda proprio la logistica, che negli ultimi anni, con un'accelerazione drammatica durante la pandemia, ha conosciuto una rivoluzione senza precedenti: magazzini completamente automatizzati, robot addetti alla distribuzione delle merci e sistemi di gestione intelligenti che operano 24 ore su 24.

Quando si parla di logistica, il termine viene spesso ridotto al semplice concetto di "magazzino" o "trasporto merci". In realtà, cercando il significato più profondo, la logistica viene definita come "la disciplina che gestisce il trasporto e la distribuzione di merci, garantendo efficienza e organizzazione nei flussi di materiali e informazioni". Dietro questa definizione apparentemente semplice si nasconde una complessità straordinaria che coinvolge l'intera struttura aziendale.

Per un'impresa moderna, la logistica non è un reparto isolato, ma un sistema nervoso che coordina tutti i settori: il Commerciale che genera gli ordini, gli Acquisti che gestiscono le forniture, l'Amministrativo che supervisiona i flussi economici, la produzione che alimenta il magazzino. Nella gestione quotidiana, quindi, la logistica diventa un ambito trasversale dove convergono molteplici attori, ciascuno con le proprie esigenze e tempistiche, tutti

coordinati verso un unico obiettivo: garantire che il prodotto giusto arrivi nel posto giusto al momento giusto.

Le radici storiche: quando tutto iniziò

La storia della logistica moderna affonda le radici nei primi decenni del ventesimo secolo. Nel 1926 nasceva Bartolini, seguita nel 1946 da TNT Logistics: pionieri che iniziarono a caratterizzarsi non solo per la flessibilità operativa, ma soprattutto per la capacità di offrire diverse tipologie di trasporti per soddisfare le esigenze specifiche dei clienti. Ben presto queste aziende capirono l'importanza della specializzazione, suddividendo i servizi logistici in ambiti verticali: logistica del freddo per i prodotti alimentari, chimica per sostanze particolari, materiali pericolosi con protocolli di sicurezza dedicati.

Nei decenni successivi queste imprese conobbero una forte evoluzione, crescendo insieme al boom economico del dopoguerra. Tuttavia, verso l'inizio degli anni Novanta, l'arrivo di Internet iniziò a dare una spinta ulteriore al settore, ma soprattutto portò una prima, fondamentale evoluzione strutturale. I tempi di comunicazione si accorciarono drasticamente, gli ordinativi potevano essere trasmessi anche al di fuori del normale orario di lavoro, le società furono costrette a strutturarsi per fare fronte a queste nuove esigenze sempre più pressanti.



ARTICOLO DISPONIBILE
ON-LINE



Proprio in quegli anni si assistette a una prima significativa fioritura di imprese che arrivarono tardi in questo processo di ristrutturazione tecnologica. Molte aziende di logistica tradizionale, abituate a operare con fax e telefonate, non riuscirono ad adeguarsi alla velocità richiesta dal mercato digitale emergente, perdendo rapidamente quote di mercato a favore di competitor più agili e tecnologicamente avanzati.

La bolla dot-com e la rinascita digitale

Tuttavia, il collasso della "bolla dot-com" verso la fine degli anni Novanta rappresentò un momento critico per l'intero settore. In quel periodo, la sopravvivenza di una società dipendeva spesso dall'espansione della base-clienti il più rapidamente possibile, anche a costo di grandi perdite annuali. Quando la bolla scoppiò, molte promesse digitali si rivelarono insostenibili e il mercato conobbe un drastico ridimensionamento.

Come dopo tutte le crisi economiche, si assistette alla "sopravvivenza dei più forti". Ed è proprio in questo contesto che colossi come Google e Amazon iniziarono a muovere i primi veri passi verso il dominio del mercato digitale. Partendo dalla commercializzazione di smartphone e dall'evoluzione tecnologica hardware, ripartì un'organizzazione del cosiddetto "Web dinamico", dove le imprese si ristrutturarono per commerciare nuovamente online, questa volta però senza ripetere gli errori del passato, con modelli di business sostenibili e strategie di crescita più razionali.

L'era della robotizzazione

La logistica vide quindi una nuova e importante espansione. Dopo il 2010, complice l'evoluzione della robotica e dell'intelligenza artificiale, i magazzini in-

tensivi iniziarono a essere dotati di sistemi robotizzati sempre più sofisticati. Non più semplici nastri trasportatori, ma veri e propri robot dotati di arti superiori e inferiori, equipaggiati con radar, sistemi di computer vision e sensori avanzati, capaci di riconoscere i prodotti, svolgere operazioni complesse di carico e scarico da camion, scaffali e carrelli elevatori, e gestire autonomamente il posizionamento delle unità di carico negli scaffali.

Si avviò quindi un processo completamente nuovo di gestione logistica, caratterizzato da livelli di automazione e precisione impensabili solo pochi anni prima. Ma l'accelerazione più incredibile arrivò con la pandemia da Covid-19. Durante il lockdown, le ordinazioni via smartphone, computer e tablet subirono un'impennata senza precedenti. Le persone confinate in casa si affidarono massicciamente all'e-commerce per ogni tipo di acquisto, dai generi alimentari all'elettronica, dai libri ai farmaci.

I dati di quel periodo sono eloquenti: le transazioni online registrarono aumenti a doppia e tripla cifra percentuale, le consegne a domicilio si moltiplicarono esponenzialmente, i magazzini automatizzati dovettero operare a ritmi mai visti prima. Questo stress-test globale dimostrò quanto fosse strategica un'infrastruttura logistica moderna, efficiente e altamente automatizzata. Le aziende che avevano investito in digitalizzazione e robotizzazione riuscirono a reggere l'urto, mentre molte strutture tradizionali collassarono sotto la pressione della domanda.

La sfida della sicurezza nei magazzini del futuro

Qui emerge però una criticità fondamentale, spesso sottovalutata nell'entusiasmo per l'innovazione tecnologica: questi magazzini ad alta densità, con merci di ogni tipo stoccate su scaffalature che raggiungono decine di metri di altezza, con sistemi automatizzati operativi 24 ore su 24 e 7 giorni su 7, rappresentano ambienti ad altissimo rischio dal punto di vista antincendio.

Una struttura come un magazzino intensivo, sulla base del livello di rischio specifico e delle merci che immagazzina, necessita di uno studio approfondito e specialistico dal punto di vista della sicu-

rezza antincendio. Non si può improvvisare: servono competenze tecniche avanzate, conoscenza normativa aggiornata e capacità progettuali di altissimo livello. È indispensabile il supporto di una società di antincendio ben strutturata, in grado di affrontare la complessità di questi ambienti.

Mozzanica: protezione integrata per la logistica moderna

Qui si inserisce l'esperienza e la specializzazione di Mozzanica, azienda che non solo ha sviluppato una competenza specifica nella protezione di attività logistiche complesse, ma ha anche brevettato il sistema ORS per il monitoraggio termico avanzato. Per il settore logistico, Mozzanica è in grado di realizzare sistemi chiavi in mano completi e integrati.

Dalla progettazione e creazione della stazione di pompaggio alla realizzazione della riserva idrica, dai sofisticati sistemi sprinkler calibrati sulle specifiche esigenze del magazzino fino alla rete idranti strategicamente posizionata, ogni elemento viene studiato e integrato in un sistema di protezione globale. Attualmente Mozzanica sta seguendo commesse di questo tipo particolarmente complesse, con durate che vanno dai sei mesi a un anno di lavoro continuo, a testimonianza della complessità progettuale e realizzativa richiesta.

La sicurezza antincendio in questi contesti non è un accessorio opzionale, ma parte integrante del progetto logistico stesso. Un magazzino automatizzato senza un'adeguata protezione antincendio è un rischio inaccettabile, non solo per i beni stoccati e le strutture, ma soprattutto per le persone che vi lavorano e per l'ambiente circostante.

L'evoluzione della logistica digitale continua a ritmi serrati, con nuove tecnologie all'orizzonte come droni per le consegne, veicoli autonomi e sistemi di intelligenza artificiale sempre più sofisticati. Ma questa corsa all'innovazione deve sempre camminare di pari passo con la responsabilità della sicurezza, confermando ancora una volta che nel settore della protezione delle persone e dei beni, l'eccellenza tecnologica e la competenza specialistica sono inseparabili. ●

Una Family Company italiana per l'antincendio globale



Mozzanica si posiziona tra le maggiori realtà aziendali italiane a conduzione familiare, in grado di offrire soluzioni e servizi antincendio chiavi in mano di elevata complessità a livello globale.

L'Azienda, sotto la guida sapiente di Natale Mozzanica, coadiuvato dai figli Jordan e Stacey Mozzanica, con i quali è in corso il passaggio generazionale, si afferma nel settore antincendio come un'azienda di eccellenza, forte di un know-how consolidato nei principali settori merceologici e contraddistinta da competenze multidisciplinari.

Il profondo senso di appartenenza dei collaboratori e il contributo di ogni singolo individuo alimentano quotidianamente la capacità dell'azienda di soddisfare le richieste di mercati sempre più esigenti, premiando l'eccellenza, la creatività e l'innovazione tipicamente italiane.

Condivisione dei valori strategici

Il prestigio di cui gode oggi Mozzanica è il frutto di una costante e proattiva condivisione delle proprie competenze tecnologiche.

Tale approccio, che coinvolge tanto il personale interno (tecnici, progettisti, installatori) quanto gli attori esterni (consulenti, fornitori, clienti), ha consolidato la reputazione dell'azienda quale partner affidabile e competente.

I principi etici, la trasparenza, la correttezza e la sostenibilità, rigorosamente applicati in ogni ambito operativo e in conformità con le normative nazionali e internazionali, costituiscono il fondamento cui si basa il successo duraturo di Mozzanica.

Mission

"Ingegnere e digitalizzare soluzioni antincendio ad alto valore aggiunto, sviluppando tecnologie all'avanguardia che anticipino i requisiti richiesti dai mercati e metterle a disposizione dei clienti affinché la loro sicurezza sia sempre garantita."

Vision

"Rendere sempre più sicuri i siti protetti con tecnologie innovative che salvaguardino le persone e i beni, tutelando il territorio e l'ambiente con soluzioni e prodotti ad impatto ambientale minimo."



Player internazionale antincendio

Nel corso degli anni, Mozzanica ha dimostrato una spiccata capacità di adattamento alle dinamiche di un mercato in costante evoluzione, grazie a un approccio innovativo e a una costante ricerca dell'eccellenza.



Parallelamente, ha instaurato rapporti di fiducia duraturi con i propri stakeholder, basati su trasparenza e lealtà che le hanno consentito di consolidare la propria reputazione a livello nazionale e internazionale, affermandosi come punto di riferimento ineludibile nel settore della protezione antincendio.

Oggi, con una visione chiara del futuro, e grazie a continui investimenti in risorse umane, infrastrutture e know-how, Mozzanica è pronta a cogliere le opportunità di crescita offerte dai mercati di tutto il mondo. ●

(Prosegue da pag. 3)

screen invece di sviluppare relazioni reali.

Michael Crichton, nei suoi romanzi visionari, ci aveva avvertiti di questi rischi. Come in "Westworld", "Il terminale uomo" o "Jurassic Park", si rischia che questa tecnologia sfugga di mano, che quanto viene presentato come "l'ultima innovazione" diventi incontrollabile. Non solo: l'uso acritico dell'intelligenza artificiale può portare al preoccupante fattore di limitare, in particolare nei più giovani, capacità di analisi, curiosità, senso critico. Quando uno studente delega completamente alla macchina la scrittura di un tema o la risoluzione di un problema, non sta imparando, sta rinunciando a pensare.

Come fatto in passato, Mozzanica continua e continuerà a investire nella tecnologia, anche perché è lo stesso settore antincendio che lo richiede con sempre maggiore insistenza. I nostri clienti del settore logistico, ad esempio, si stanno strutturando sempre più con magazzini intensivi completamente automatizzati, dotati di sistemi di traslo robotizzati con radar, computer vision o sensori avanzati, capaci di riconoscere i prodotti, svolgere operazioni di carico e scarico da camion, scaffali e carrelli elevatori, gestire autonomamente il posizionamento delle unità negli scaffali.

Per queste realtà complesse, Mozzanica è in grado di realizzare sistemi di protezione antincendio chiavi in mano: dalla progettazione della stazione di pompaggio alla riserva idrica, dai sistemi sprinkler calibrati sulle specifiche esigenze fino alla rete idranti strategicamente posizionata. Ogni elemento viene studiato e integrato in un sistema di protezione globale che può essere completamente remotizzato e monitorato a distanza grazie proprio alle tecnologie digitali a nostra disposizione. Il nostro sistema ORS, in particolare, permette un monitoraggio termico preventivo che può segnalare anomalie prima ancora che si sviluppi un principio di incendio.

Questa capacità di offrire soluzioni tecnologicamente avanzate è frutto degli investimenti che abbiamo fatto nel tempo, della lungimiranza che ci ha sempre caratterizzati. Ma ogni innovazione che introduciamo passa attraverso un filtro

fondamentale: migliora davvero la sicurezza delle persone? Rende il lavoro dei nostri tecnici più efficace senza alienarli? Permette ai nostri clienti di operare in ambienti più sicuri?

Come sottolinea ancora l'ing. Pesenti, "il cambiamento tecnologico è prima di tutto un cambiamento culturale". Le persone vanno accompagnate, formate, rese consapevoli che la tecnologia è un fattore abilitante, non un vincolo. Questo approccio richiede tempo, pazienza, investimenti in formazione continua a tutti i livelli aziendali. Ma è l'unico modo per far sì che l'innovazione sia davvero sostenibile e non si trasformi in una corsa cieca verso il nuovo fine a se stesso.

Mozzanica è altresì convinta che il "cambiamento" sia un processo molto positivo. A volte può spaventare o portare a scelte obbligate che non piacciono, tuttavia è proprio grazie a quello che ambiti come le tecnologie permettono di compiere importanti passi avanti alle imprese. In un settore delicato come il nostro, dove la posta in gioco è la sicurezza delle persone, questo significa poter offrire sistemi sempre più affidabili, tempi di intervento più rapidi, capacità di prevenzione più sofisticate.

Vogliamo procedere su questa strada di investimenti tecnologici, ma sempre con responsabilità e ricordando al nostro interno quanto sia importante il fattore umano. Perché dietro ogni sensore, ogni algoritmo, ogni sistema automatizzato ci sono persone: i nostri tecnici che lavorano sul campo, i nostri ingegneri che progettano le soluzioni, i nostri clienti che devono poter contare su sistemi affidabili, e soprattutto tutte quelle persone che ogni giorno frequentano gli ambienti che noi proteggiamo.

L'equilibrio tra innovazione digitale, evoluzione aziendale e responsabilità sociale non è semplice da mantenere. Richiede visione strategica, investimenti costanti, ma anche la capacità di fermarsi a riflettere, di non inseguire acriticamente ogni novità solo perché è "all'avanguardia". Nel nostro settore, la seconda possibilità spesso non esiste. Per questo continueremo a innovare, ma sempre "con criterio", come recita la nostra filosofia aziendale da oltre quarant'anni. ●



Nasce una rete internazionale di partner specializzati in antincendio

Mozzanica è costantemente impegnata a espandere la propria presenza a livello globale e a garantire un supporto tecnico/logistico di eccellenza nel settore Oil & Gas, per offrire le migliori soluzioni antincendio e un servizio capillare.

ONSPEC

MARQUIS
ENGINEERING

In quest'ottica ha sviluppato una rete di agenti internazionali costituita da aziende del settore, la **ONSPEC** con sede in Egitto e la **Marquis Engineering** con sede in Malesia, leader nei settori Engineering, Procurement, Construction (EPC) nei mercati del petrolio, del gas, della petrolchimica e delle energie rinnovabili, in grado di fornire assistenza qualificata e progetti e servizi completamente integrati.

Un altro passo avanti di Mozzanica per un efficace sviluppo commerciale e per l'accesso ai numerosi servizi qualificati.



Mozzanica USA ottiene l'approvazione dal DOT - Pipeline and Hazardous Materials Safety Administration

Riqualificazione delle specifiche delle bombole autorizzate mediante il metodo di prova "idrostatico"

Nel mese di agosto 2025 Mozzanica ha ricevuto dal Dipartimento dei Trasporti americano l'approvazione come impianto riconosciuto di riqualificazione delle bombole per attività in ambito navale.

Carriera in Mozzanica

Siamo costantemente alla ricerca di nuovi talenti ambiziosi, con passione, impegno e ingegno, a cui vogliamo offrire ampie opportunità professionali in un ambiente di lavoro inclusivo, con elevati standard di sicurezza e con percorsi di sviluppo personalizzati.

Vuoi fare parte anche tu del nostro team? Inviaci il tuo Curriculum.



Scopri tutte le posizioni aperte sul sito Mozzanica

Iscriviti a FIREMag!



Vuoi ricevere i prossimi numeri di **FIREMag** direttamente nella tua cassetta di posta elettronica? Iscriviti ora inquadrando il QR-Code. Riceverai in anteprima gli articoli e le notizie più interessanti del settore.

Preferisci il formato cartaceo? Comunicacelo scrivendo a **firemag@mozzanica.eu**

FIREMag
The Mozzanica Company Magazine



FIREMag è disponibile anche in versione sfogliabile sul sito Mozzanica.

Scarica qui la tua copia in pdf.