

Imprese & Territori

Mediterra Datacenters punta 330 milioni sull'Italia

High Tech

Il ceo Becker: «Sosterremo la diffusione dei data center anche lontano da Milano»

Il piano di sviluppo è partito con un investimento da 80 milioni su Roma

Andrea Biondi

«Il nostro obiettivo strategico è portare una serie di data center "premium" lungo il territorio nazionale. Ci sono grandi opportunità di business in Italia». Emmanuel Becker, ceo di Mediterra, spiega così al Sole 24 Ore il presupposto della scommessa di Mediterra DataCenters.

In questo quadro, sostenuta dal fondo Peif III gestito da Dws Infrastructure, l'azienda ha scelto l'Italia come primo passo del suo piano di espansione, con un focus mirato su aree meno coperte digitalmente. E lo ha fatto con un piano di investimenti da almeno 330 milioni di euro.

La prima mossa è stata l'acquisizione a Roma, nel cuore del tecnopolis Tiburtino, di Cloud Europe, data center di livello Tier IV. «Si tratta di un'operazione di notevole rilevanza con un investimento fino a 80 milioni, di cui una parte sarà dedicata a sostenere, entro la fine dell'anno, i progetti di espansione e ulteriori avanzamenti tecnologici», ha puntualizzato Becker - con un passato da presidente dell'Italian DataCenters Association (Ida) oltre che da managing director di

Equinix Italia e da country manager per l'Italia di Data4 - che ha presentato la strategia del gruppo insieme ad Alessandro Mussari, senior principal infrastructure investments di Dws: un asset manager indipendente, quotato alla Borsa di Francoforte e controllato per il 79% da Deutsche Bank che a dicembre 2024 è arrivato a gestire 1.012 miliardi di euro di asset con 4.700 dipendenti a livello globale.

Dws Infrastructure gestisce circa 26 miliardi di euro in asset suddivisi tra private equity (13,5 miliardi), private debt (2,9 miliardi) e infrastrutture quotate (9,6 miliardi). Peif III, con 3,1 miliardi di capitale impegnato e nove investimenti effettuati, è uno dei quattro fondi infrastrutturali flagship gestiti da Dws Infrastructure che ha una forte presenza in Italia e si

avvale di un team senior a Milano.

Oltre agli 80 milioni per l'operazione romana, in pipeline ci sono, precisa Becker, «ulteriori investimenti per oltre 100 milioni nel Centro-Nord Italia mentre la nostra pipeline complessiva prevede, nei prossimi 24 mesi, ulteriori progetti per 150 milioni di euro con sviluppi significativi anche nel Sud Italia».

Il tutto partendo dalla considerazione del nostro come di un Paese con grandi opportunità, a iniziare dalla necessità di mettere ordine e ottimizzare i Ced (Centri elaborazione dati) sparsi sul territorio e lontani da una Milano che rappresenta una zona d'eccellenza in termini di infrastrutture e connettività. «La nostra mission è sostenere la diffusione dei data center nelle aree regionali per portarle sempre più vicino agli utenti che hanno l'esigenza di accedere al mondo del cloud o dell'AI, ma che non risiedono nelle cosiddette città FLAP-like, come Francoforte, Londra, Amsterdam, Parigi e Dublino», sottolinea Becker. Aree, queste, che non tirano più come un tempo e vanno verso la saturazione al contrario di Paesi, come Italia e Spagna.

Come conciliare tutto ciò con i temi del consumo di territorio o del consumo energetico sempre più rilevante per i data center? «Sul primo punto - risponde il ceo Mediterra - mi rifaccio a numeri che ci sono stati forniti per la città Metropolitana di Milano: 2 milioni di metri cubi di zone industriali abbandonate. Le possibilità sono notevoli anche senza andare sul greenfield quindi. Quanto al consumo di energia, i nostri data center saranno di dimensioni tali da insistere sulla rete a media tensione. Sostenibili appieno».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INNOVAZIONE

Hudi e Keix, via alla joint venture

Hudi, start up del settore Web3 e della Data Economy, e Keix, realtà premiata per l'eccellenza giovanile operante nella Decision Intelligence, hanno annunciato il lancio della joint venture Hudi Keix, pensata per rivoluzionare l'uso strategico dei dati nelle Pmi. Come? Anche sfruttando un sistema intelligente che collega automaticamente tutti i dati interni ed esterni all'azienda trasformandoli in azioni immediate.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

TLC, MINIBOND PER VALTELLINA Valtellina, azienda con oltre 85 anni di esperienza nel settore delle infrastrutture per le telecomunicazioni, l'energia e i trasporti, annuncia l'emis-

sione di un minibond Esg-linked di 20 milioni, sottoscritto integralmente da UniCredit e finalizzato a sostenere lo sviluppo e il consolidamento del business sul territorio nazionale.

L'operazione rientra in un più ampio piano strategico di crescita di Valtellina, volto a potenziare le proprie attività e investimenti nel mercato italiano.

Viaggio nell'AI delle imprese/24. Innova Semplice. La web company offre il comparatore «ComparaSemplice» per servizi, in particolare energia e tlc

Tecnologie e chatbot al servizio delle relazioni con i clienti

Pierangelo Soldavini

Il servizio di customer care è uno dei punti deboli delle aziende, con un gap di servizio a livello di soddisfazione del cliente che risulta in media inferiore di un terzo rispetto a quello che è considerato il benchmark di riferimento, Amazon. «Un chatbot può essere di grande supporto nel dare vita a un servizio a più alto valore aggiunto, ma non può offrire assistenza nei casi più complessi e difficilmente riesce a convincere all'acquisto: per questo bisogna integrare le abilità dell'intelligenza artificiale con la componente umana, la sola in grado di interpretare in maniera attiva le esigenze del cliente per riuscire a colmare il gap di fiducia e completezza».

Proprio per questo Andrea Conte ha scelto una soluzione ibrida per Innova Semplice, la web company di cui è founder e Ceo, che offre il comparatore ComparaSemplice per servizi e utilities, in particolare energia e tlc. Sulla base dei consumi e delle esigenze dell'utente, la piattaforma calcola la soluzione più economica e offre la possibilità di sottoscrivere un contratto con un altro fornitore direttamente al suo interno.

Fin dall'inizio la società ha puntato sulla tecnologia e sui chatbot come strumento di relazione con il cliente, adottando

modelli di natural language understanding per favorire la comprensione delle esigenze espresse dal cliente in maniera naturale, primo passo di una relazione che per Innova Semplice è la base su cui fondare il proprio modello di business. Così l'intelligenza artificiale generativa, costruita sulla base dei diversi modelli già presenti sul mercato, è stata addestrata per sostenere il dialogo con l'utente, sempre pronta a passare la mano all'essere umano quando non c'è un livello di fiducia sufficiente oppure non riesce a fornire risposte adeguate: oggi il 40% dei clienti resta agganciato al chatbot fino alla fine, ma si punta al 60 per cento.

Ma il livello di fiducia delle persone nei confronti dell'AI cresce, tanto che ormai è attivo un servizio di cambio del fornitore energetico o telefonico gestito dall'algoritmo, il cui lancio è stato complicato solo dalle lungaggini per la compliance in materia di privacy. «Gli operatori si trasformano in

«bot trainer», addestrando il chatbot con la loro esperienza e le loro competenze per poter migliorare la qualità del servizio, lasciando la possibilità di passare all'operatore umano in qualsiasi momento», prosegue il ceo.

Il servizio nativamente ibrido fornisce un'assistenza in continua, in grado di fornire risposte adeguate alle richieste in tempo reale, con uno standard qualitativo costantemente monitorato. L'approccio ibrido «AI-umano» è coerente con la strategia di un gruppo che integra la relazione online con una rete di negozi fisici in tutta Italia.

Peraltro il sostegno è reciproco, perché l'intelligenza artificiale all'interno di Innova Semplice è utilizzata anche a supporto della customer care e dell'assistenza alla rete di vendita.

L'algoritmo interviene inoltre in ambito pubblicitario per creare contenuti a ritmo continuo sul sito: «Ormai non si può più farne a meno», ammette Conte.

L'obiettivo è di una crescita del 15-20% annuo nelle interazioni e nelle vendite per il gruppo, arrivato nel 2024 a cento milioni di euro di fatturato con 280 dipendenti e circa 2mila collaboratori. In chiave di sviluppo il raggio di azione dell'AI è pronto a espandersi anche ai servizi legati al credito e all'assicurazione, oggi a minor presenza tecnologica.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Come le imprese affrontano la rivoluzione dell'IA generativa.

Il viaggio è iniziato il 2 agosto scorso ed è un appuntamento periodico del Sole 24 Ore

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Più diritti e meno precarietà per i ricercatori del Vimm

Ricerca

Definito il contratto all'Istituto Veneto di Medicina Molecolare

Barbara Ganz

PADOVA

Da lavoratori con contratti precari - nella maggior parte collaborazioni coordinate e continuative o spot - a dipendenti inquadrati in un contratto subordinato che garantisce su 14 mensilità maggiore stabilità, diritti, tutele previdenziali e riconoscimenti professionali per chi opera nella ricerca scientifica.

È la nuova forma contrattuale introdotta dalla Fondazione per la Ricerca Biomedica Avanzata Ets fondata a Padova nel 1996, il cui braccio operativo è il Vimm, l'Istituto Veneto

di Medicina Molecolare: qui 260 ricercatori studiano nuovi approcci terapeutici per patologie spesso legate all'invecchiamento come le malattie neurodegenerative, muscolari, malattie metaboliche e il cancro.

La novità si applica a tutte le nuove assunzioni per ricercatori o ricercatori tecnici e introduce minimi retributivi competitivi a livello nazionale ed europeo, commisurati a esperienza e ruolo, valorizzando il lavoro del ricercatore. «Il lavoro è consistito nel definire i diversi livelli, dal responsabile di ricerca alle figure junior e associate, definendo compiti, mansioni e trattamento», spiega il consulente del lavoro Giorgio Fracalanza che ha lavorato a stretto contatto con il sindacato di riferimento Fir Cisl, la cui segretaria nazionale Raffaella Galasso ha siglato l'accordo.

«Il mondo della ricerca ha l'esigenza non solo di trattenere i talenti e favorire il ritorno in Italia di chi si è allontanato, ma anche di attrarre da-

gli altri Paesi. Abbiamo strutturato una tipologia contrattuale che potrebbe diventare un modello per un vero contratto collettivo nazionale negli enti privati, che al momento non esiste», aggiunge Fracalanza.

Fra i precedenti, solo Fondazione Telethon si è dotata di uno strumento analogo. Attualmente lo staff del Vimm conta una quota del 35% di ricercatori stranieri. L'età media del personale è di 35-40 anni, e il 65% sono donne. «Questo mestiere richiede serietà, impegno e sacrificio, e i risultati a beneficio della collettività non sono programmabili in tempi certi - spiega la presidente della Fondazione Ricerca Biomedica Avanzata-Giustina Destro -. Con determinazione abbiamo introdotto un cambiamento ambizioso: un modello contrattuale innovativo che rafforza la struttura organizzativa e, soprattutto, riconosce e valorizza il ruolo centrale dei ricercatori, veri protagonisti del futuro scientifico».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IDS International Dental Show - Salone internazionale dell'Odontoiatria e Odontotecnica

Imprese italiane protagoniste a COLONIA - 25/29 marzo 2025

L'IDS International Dental Show di Colonia, in programma dal 25 al 29 marzo 2025, è il principale evento mondiale per l'odontoiatria e l'odontotecnica. Le imprese italiane saranno protagoniste con tecnologie innovative, materiali all'avanguardia e soluzioni digitali per il settore dentale. L'Italia, riconosciuta per qualità e ricerca, rafforza la sua presenza con espositori d'eccellenza e nuove collaborazioni internazionali. L'evento rappresenta un'opportunità strategica per aziende, professionisti e operatori del settore in cerca di innovazione e networking.



L'italiana CURASEPT presente a IDS con la Triade di Valore

Leader della Salute Orale in farmacia, Curasept è presente a Colonia con un approccio innovativo che cambia il paradigma della salute orale in farmacia: la Triade di Valore. Un modello nuovo di proposizione degli strumenti di salute orale che vede l'associazione degli strumenti di igiene chimica (dentifrici e collutori) e meccanica (lo spazzolino) come equivalenti e sinergici, restituendo attenzione e importanza alla selezione e al ruolo dello spazzolino.

«La Triade di Valore rappresenta un modello di innovazione - sottolinea l'AD Stefano Giovannardi - perché allarga la prospettiva sulla salute orale, evidenziando le opportunità di ampliamento del mercato in farmacia».

In quest'ottica, Curasept, che fa dell'innovazione un valore cruciale, lancia

all'estero i Curasept Picks, scovolini monouso in gomma atraumatica che rivoluzionano il concetto di pulizia interdentale grazie alla spirale pulente brevettata.

Con il 10% dei ricavi investito ogni anno in R&S e oltre 200 referenze sul mercato, Curasept da sempre trasforma i progressi della ricerca scientifica in soluzioni che supportino le persone nel benessere orale in ogni fase della vita e a fianco dei professionisti.

La distribuzione esclusiva in farmacia, la partnership con Università, Enti di ricerca come il CNR di Faenza ed esponenti del mondo scientifico sono scelte orientate alla qualità e al progresso scientifico che si traducono in 11 brevetti e oltre 100 evidenze scientifiche pubblicate, cui si affianca il significativo lavoro di divulgazione volto a favorire una cultura



della prevenzione.

Il brand è presente in oltre 40 Paesi, ma l'obiettivo è arrivare a 60 nei prossimi 10 anni, così da portare nel mondo l'alta qualità delle sue soluzioni e rappresentare un'eccellenza italiana nel mondo.

www.curaseptsp.it
IDS, Hall 5.2 stand C100



edarredo. Arredi per studi medici Design, Innovazione e Made in Italy

Un' appassionante storia di oltre 40 anni, fatta di artigianato e attenzione al design. Il Made in Italy nel mondo dell'arredamento per studi odontoiatrici, medici e veterinari. Nata e cresciuta nel nord Italia, edarredo, è oggi un'importante realtà riconosciuta a livello internazionale. I suoi prodotti rappresentano l'anima dell'azienda: giovane, dinamica, attenta all'impatto delle sue azioni nell'ambiente e con uno sguardo particolarmente

attento all'armonia delle linee e alla qualità. edarredo, ricerca, seleziona e sperimenta nuovi materiali e colori per creare ambienti di lavoro rilassanti e ospitali. Realizza ambienti confortevoli ed ergonomici dove anche il paziente riesca sentirsi «come a casa». Ogni giorno in edarredo, si crea un nuovo presente, conoscendo il passato e senza mai perdere di vista gli obiettivi futuri.
www.edarredo.it - IDS, Hall 5.2 stand B038

AGLIATI IMPLANTOLOGIA: Eccellenza nella Meccanica di Precisione per Impianti Dentali

Fondata nel 1973 ad Ambivere (BG), Agliati Srl vanta una lunga esperienza nella meccanica di precisione e un riconosciuto know-how nella produzione di impianti dentali e componenti protesici. Uno stabilimento produttivo altamente tecnologico garantisce prodotti di alta qualità e numerosi brand di dispositivi medici nazionali e internazionali.

Grazie a continui investimenti in ricerca e sviluppo e al costante adeguamento ai più elevati standard di settore, Guido

Agliati con il suo team qualificato, è entrato anche nel mercato dell'ortopedia protesica. La grande crescita avuta negli ultimi anni va attribuita all'elevata qualità del prodotto e alla capacità di garantire flessibilità, competenze e personalizzazione della produzione. Gli investimenti fatti per adeguare il parco produttivo e le tecnologie necessarie hanno assicurato la possibilità di affiancare il cliente dalla progettazione al confezionamento finale. La società è certi-



ficata ISO 9001, ISO 13485 e EU MDR 2017/745 la nuova normativa europea sui dispositivi medici. Questi alti standard consentono di soddisfare anche le esigenze dei mercati esteri.
www.agliati.it - IDS, Hall 4.1 stand B029

IMMAGINE ECONOMICA



M&A

Sammontana acquista la canadese La Rocca Cakes

Il Gruppo Sammontana, che possiede anche il marchio Bindi, ha acquisito La Rocca Creative Cakes, società canadese che produce dessert per il canale retail e che nel 2024 ha fatturato 70 milioni di dollari canadesi.