

Sfida no-limits

Cropelli, l'evoluzione trova forza nella partnership con Luna Rossa

• Dalle lavorazioni per l'automotive, nel tempo la srl ha cambiato pelle puntando anche sui settori nautica, difesa ed energia

PALAZZOLO SULL'OGGIO

Una realtà che ha saputo cambiare pelle e che ora guarda alla nautica, alla difesa e all'energia. Cropelli srl unipersonale di Palazzolo sull'Oglio è nata nel 1980 su iniziativa di Tarcisio Cropelli, che ha dato il via a un'azienda dedicata alla realizzazione di stampi conto terzi, occupandosi di fresatura e foratura.

Negli anni, la produzione è cresciuta in qualità e quantità grazie all'acquisto di foratrici e di macchine ad alta velocità, realizzando lavorazioni per il mondo dell'automotive, ma anche per il design e per altri settori. Ma la svolta è arrivata nell'ultimo decen-

nio, sotto la guida di Elena Cropelli, figlia del fondatore, in coppia con il marito Fabio Terzi: con una progressiva uscita dal mondo degli stampi (resta il legame con il settore automotive) l'azienda si è concentrata su altre strade, la più importante delle quali ha portato a Luna Rossa, la prestigiosa imbarcazione italiana a vela da competizione dell'America's Cup.

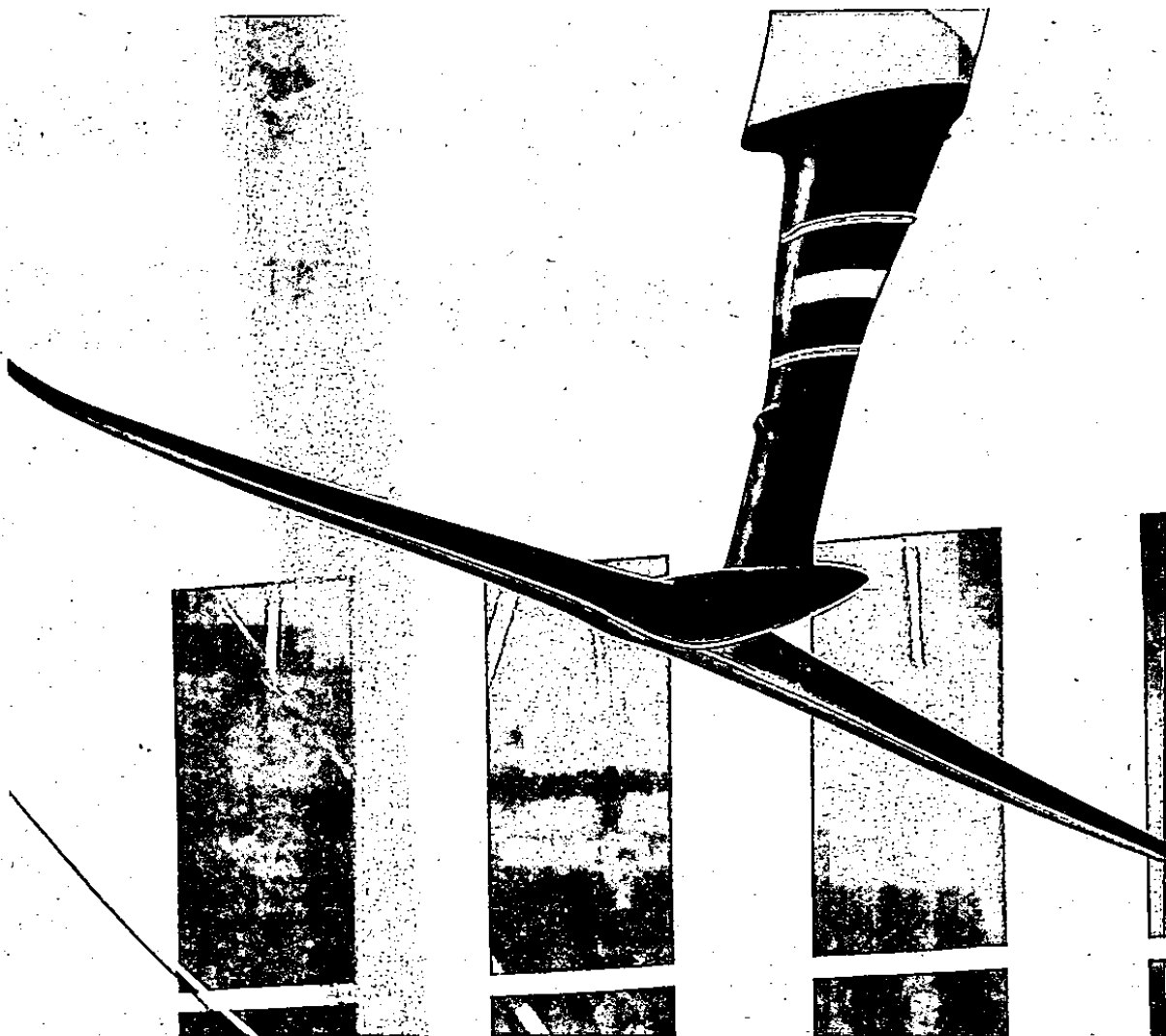
La sinergia

La collaborazione è iniziata nel 2021 e dal 2023 «abbiamo siglato un accordo di esclusiva con Luna Rossa: siamo partiti dalla fornitura delle wing e nella scorsa edizione dell'America's Cup a Barcellona ci siamo dedicati anche alla lavorazione di tutti i componenti meccanici - spiega Elena Cropelli -. Oggi lavoriamo per Luna Rossa, ma anche con altre realtà importanti del settore nautico. Questo ci porta ad aprire gli orizzonti: con il rallentamento della produzione Europea del mondo automotive, iniziamo ad approcciare anche

altri settori, come il nucleare, ma anche l'aerospazio e la difesa, allargando il nostro portafoglio prodotti con la possibilità di diversificare le nostre lavorazioni».

La svolta è sostenuta anche da una dotazione in continuo aggiornamento: dal 2015 è stato rinnovato tutto il parco macchine, con soluzioni altamente tecnologiche capaci di lavorare h24 e con capacità importanti (fino a ottanta tonnellate di peso e con corsa massima di lavorazione fino a 15 metri), «ma senza mai perdere l'altissima qualità delle nostre lavorazioni, perché applichiamo la filosofia con cui realizzavamo i nostri stampi ai nuovi prodotti», puntualizza Elena Cropelli.

Non manca l'attenzione all'aspetto umano, tra i pilastri del Bilancio di sostenibilità pubblicato negli ultimi anni dall'azienda di Palazzolo sull'Oglio. «Abbiamo fatto un percorso interno, mettendo a confronto le dinamiche sportive e quelle lavorative. Ne abbiamo ricavato un mo-



Con Luna Rossa La collaborazione è iniziata nel 2021 e dal 2023 c'è un accordo di esclusiva



Elena Cropelli e Fabio Terzi

dello che ottimizza al massimo i tempi, con due pause comuni a tutti i dipendenti, ma introducendo anche un orario flessibile a seconda delle esigenze dei lavoratori - sottolinea Fabio Terzi -. Abbiamo adattato il nostro assetto aziendale sulla base delle esigenze delle persone e le singole lavorazioni vengono suddivise in fasi per permettere ad ognuno di esprimersi al massimo».

Inoltre, il personale è continuamente formato anche a diretto contatto con ingegneri e strutturisti, per poter lavorare su materiali diversi:

questo permette di essere sempre pronti a rispondere alle nuove esigenze dei clienti nei settori maggiormente in via di sviluppo. Un modello che funziona, che confermano risultati e prospettive: Cropelli conta una trentina di occupati e fattura circa 5 milioni di euro all'anno, con previsioni di crescita nella nautica (per la quale potrebbe essere creata una divisione specifica all'interno dell'azienda), nell'energia e nella difesa, «magari con meno lavoro in termini quantitativi, ma con più qualità», conclude Fabio Terzi. **Ma.Vent.**

La sinergia

Neosperience Health digitalizza il Pronto soccorso

• Con Neo Emergency offre una nuova soluzione per la relazione con pazienti e familiari all'ospedale «Carlo Poma» di Mantova

BRESCIA In Pronto soccorso il tempo di attesa diventa tempo di cura. Neosperience Health spa, società del gruppo Neosperience di Bre-

scia, dedicata alle soluzioni di Patient Relationship Management basate sull'IA, supporta l'Asst di Mantova, che ha scelto NEO Emergency per digitalizzare la relazione con pazienti e familiari all'interno del Ps del «Carlo Poma». La soluzione affianca il percorso di riorganizzazione dell'area di Emergenza-Urgenza avviato dall'azienda.

L'intero iter viene reso trasparente e leggibile, con un linguaggio che riduce ansie e timori

Accessibile da smartphone tramite semplice link, senza alcuna installazione, NEO accompagna il paziente e i familiari autorizzati dall'accesso in Pronto soccorso fino all'esito finale - dimissione, ricovero, osservazione o trasferimento - rendendo l'intero iter trasparente e leggibile. Oltre agli aggiornamenti su triage, codice di

priorità e attesa degli esiti, l'applicazione spiega con linguaggio chiaro gli accertamenti diagnostici in programma abbattendo in anticipo ansie e timori. «Il nostro approccio si basa sul concetto di Human care, che unisce l'innovazione digitale con l'empatia», sottolinea Michele Patella, leader di Neosperience Health.

Notizie dal mondo delle aziende bresciane

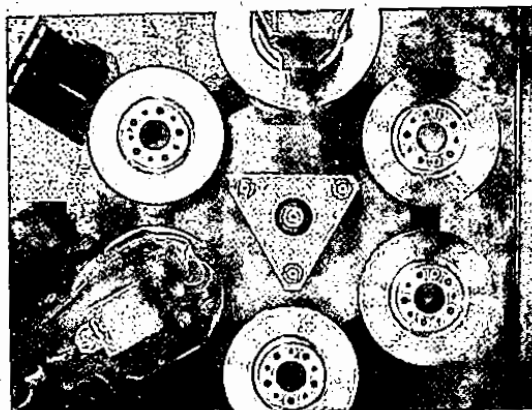
I DISCHI FRENO DI INTERCAR RISPETTANO I LIMITI «EURO 7»

CAMILLO FACCHINI

Il 50% delle polveri sottili del traffico non esce dallo scarico. Arriva da freni e pneumatici. Ed è per questo che la normativa Euro 7, per la prima volta, fissa limiti anche al particolato prodotto dalla frenata. Intercar di Cazzago si è preparata: il disco freno con trattamento laser cladding (innovativo processo di saldatura che utilizza la fonte laser per unire il materiale del rivestimento a quello base) ha appena ottenuto l'omologazione Ece R90 (normativa europea obbligatoria che garantisce che i ricambi dei freni, come pastiglie, dischi, ganasce e tamburi) offrano prestazioni, sicurezza e qualità equivalenti a quelle dei componenti originali del veicolo. Rispetto ad un disco freno tradizionale la fascia frenante mantiene la sua durezza in qualsiasi condizione, in questo modo il materiale non si ammorbidisce e l'usura resta minima che significa meno detriti e polveri rilasciate nell'aria. Intercar lo presenterà ad Automechanika Francoforte dal 8 al 12 settembre.

Scende la CO₂ di Intred. Ridurre il proprio impatto ambientale significa fare scelte concrete, giorno dopo giorno. Nel 2025, Intred ha registrato 734 tonnellate di CO₂, con una riduzione del 13% rispetto alle 841 tonnellate del 2024. Un risultato legato anche al calo dei consumi di energia elettrica acquistata e a un percorso continuo di efficientamento. Un traguardo che conferma come innovazione e sostenibilità possano crescere insieme, contribuendo a costruire infrastrutture digitali sempre più efficienti e responsabili.

Bmb esporrà a Fakuma. Il produttore bresciano di presse a iniezione Bmb tra i suoi punti di forza ha la velocità, la precisione e l'affidabilità: per distinguersi tra gli espositori di Fakuma, rassegna dedicata alle lavorazioni delle materie plastiche, in calendario dal 12 al 16 ottobre sul lago di Costanza a Friedrichshafen nella Germania.



In vetrina. I dischi prodotti da Intercar

Meridionale, Bmb presenterà una cella automatizzata per lo stampaggio a iniezione di contenitori ovali decorati nello stampo, destinati al settore lattiero-caseario. La pressa scelta da Bmb per questo utilizzo può raggiungere una velocità di iniezione di 1.500 millimetri al secondo.

Buffoli: ricavi all'estero per il 77,5%. Nel 2025 Buffoli Transfer ha realizzato 25,5 milioni di euro di ricavi sui mercati internazionali, pari al 77,5% dei ricavi complessivi. Il 57% del totale è stato realizzato fuori dall'Unione Europea. Numeri che confermano una vocazione internazionale costruita nel tempo che colloca Buffoli Transfer come principale esportatore italiano di macchine transfer. «Essere internazionali, per noi, non significa semplicemente - commenta Francesco Buffoli - vendere una macchina all'estero. Significa progettare sistemi produttivi complessi in Italia e accompagnare il cliente dalla progettazione all'installazione, fino all'assistenza durante il ciclo di vita dell'impianto. La diversificazione geografica rappresenta inoltre un elemento importante di resilienza: mercati differenti consentono di cogliere opportunità industriali diverse e di ridurre la dipendenza dall'andamento di una singola area economica».