

AEROSPACE READY

01.07.2026



SKILLANTIS
EMPOWER PEOPLE EMPOWER INDUSTRY



SIDEIUS
EMPOWERING EXCELLENCE

Benvenuti

Campogalliano, 1 luglio 2026



AEROSPACE READY

01.07.2026

SIDEIUS

la nuova identità che integra le competenze di TEC Eurolab



Clicca e
guarda il
video



SIDEIUS
EMPOWERING EXCELLENCE



SKILLANTIS
EMPOWER PEOPLE EMPOWER INDUSTRY



SIDEIUS
EMPOWERING EXCELLENCE

AEROSPACE READY

01.07.2026

Marco Moscatti

CEO di SIDEIUS e Presidente dei Giovani Imprenditori
di Confindustria Emilia Area Centro





SKILLANTIS
EMPOWER PEOPLE EMPOWER INDUSTRY



SIDEIUS
EMPOWERING EXCELLENCE

AEROSPACE READY

01.07.2026

Campogalliano, 1 luglio 2026



AEROSPACE READY

01.07.2026

Enrico Deodati

Training Manager di Daidalos



AEROSPACE READY

01.07.2026



SKILLANTIS
EMPOWER PEOPLE EMPOWER INDUSTRY



SIDEIUS
EMPOWERING EXCELLENCE

Le chiavi della transizione

Ing. E. Deodati – Consulente ASD
Campogalliano, 1 luglio 2026



Il contesto: domanda in crescita, filiere sotto pressione

Aviazione civile

- +5,3% domanda passeggeri globale nel 2025
- +4,9% traffico passeggeri previsto nel 2026
- >43.000 nuovi aeromobili commerciali attesi nei prossimi 20 anni

Difesa

+20% spesa Difesa NATO Europa/Canada nel 2025

Non c'è carenza di domanda, c'è scarsità di capacità produttiva qualificata

Sapete già produrre, ma non basta.

- La capacità produttiva in Automotive è una competenza vera, e viene riconosciuta.
- Ma in Aerospazio e Difesa è il punto di partenza.

La competenza tecnica vi porta alla porta. Non ve la apre.

Due capacità diverse

Capacità produttiva

Disporre di:

- persone
- macchine
- tecnologie
- volumi

Capacità qualificata

Realizzare secondo:

- requisiti
- controlli
- evidenze
- responsabilità

Il processo diventa parte del prodotto

Dove si perde la commessa

Aziende con macchine migliori di quelle dei loro clienti perdono la commessa.

Non sul pezzo, ma sul non saper dimostrare il pezzo.

E ci sono lavorazioni — un trattamento, una verniciatura — dove non basta saperle fare: bisogna essere qualificati a farle. E la qualifica si scopre tardi, dopo aver investito.

Non basta produrre conforme: bisogna rendere la conformità dimostrabile.

Entrare non è automatico

Non si entra per fortuna. E nemmeno solo per bravura.

Si entra per metodo: scegliere una nicchia chiara, misurare il gap, qualificare i processi, preparare le evidenze prima che ve le chiedano.

La filiera seleziona prima dell'ordine.

Sopra il cliente, c'è altro

- L'Automotive è un mondo dove comanda il cliente.
- In Aerospazio e Difesa, sopra il cliente, c'è qualcosa che non si negozia e non si aggira: la sicurezza del volo.
- In Automotive un errore si richiama. In volo no. E questo cambia chi siete, non solo cosa producete.

Non si prende un certificato. Si cambia sistema.

Essere Aerospace Ready

- Non significa solo avere capacità industriale.
- Significa essere pronti a dimostrare:
 - affidabilità
 - tracciabilità
 - controllo
 - responsabilità

In Aerospazio e Difesa non si vende solo un prodotto: si vende fiducia documentata.

AEROSPACE READY

01.07.2026



Grazie per l'attenzione

Enrico Deodati

Consulente ASD

e.deodati@daidalos.cloud

AEROSPACE READY

01.07.2026

Emma Dall'Osso

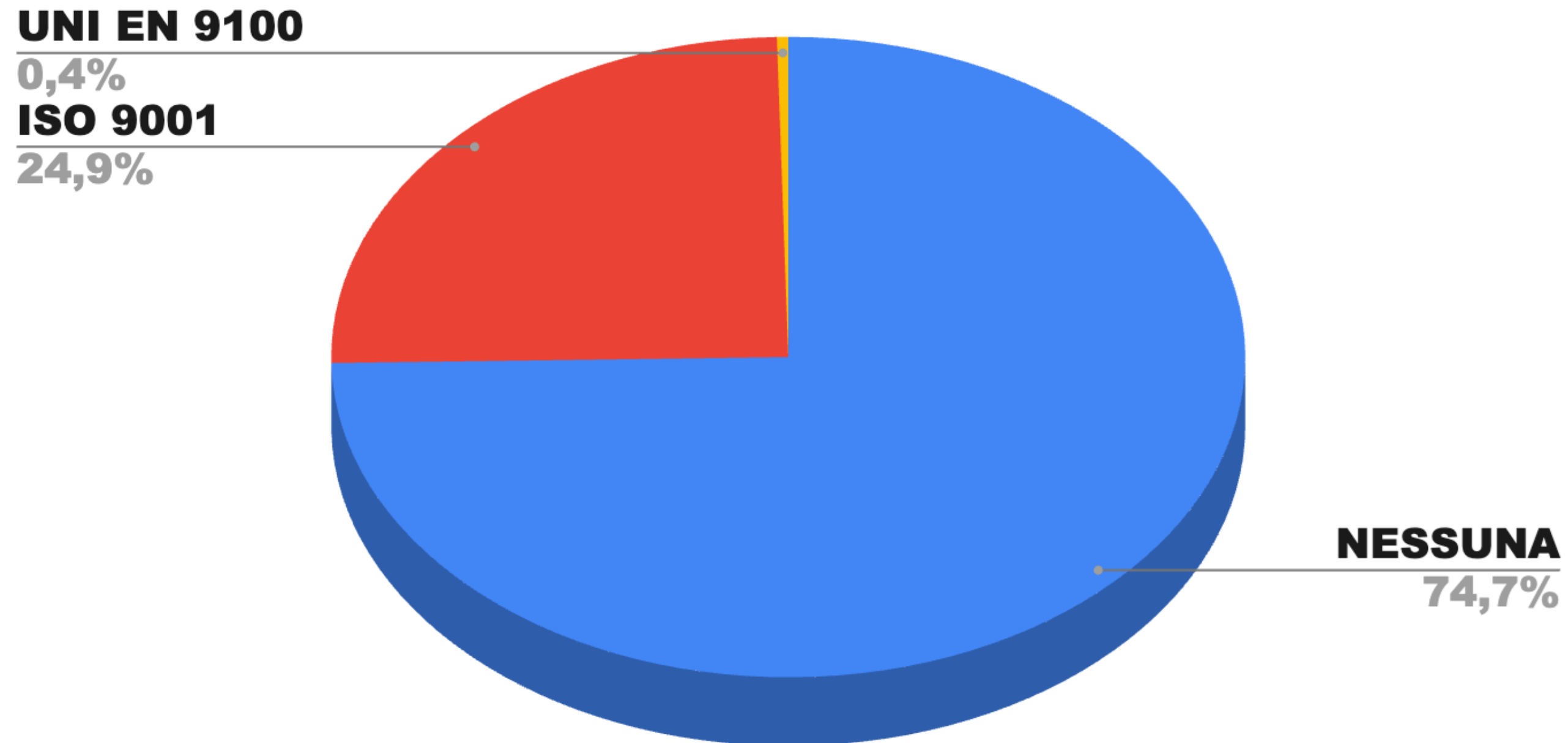
Consulente Aerospace



DALLA ISO 9001 ALLA UNI EN 9100: DECOLLARE CON SUCCESSO

Cosa significa SGQ (Sistema Gestione Qualità)?

E' il modo in cui l'azienda lavora ogni giorno per garantire i risultati attesi.



Dalla 9001 alla 9100: il percorso di conversione

Gap analisi

Valutazione risorse e investimenti necessari

Definizione dello "SCOPO" della certificazione

Formazione del personale

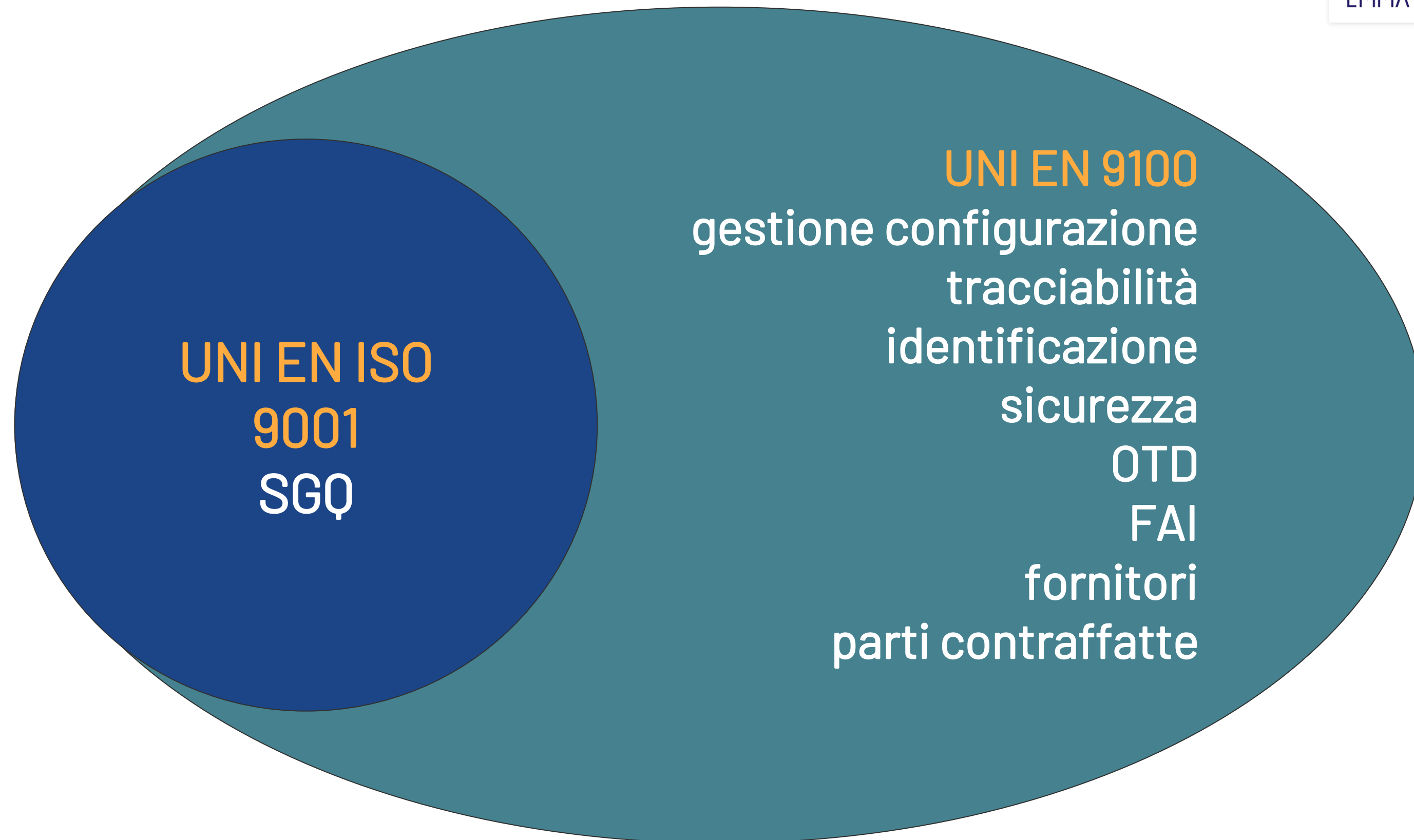
Adeguamento sistema di gestione della qualità

Audit interno

Certificazione

Differenze strutturali tra la due norme

This document includes EN ISO 9001:2015¹ quality management system requirements and specifies additional aviation, space and defence industry requirements, definitions and notes as shown in bold, italic text.



Definizione di Processo

Interazione

Visione Sistemica



Journey to compliance: cosa cambia realmente in azienda

Affidabilità e competitività

Riduzione costi

Miglior controllo e misurazione dei processi

Consapevolezza

GRAZIE
PER
L'ATTENZIONE

AEROSPACE READY

01.07.2026

Vincenzo Patti

Executive Advisor - VALOR



AEROSPACE READY

01.07.2026



SKILLANTIS
EMPOWER PEOPLE EMPOWER INDUSTRY



SIDEIUS
EMPOWERING EXCELLENCE

Valor

Il fattore umano nell'aerospace

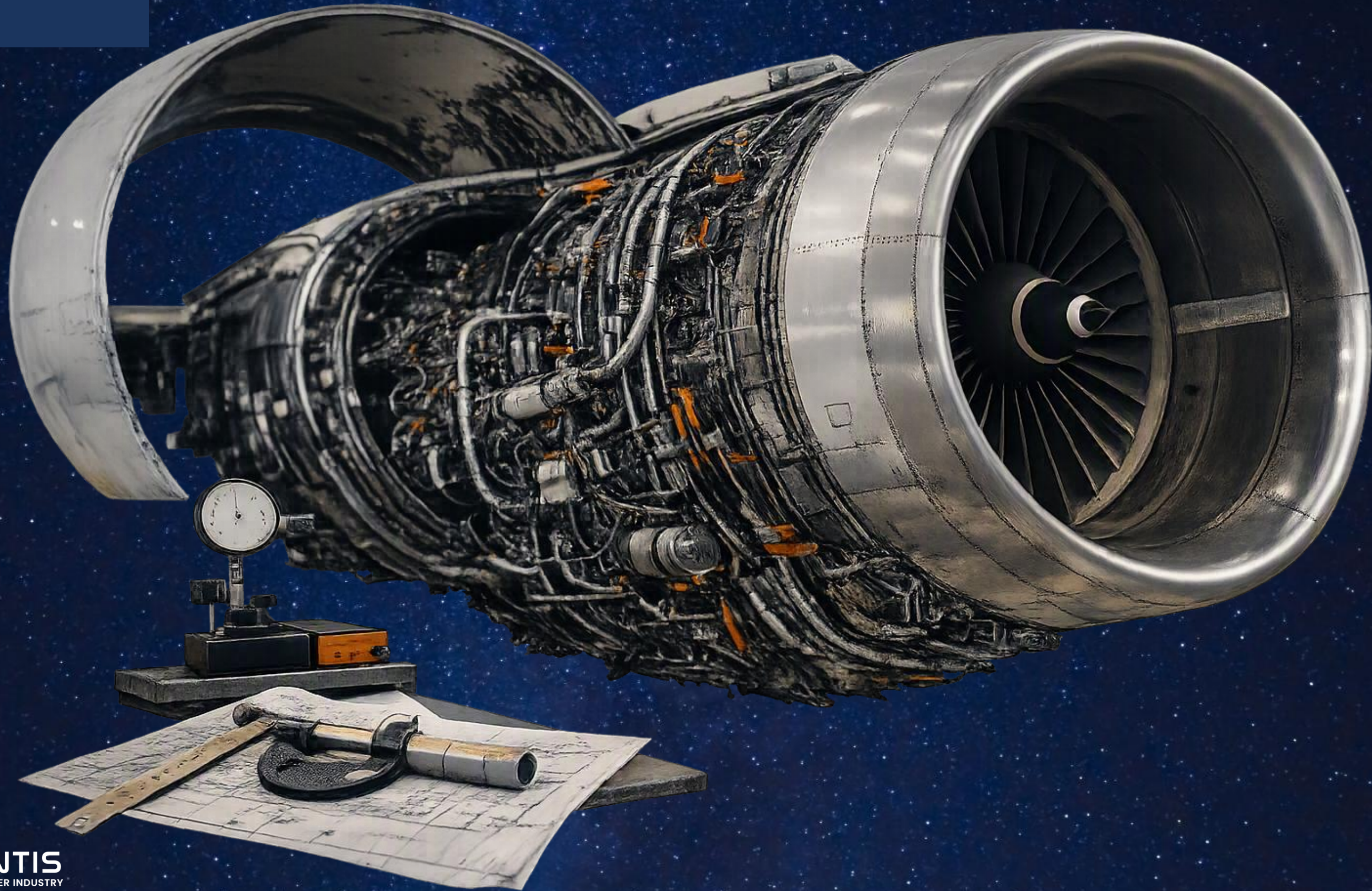
Vincenzo Patti – Executive Advisor

Campogalliano, 1 luglio 2026



AEROSPACE READY

01.07.2026



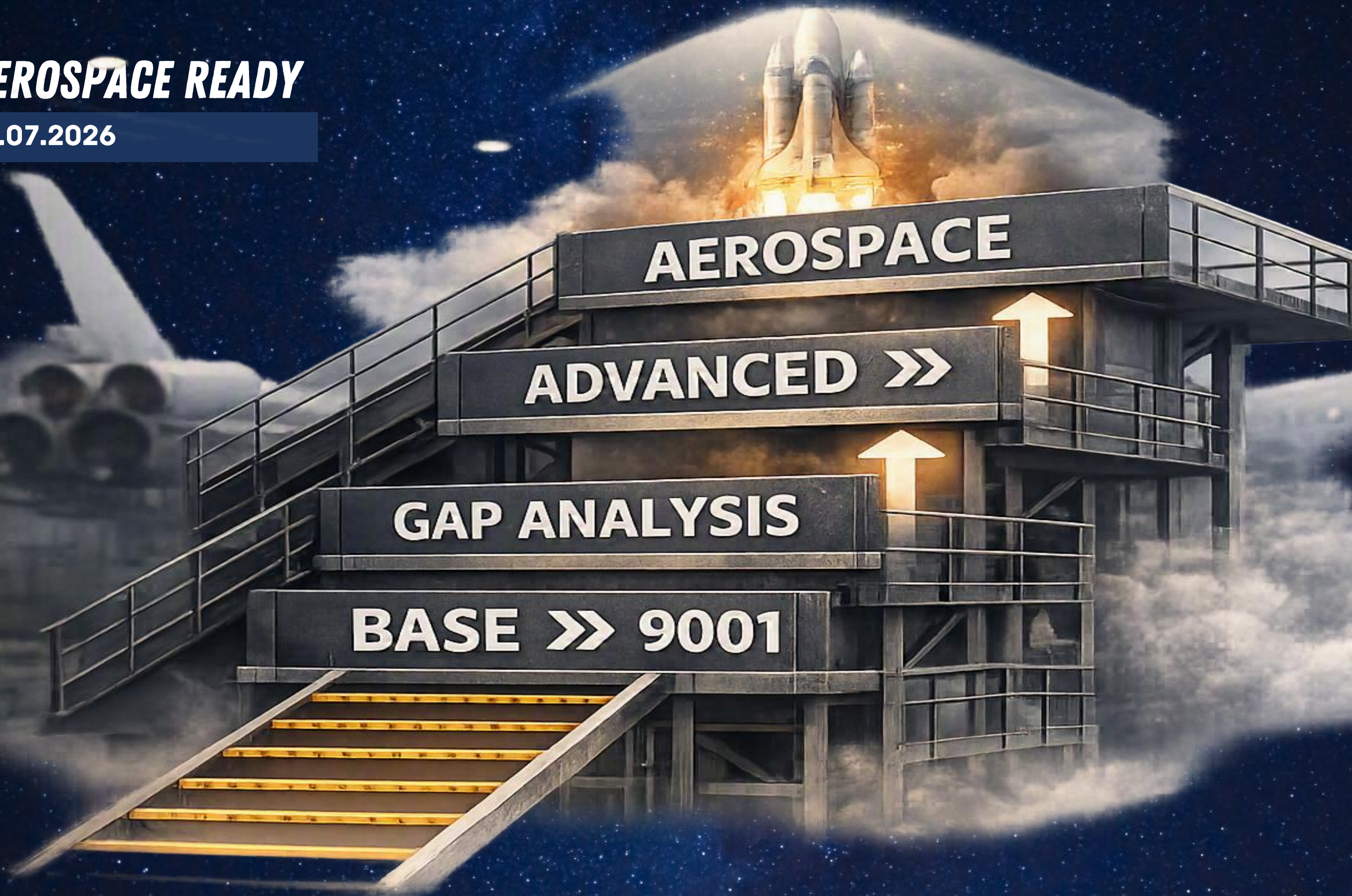
SKILLANTIS
EMPOWER PEOPLE EMPOWER INDUSTRY



SIDEIUS
EMPOWERING EXCELLENCE

AEROSPACE READY

01.07.2026



SKILLANTIS
EMPOWER PEOPLE EMPOWER INDUSTRY



SIDEIUS
EMPOWERING EXCELLENCE

AEROSPACE READY

01.07.2026



SKILLANTIS
EMPOWER PEOPLE EMPOWER INDUSTRY



SIDEIUS
EMPOWERING EXCELLENCE

AEROSPACE READY

01.07.2026



We are what we repeatedly do.
Excellence, then, is not an act, but a habit.

AEROSPACE READY

01.07.2026

Grazie per l'attenzione

Vincenzo Patti

Executive Advisor – Valor

AEROSPACE READY

01.07.2026

Giorgio Candida

Group Quality Manager di Adler Aero & Dema Group



AEROSPACE READY

01.07.2026



SKILLANTIS
EMPOWER PEOPLE EMPOWER INDUSTRY



SIDEIUS
EMPOWERING EXCELLENCE

La transizione verso l'Aerospace

Criticità operative, resistenze e cambiamento organizzativo

Giorgio Candida, *Chief Quality Officer Adler & Dema Group*

Campogalliano, 1 luglio 2026





Agenda

01. Esperienza diretta di transizione automotive → aerospace
02. Impatti su produzione e organizzazione
03. Resistenze interne e criticità operative
04. Nuovi standard e nuove responsabilità



1 - Esperienza diretta di transizione automotive → aerospace

Perché Automotive e Aerospace sono due modelli industriali diversi?

AUTOMOTIVE

- Volumi generalmente elevati
- Il costo e l'efficienza - driver principale
- Qualità = conformità del prodotto
- Riduzione degli sprechi
- Cliente valuta il risultato
- Flessibilità nella scelta del Fornitore
- Possibilità di gestione di una rete di sicurezza post vendita

AEROSPACE

- Lotti generalmente ridotti
- Conformità e Safety - driver principale
- Qualità = maturità dell'intero Sistema
- Gestione del rischio
- Cliente valuta il processo
- Fornitore qualificato diventa un asset strategico
- Ogni non conformità può avere impatti sulla sicurezza e richiede una gestione strutturata

**Il cliente Aerospace non acquista soltanto un componente,
acquista la fiducia nel sistema che lo ha realizzato.**

2 - Impatti su produzione e organizzazione

<u>PRODUZIONE</u>	<u>ORGANIZZAZIONE</u>	<u>COMPETENZE</u>
• Da produzioni di volume a lotti ridotti e alta variabilità • Ogni componente ha una configurazione e una propria storia produttiva • I processi speciali diventano elementi strategici del processo produttivo • Il primo pezzo diventa una validazione dell'intero processo (FAI) • Materiali, attrezzature, operatori e processi devono essere sempre identificati e identificabili	• La qualità diventa una responsabilità trasversale • Cresce l'integrazione tra Produzione, Engineering, Qualità e Supply Chain • Nascono nuove responsabilità e competenze specialistiche • Le decisioni diventano sempre più strutturate e documentate • Ogni attività deve essere dimostrabile nel tempo	• Maggiore specializzazione tecnica • Formazione continua e mantenimento delle qualifiche • Cultura della prevenzione e del rischio • Conoscenza dei requisiti cliente e dei processi speciali

3 – Resistenze interne e criticità operative



3 – Resistenze interne e criticità operative

<u>PERSONE</u>	<u>ORGANIZZAZIONE</u>	<u>COMPETENZE</u>
• Difficoltà ad abbandonare pratiche consolidate • «Abbiamo sempre fatto così» • Percezione di un aumento della burocrazia • Passare da «eseguire un'attività» a «essere responsabili del risultato»	• Necessità di nuovi ruoli e nuove responsabilità da far comprendere al Top Management • Maggiore coinvolgimento delle funzioni aziendali e necessità di decisioni condivise e documentate • Garantire la catena di rintracciabilità di qualsiasi prodotto	• Sviluppo di una skill matrix complessa • Adeguamento di ERP, MES e gestione documentale • Tracciabilità e configurazione più complesse • Investimenti tecnologici spesso sottovalutati

Le resistenze che spesso si incontrano...



Produzione

"Perché dobbiamo fare anche questo?"



Middle Management

"Sì, lo facciamo..."
(ma poi continuano come prima)



Documentazione

"L'importante è produrre."



Sistemi IT

"Il nostro gestionale basta."



3 – Resistenze interne e criticità operative

Le principali criticità\resistenze che ho incontrato...

OPERATORI

- Comprendere che ogni operatore contribuisce direttamente alla conformità del prodotto
- Superare l'idea che la qualità sia responsabilità del solo reparto Qualità

IL MIDDLE MANAGEMENT

- È il livello più difficile da coinvolgere nel cambiamento
- Tende a semplificare o aggirare i nuovi processi per recuperare efficienza
- Ha il compito più delicato: trasferire la nuova cultura operativa agli operatori

LA DOCUMENTAZIONE

- È vista spesso come un adempimento burocratico
- Non viene compreso uno degli obiettivi principali, ovvero protegge il prodotto, l'azienda e le persone

Esempio reale:



Middle Management

Durante una verifica interna trovai un caporeparto che stava compilando personalmente tutta la documentazione di produzione al posto degli operatori.

Quando gli chiesi il motivo, mi rispose:

«Così recuperiamo tempo. Tanto io so chi ha lavorato...»



4 – Nuovi standard e nuove responsabilità

PRODUCT SAFETY

- Introduzione del concetto di Safety Management System
- Comprendere tutti i possibili failure del processo che potrebbero avere impatto sulla conformità e, quindi, sulla sicurezza del prodotto, sia in fase produttiva che durante il suo impiego
- La prevenzione diventa più importante della correzione
- Ogni rischio deve essere identificato, gestito e documentato

SUPPLY CHAIN

In Automotive il fornitore consegna un componente.

In Aerospace il fornitore diventa parte del sistema qualità.

- Spesso i fornitori devono essere scelti all'interno di QPL Cliente
- La qualifica del fornitore è un investimento strategico
- Necessità di eseguire flows down dei requisiti Cliente
- La responsabilità e la tracciabilità si estende lungo tutta la filiera
- L'affidabilità della supply chain diventa un requisito del prodotto

QUALIFICHE ED ACCREDITAMENTI

- Processi speciali, operatori, attrezzature e fornitori devono essere qualificati
- Per molti Clienti i processi speciali devono essere accreditati Nadcap
- Le qualifiche devono essere mantenute e periodicamente riesaminate
- Molti Clienti richiedono la taratura della strumentazione presso Laboratori ILAC ed, in generale, il mantenimento della catena di riferibilità

EVIDENZA OGGETTIVA

La conformità non basta: deve poter essere dimostrata.

- Le informazioni documentate diventano parte integrante del prodotto
- Ogni registrazione tutela il cliente, l'azienda e le persone
- La documentazione supporta la conformità per tutto il ciclo di vita del prodotto

AEROSPACE READY

01.07.2026



«Entrare nell'Aerospace non significa realizzare prodotti diversi.
Significa adottare un modello industriale diverso»





Conclusioni

01. La trasformazione è prima culturale che tecnica
02. Produzione, qualità e organizzazione devono evolvere insieme
03. L'Aerospace richiede maturità organizzativa prima ancora che capacità produttiva

AEROSPACE READY

01.07.2026



Grazie per l'attenzione

Giorgio Candida

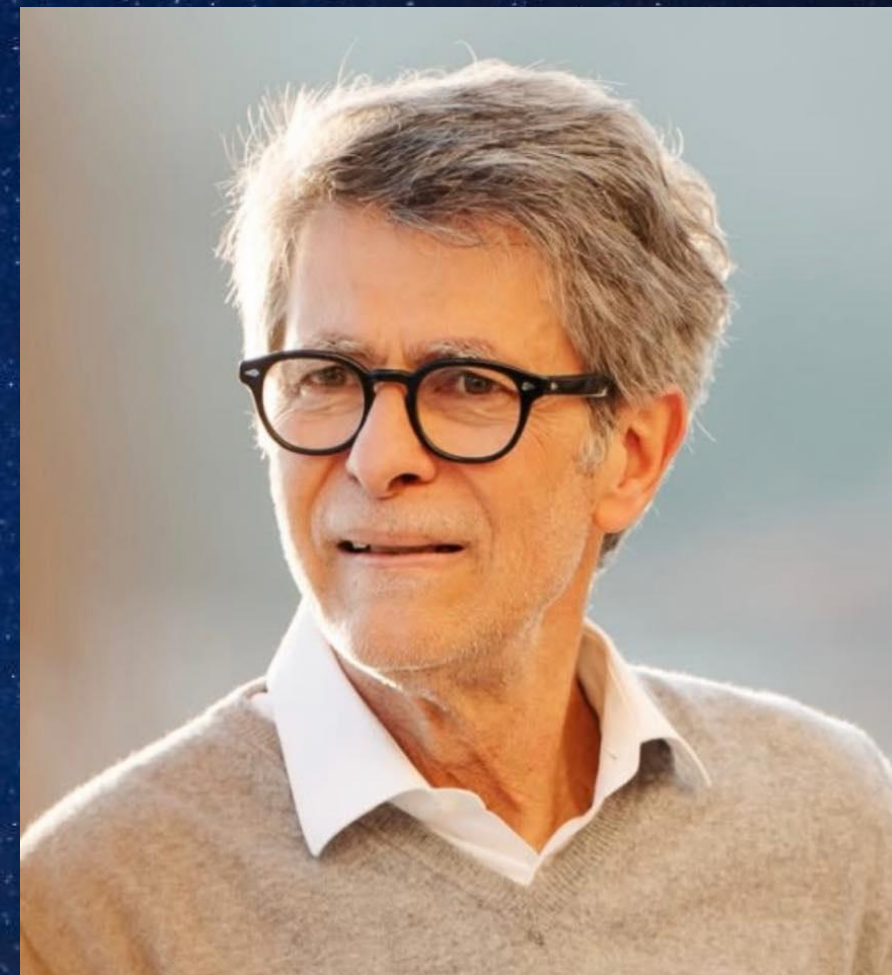
Chief Quality Officer Adler & Dema Group

AEROSPACE READY

01.07.2026

Renato Goretti

Delegato nazionale aerospazio, difesa e sicurezza
Piccola Industria Confindustria; Vicepresidente
Assoconsult; Vicepresidente Confindustria La Spezia



AEROSPACE READY

01.07.2026



SKILLANTIS
EMPOWER PEOPLE EMPOWER INDUSTRY



SIDEIUS
EMPOWERING EXCELLENCE

AEROSPACE READY

Convertire la manifattura verso
filieri strategiche

Renato Goretti

Campogalliano, 1 luglio 2026

GESTA®



Lo Scenario Globale e la Spinta Istituzionale

Una trasformazione strutturale dettata dalla necessità di autonomia strategica e resilienza.

Target Geopolitici & Finanziari al 2035

NUOVI TARGET NATO

5.0% del PIL

Impegno di spesa concordato dai Paesi membri per il 2035:

- 3.5% del PIL destinato specificamente alla Difesa
- 1.5% del PIL destinato a Sicurezza Civile, Protezione Infrastrutture Critiche e Cybersecurity.

VOLUME DEL MERCATO GLOBALE

€ 1.600 Mld

Valore complessivo stimato del mercato Aerospazio, Difesa e Sicurezza entro il 2035.

Non si tratta di una congiuntura temporanea, ma di una ridefinizione strutturale delle catene del valore.

La Filiera Italiana: Eccellenza Manifatturiera

€21.4B

FATTURATO FILIERA 2024

Massa critica eccezionale prodotta dal settore in Italia.

54.3K

ADDETTI DIRETTI

Occupazione ad altissima specializzazione tecnologica.

+65%

PRODUTTIVITÀ VS MEDIA

Valore aggiunto nettamente superiore rispetto alla manifattura standard.

La Filiera Italiana: Eccellenza Manifatturiera

€8.3B

STANZIATO AL 2028

Massa critica eccezionale prodotta dal settore in Italia.

X2

AERONAUTICA CIVILE NEXT20Y

24.000 Velivoli narrowbob

8.200 Velivoli widebod

5%

INVESTIMENTO IN R&S

Le Aziende della filiera investono il 5% del fatturato in R&S

L'Effetto Moltiplicatore dell'ADS

8-9x

RITORNO INVESTIMENTO R&S

Ogni euro investito in Ricerca e Sviluppo nel comparto ADS genera un ritorno tecnologico ed economico da 8 a 9 volte superiore sul territorio e sulle applicazioni civili (dual-use).

>4x

INDOTTO NAVALE/CANTIERISTICA

La cantieristica navale militare (con i suoi 8 mld € di fatturato nazionale) agisce da traino straordinario: 1 euro speso ne attiva oltre 4 nell'indotto della catena di fornitura.

Il Cambio di Paradigma del Procurement

COSA È CAMBIATO?

I grandi committenti (Prime Contractor) non acquistano più singoli componenti fisici sfusi, bensì pacchetti completi o sistemi tecnologici integrati.

Questo richiede alle PMI fornitrici non solo capacità esecutiva, ma anche sviluppo di ingegneria, manutenzione predittiva e garanzie di sostenibilità.

NUOVI REQUISITI DI FILIERA

1. Integrazione SW e HD avanzata
2. ESG lungo tutta la filiera
3. Certificazione e standard aerospazio-difesa
4. Resilienza della supply chain

I Requisiti dei Prime Contractor

CYBERSECURITY

€2.2 Mld

Dimensione del mercato IT Security al 2025 (+12% annuo). I Prime richiedono requisiti cyber severissimi come condizione di accesso fondamentale.

COMPLIANCE ESG

Zero Compromessi

Certificazioni stringenti sul carbon footprint, processi sociali trasparenti e governance solida integrati nelle metriche di assegnazione.

CONTINUITÀ AZIENDALE

Resilienza

I fornitori devono garantire business continuity contro eventi geopolitici estremi o fluttuazioni di approvvigionamento.

Le Criticità Strutturali delle PMI

GAP DIMENSIONALE E PATRIMONIALE

La dimensione ridotta limita l'accesso ai programmi di difesa internazionali complessi e frena la capacità di assorbire i costi iniziali di R&S necessari per la qualifica di fornitore.

FRAMMENTAZIONE DEL PROCUREMENT

Ogni grande committente adotta portali, formati, procedure e requisiti burocratici proprietari e non interoperabili. Questo genera un enorme onere amministrativo non produttivo a carico delle PMI.

La Risposta Strutturale: Aggregazione

MASSA CRITICA

Per sostenere requisiti finanziari e burocratici insostenibili per le singole micro-aziende, l'unica strada percorribile è la crescita dimensionale guidata e la cooperazione industriale strutturata.

STRUMENTI DI AGGREGAZIONE

- ✓ Reti d'Impresa orizzontali e verticali per condividere certificazioni e costi di compliance.
- ✓ Consorzi di Export dedicati per competere su programmi di difesa transnazionali ed europei (EDF).
- ✓ Integrazioni societarie e M&A per costruire campioni di subfornitura dotati di bilanci e garanzie solide.

Soluzioni Operative e Proposte concrete

UNIFICAZIONE DELLE PIATTAFORME

Semplificare e unificare l'onere burocratico di inserimento fornitori con standard unici promossi a livello confindustriale.

FINANZA DI FILIERA DEDICATA

Strutturare canali privilegiati con il sistema bancario per garantire alle PMI dell'indotto ADS linee di credito a tassi agevolati e contro-garanzie specifiche.

POLI DI TRASFERIMENTO TECNOLOGICO

Promuovere l'integrazione strutturata delle PMI con Università e Centri di Ricerca per colmare il divario di competenze cyber, digitali e di materiali innovativi.

AEROSPACE READY

01.07.2026

GESTA[®]

Costruiamo insieme la filiera del futuro. Grazie per l'attenzione!

Più filiera. Più capacità produttiva. Più Italia.

Renato Goretta

goretta@gestaconsulenza.it

AEROSPACE READY

01.07.2026



SKILLANTIS
EMPOWER PEOPLE EMPOWER INDUSTRY



SIDEIUS
EMPOWERING EXCELLENCE

Proposta formativa

Skillantis e Valor

Campogalliano, 1 luglio 2026



AEROSPACE READY

01.07.2026

ISO 9001:2026 – PER IL MANAGEMENT MODERNO

strumenti pratici per guidare la transizione e
migliorare performance e competitività aziendale

DURATA: 2 ore
MODALITÀ: online
DATA: 13 luglio 2026

ISO 9001:2026 – LE NOVITÀ PER I RESPONSABILI QUALITÀ E PER I CONSULENTI

DURATA: mezza giornata
MODALITÀ: online
DATA: 14 luglio 2026

Grazie alla collaborazione con VALOR, Organismo di Certificazione di
SIDEIUS, puoi eseguire l'iter per ottenere la Certificazione ISO 9001.



VALOR
WE CERTIFY EXCELLENCE



SIDEIUS
EMPOWERING EXCELLENCE

ENTRARE NEL SETTORE AEROSPACE & DEFENCE

opportunità reali, barriere di accesso, impatti organizzativi, requisiti qualità, aspettative dei clienti e decisioni strategiche

DURATA: 1 giornata
MODALITÀ: in presenza
DATA: 24 settembre 2026

EN 9100: ROADMAP ALLA CERTIFICAZIONE AEROSPACE

affrontare l'iter di certificazione con maggiore consapevolezza e controllo

DURATA: 1 giornata
MODALITÀ: in presenza e online
DATA: 6 ottobre 2026



SKILLANTIS
EMPOWER PEOPLE EMPOWER INDUSTRY



SIDEIUS
EMPOWERING EXCELLENCE

AEROSPACE READY

01.07.2026

Campogalliano, 1 luglio 2026

