



Un interlocutore unico, anche per la virtualizzazione

La capacità di coniugare e integrare l'offerta di componenti e prodotti con un ventaglio di servizi efficienti e - soprattutto - di soluzioni software rappresenta uno dei tratti distintivi di Aseptconn, una dinamica società svizzera che per il futuro ha approntato un piano di espansione di cui l'Italia è protagonista

Sul mercato dalla metà dello scorso decennio, l'elvetica **Aseptconn** ha sede a Dietikon nel Canton Zurigo e un polo produttivo a Bulle nel Canton Friburgo. Conta un totale di 35 dipendenti con la prospettiva di far crescere numericamente la forza lavoro così come nel corso degli anni è lievitato il suo fatturato. Sin dalla fondazione il volume d'affari della società è infatti

umentato del 15-25%, non si è mai discostato dalla doppia cifra e in coincidenza con l'avvento della pandemia da Covid-19 ha raggiunto picchi-record del 35%. Il segreto del successo sta nell'abilità con la quale il giovane fornitore svizzero coniuga e integra la produzione e vendita di componenti e sistemi per ambienti e tecnologie sterili - farmaceutica e biofarmaceutica *in primis* - con lo sviluppo di software e servizi.

Intelligenza al servizio dell'industria

«Disponiamo - ha detto **Sergio Cerenzia**, COO e coproprietario dell'azienda al pari dell'altro chief executive officer, **Fabio Stiz** - di un team interno di specialisti che si interfacciano con il personale tecnico dei clienti, mettendo a disposizione la loro esperienza in materia di elabora-

zione dei dati e simulazione. Operiamo nell'ambito della fluidodinamica computazionale e siamo per esempio in grado di virtualizzare un impianto di miscelazione verificandone le modalità di funzionamento e gli impatti; le geometrie più adatte e i possibili tempi di realizzazione. Si tratta di un'offerta che va ad aggiungersi alle altre in portfolio e indirizza imprese di qualsiasi tipo, compresi i piccoli laboratori che gestiscono volumi ridotti». L'assistenza in sede di design e dimensionamento è considerata d'altra parte uno dei tratti distintivi di Aseptconn ed è fra i fattori che le differenziano più fortemente dalla concorrenza. «L'intenzione è garantire un supporto efficiente e di qualità - ha proseguito Cerenzia - soprattutto agli ingegneri di processo che dopo avere creato il cosiddetto *Piping & In-*

strumentation Diagram, o P&ID, si trovano a dover descrivere le funzioni di una struttura che include magari oltre 600 valvole. Il lavoro impone la redazione di una manualistica tecnica decisamente ingente e complessa che abbraccia altresì le prove sul passaggio dei fluidi. Per questo motivo abbiamo sviluppato il sistema informatico AseptSoft, pensato per digitalizzare l'intera procedura realizzando appositi *add-on* e *plug-in* compatibili con Autocad e Visio. Le applicazioni Aseptsoft donano intelligenza al P&ID riconoscendone le caratteristiche, la simbologia e le prerogative di ciascuna parte, dandone una lettura coerente con gli obiettivi degli ingegneri».

Dal software alla realtà

Non solo: le informazioni ottenute ed elaborate da AseptSoft sono di estrema utilità in vista della validazione e qualificazione dei progetti, quando dalla realtà virtuale si deve invece passare a quella del quotidiano, verificando gli effetti dei cambiamenti apportati e adattando le opportune modifiche. Già presente e radicata fra le nazioni di lingua tedesca e in Ungheria, il marchio punta adesso a intensificare il dialogo con la farmaceutica italiana, alla quale si rivolge valorizzando entrambe le sue anime. «Digitalizzazione e virtualizzazione - ha osservato Sergio Cerenzia - hanno un peso importante anche in ottica futura, ma è la produzione e distribuzione di componenti a sostenere le nostre strategie. Non soltanto lo svi-



Aseptconn è un fornitore di componenti, sistemi e servizi per la tecnologia sterile dei liquidi, utilizzata principalmente nei settori farmaceutico e biofarmaceutico

e in altri settori critici. I suoi prodotti innovativi, uniti alla consulenza di esperti, contribuiscono a migliorare in modo sostenibile i processi delle

aziende clienti. La combinazione di un portafoglio completo e di vari servizi fa di Aseptconn il fornitore preferito di molte note aziende farmaceutiche internazionali.

luppo e i test richiedono budget e risorse ingenti, bensì pure la programmazione, il training e il supporto. Dobbiamo perciò guardare con attenzione alle evoluzioni dell'industria della componentistica, presso la quale vediamo emergere e affermarsi una certa tendenza verso l'ibridazione fra i prodotti *single-use* o monouso e i tradizionali strumenti in acciaio inossidabile».

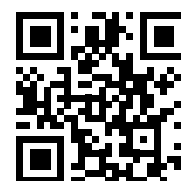
Vasti orizzonti

D'interesse per Aseptconn è oggi anche la fornitura di componenti customizzati ed è ormai imminente il lancio - in Svizzera - di un polo dedicato anche alla produzione di aghi di riempimento per liquidi destinati ai sistemi di *filling* e trasferimento. È un ulteriore tassello del mosaico che già comprende le citate attività di *trading* e manifattura di componenti insieme a quella di sviluppo di soluzioni applicative. L'*expertise* sin qui maturato è tale da permettere di ipotizzare un approccio al panorama dell'alimentare e delle bevande. E d'altra parte proprio in questi due

ultimi settori si concentrano, almeno parzialmente, le operazioni di alcuni clienti di rilievo. «Da diversi anni ormai - ha riflettuto l'intervistato - le normative che regolano la farmaceutica e quelle del Food & Beverage si stanno avvicinando, benché una vera convergenza sia a nostro modo di vedere ancora distante. È vero che le certificazioni sono comuni; altrettanto vero è però che differenti sono gli standard. Non da ultimo, l'alimentare impone investimenti notevoli sia in termini di materiali e sia di processi e per il momento preferiamo mantenere il focus su altro». Per esempio, come detto, sulle politiche di espansione, poiché competere in Paesi quali l'Italia non è affatto semplice e determina anche dal punto di vista squisitamente economico un forte impegno, che i risultati giustificheranno. Il traguardo è stato già fissato. Si tratta, nelle parole di Sergio Cerenzia, «di diventare nella Penisola dei promotori dell'innovazione nel Pharma» e la missione appare, senza dubbio alcuno, possibile.



Sergio Cerenzia, COO e coproprietario Aseptconn



Scopri di più sul sistema informatico AseptSoft