

GIANANDREA MAZZOLA

The Elemaster Group consolidates Eletech's role as an operational bridge between technology and industry, and officially launches the Elevo Innovation Hub as an advanced collaboration platform

A new paradigm of collaboration in industrial electronics



September marked an important milestone for the Elemaster Group with the inauguration of Eletech's new headquarters, specialized in advanced electronic design and leading the Group's International Design Centres. The new facility is the beating heart of the Elevo project, designed to integrate manufacturing expertise with engineering, certification, and applied innovation services. The event gathered customers, partners, institutions, and representatives of the innovation ecosystem, who explored laboratories, test

systems, and real-world applications, seeing firsthand how technology becomes industry. In her opening remarks, Valentina Cogliati, President and CEO of the Elemaster Group, outlined the industrial vision behind the project, emphasizing the aim of strengthening international competitiveness through collaboration with companies and institutions.

The ribbon-cutting ceremony, attended by Gabriele Cogliati (Founder, Elemaster), Marco Ferrari (CEO, Eletech), and Claudio Accorsi (Former CEO, Eletech), officially opened the new site.





The ribbon-cutting during the inauguration of Eletech's new headquarters. From the left: **Valentina Cogliati** (President and CEO, Elemaster Group), **Gabriele Cogliati** (Founder, Elemaster), **Marco Ferrari** (CEO, Eletech), and **Claudio Accorsi** (Former CEO, Eletech)



Valentina Cogliati

The program then featured a keynote by Alberto Mattiello, international expert in technology and business innovation, who offered a global perspective with *The Next Play*, dedicated to the four levels of AI expansion and their impact on industrial transformation. Mattiello subsequently moderated a roundtable on applied innovation, comparing complementary experiences and perspectives from startups and research. Speakers included Paolo Denti (CEO and Co-founder, Oversonic), Maddalena Mugnosso (COO and Co-founder, Rewing), Salvatore Majorana (Cysero Advisor and Director, Kilometro Rosso), and Professor Alessandra Pedrocchi of Politecnico di Milano (DEIB), who contributed diverse insights on emerging technological opportunities and industrial transfer.

From manufacturing to continuously evolving engineering services

The event was also an opportunity to discuss with Valentina Cogliati, President and CEO of the Elemaster Group, and Marco Ferrari, CEO of Eletech, the strategies, key competences, and development plans that define this new phase.

«Today's inauguration – said Valentina Cogliati – is not only the opening of a physical space, but marks the beginning of a new chapter in the history of the Elemaster Group».

Over the years, traditional electronic production services have been increasingly complemented by engi-



The roundtable moderated by **Alberto Mattiello** (left) with **Marco Ferrari** (CEO, Eletech), **Alessandra Pedrocchi** (Politecnico di Milano), **Maddalena Mugnosso** (Rewing), **Salvatore Majorana** (Kilometro Rosso), and **Paolo Denti** (Oversonic)



Tour of the new headquarters during the event, with stations dedicated to Elevo's partner startups



Marco Ferrari

neering, industrialization, and certification services developed by Eletech.

«These services – explained Cogliati – are now central for our customers, because technological innovation moves fast and requires partners with whom to face daily challenges».

This journey is symbolized by Elevo's emblem: a stylized tree, with roots in the Group's industrial tradition and branches reaching toward future innovation – a visual metaphor for the Elevo project.

«Our ambition – added Cogliati – is to become more and more the reference partner for electronics in Italy, while maintaining an international outlook».

An ecosystem of competences supporting innovation

Elevo was created to become a meeting point between businesses, research, and startups, leveraging the Group's broad network of collaborations.

«Our expectation – highlighted Cogliati – is twofold: on the one hand, to strengthen collaborations with universities and research centres; on the other, with our suppliers and the specialized skills within the entrepreneurial fabric surrounding Elemaster».

Today the Group works with over 200 customers and 5,000 active suppliers, 2,500 of them in Italy – a heterogeneous network that becomes an asset for innovation projects.

Collaborative robotics demo presented during the event: the theme of human-machine interaction in advanced industrial production

In this perspective, Elevo is not only a hub of competences available to customers, but also an operational bridge to startups, helping them overcome the critical phase of industrialization and reach the market. «It is the duty of entrepreneurs – she stressed – to foster the creation of new enterprises. If we look at the traditional sectors of European industry, we see how they are increasingly under pressure from global competition. The question we must ask is: what direction do we want for Italian and European industry? It can only be toward products with high added value and high technological content».

Elevo thus serves as a tool to transform ideas into concrete projects, guiding startups beyond the industrialization stage and enabling them to remain sustainably on the market.

AI and sustainability as priorities

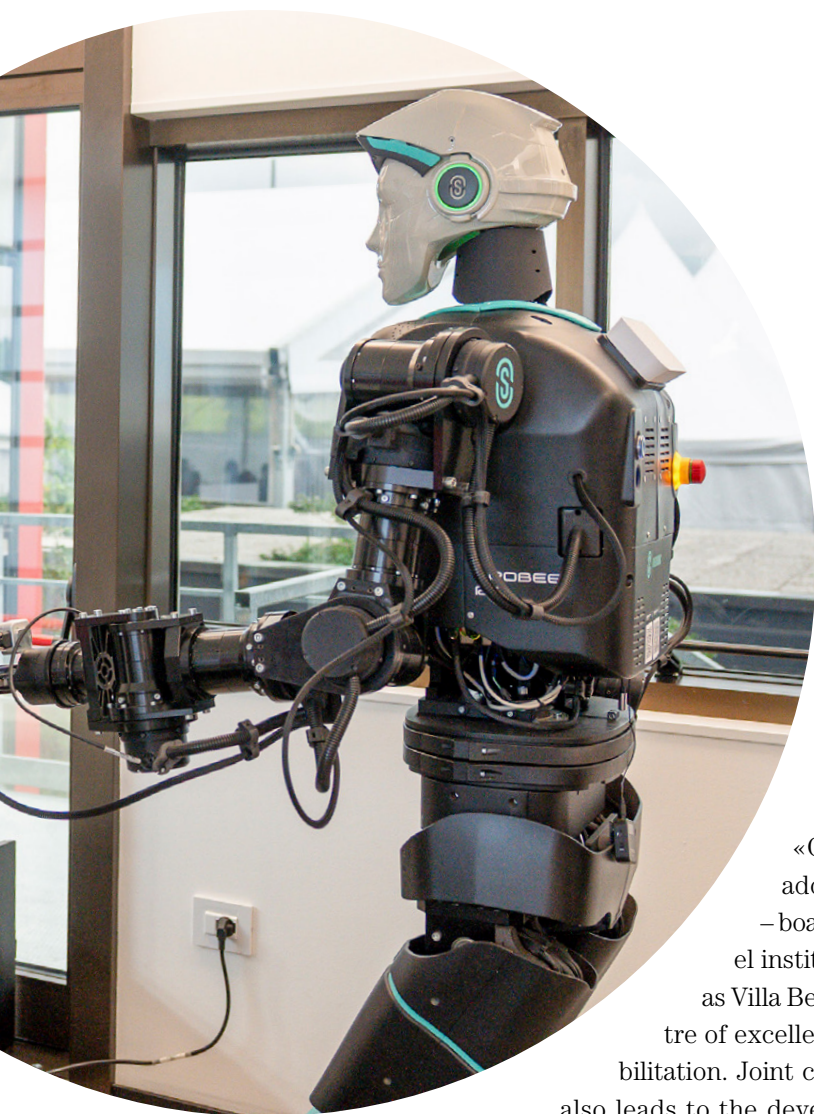
Among the most relevant challenges for the future, Elemaster and Eletech identify two main directions that will guide innovation in the coming years. Valentina Cogliati summarized them, underscoring how they are already strategic areas yet still rich with potential to be explored. «One, obviously, is artificial intelligence – explained Cogliati – which is a segment with still-unexplored potential. The other focus is sustainability. We must design products that can be managed throughout their entire life cycle and that already incorporate ecodesign principles at the design stage – paying attention to circularity and the reduction of environmental impact».

This context also includes the biomedical sector, where Eletech is strengthening collaborations with Politecnico di Milano, Lecco campus. A project has been launched that involves students working in the company for one semester, with the goal of creating a local centre of excellence.



The Elevo symbol: a tree made with electronic traces, representing the Group's historical roots, the trunk of consolidated competences, and the branches projecting toward future innovation





«Our area – added Cogliati – boasts high-level institutions such as Villa Beretta, a centre of excellence in rehabilitation. Joint collaboration also leads to the development of new solutions».

With this in mind, Eletech has acquired a building adjacent to the headquarters, set to become a campus for students and researchers. The approach therefore extends beyond research to training and to the creation of a local ecosystem capable of attracting and retaining talent.

Regulated markets and distinctive competences

Alongside the strategic vision outlined by Valentina Cogliati, Marco Ferrari examined Eletech's specific role and key competences, particularly in regulated markets where quality and reliability are indispensable.

«First and foremost, we value people – said Ferrari – and thanks to this new facility we are certainly more attractive. Retention benefits, and the ability to find new talent is fundamental for us».

According to Ferrari, the markets served by Eletech range from railway to medical, from power & energy to aerospace, up to industrial automation and robotics – sectors that impose increasingly strict challenges in terms of competitiveness, time to market, and regulatory requirements.

«These markets – specified Ferrari – demand high quality, high reliability, and high performance. Thanks to our know-how, which we aim to further develop, we offer comprehensive engineering services, supported by certified quality systems for the industrial, railway, and medical sectors».

Eletech provides structured processes that integrate project management and system engineering.

«What is essential for us – observed Ferrari – is functional safety and cybersecurity by design, introduced from the earliest design phases».

The combination of engineering capabilities and certified processes thus becomes a competitive advantage to face highly complex markets with strict rules.

A complete life-cycle: from concept to series production

Ferrari also underlined how the Group's strength lies in its ability to cover the entire product development path, from concept through to series production.

«Together, Elemaster and Eletech – stressed Ferrari – offer a complete service package that covers the entire product development lifecycle: from the initial concept phase to certification, industrialization, and series production. Compared to competitors, this represents a significant advantage».

Among the services seeing growing interest, Ferrari highlighted product maintenance in production.

«Not only from a production perspective – he said – but also in terms of engineering opportunities to reduce costs, contain waste, and address issues related to supply chain or obsolescence. It is a production-focused vertical service that generates benefits both for the customer and for the system as a whole». The power & energy sector is currently among the most dynamic, with rising demand for power electronics, energy reliability, and sustainable solutions. These technological drivers find direct application in control systems for electric motors, a critical com-



Presentation of robotic solutions for autonomous logistics, among the innovative technologies showcased during the tour of Eletech's spaces

ponent in both industrial automation and robotics, where energy efficiency and precise control are essential.

«These aspects – added Ferrari – will become even more relevant in the future, also as a result of upcoming ecodesign regulations».

Particular attention is also devoted to aerospace, which Ferrari defined as «an extremely challenging sector in terms of regulations and reliability requirements», to be developed both through organic growth and targeted acquisitions.

Growth strategies: organic and inorganic

Looking ahead, Ferrari described a development path along two lines: internal growth through new competences, and expansion plans through acquisitions. «We will certainly pursue both – he said – considering our growth from two perspectives.



Organic growth, meaning the acquisition of new talents and new skills, which is already underway in several verticals such as power electronics, motor management and control, ecodesign, optoelectronics, project management, and system engineering.

At the same time, the Group has defined inorganic growth strategies. We have significant corporate-level plans to acquire vertical specializations such as production test systems, as well as in the aerospace sector».

Development geography also includes new openings in strategic areas.

«We are looking with interest at several national clusters of excellence – confirmed Ferrari – where engineering supply is often very high but demand is low; therefore, there are concrete opportunities for growth and development».

Ferrari also mentioned expansion projects in Germany, where Elemaster already has a site, and the intention to strengthen research and development in the Italian market as well.

People at the core of the strategy

In conclusion, Ferrari reiterated the decisive role of human resources in Eletech's development:

«I want to say a few words about people. For a service company like ours, which works on behalf of clients, the key to success lies in our people and in hands-on experience». The value of human capital is evidenced by professionals with more than twenty-five years in the company, custodians of vertical know-how that represents a distinctive asset.

«It is precisely on these people – concluded Ferrari – that Eletech relies, because they bring real value to our customers. The strength of Eletech lies in its people: professionals with unique competences and long experience who turn engineering into tangible value for customers».

UN NUOVO PARADIGMA DI COLLABORAZIONE NELL'ELETTRONICA INDUSTRIALE

Settembre ha segnato un passaggio importante per il Gruppo Elemaster con l'inaugurazione della nuova sede di Eletech, specializzata nella progettazione elettronica avanzata e capofila degli International Design Centres del Gruppo. La nuova sede rappresenta il cuore pulsante del progetto Elevo, concepito per integrare competenze manifatturiere con servizi di ingegneria, certificazione e innovazione applicata. All'evento hanno preso parte clienti, partner, istituzioni e rappresentanti dell'ecosistema dell'innovazione, che hanno esplorato laboratori, sistemi di test e applicazioni reali, toccando con mano come la tecnologia diventa industria. Nel suo intervento di apertura, Valentina Cogliati, Presidente e CEO del Gruppo Elemaster, ha illustrato la visione industriale alla base del progetto, sottolineando la volontà di rafforzare la competitività internazionale attraverso la collaborazione con imprese e istituzioni. Il taglio del nastro, alla presenza di Gabriele Cogliati (Founder Elemaster), Marco Ferrari (CEO Eletech) e Claudio Accorsi (Former CEO Eletech), ha ufficializzato l'apertura della nuova sede. A seguire, il programma ha visto l'intervento di Alberto Mattiello, esperto internazionale di tecnologia e business innovation, ha offerto una prospettiva internazionale con 'The Next Play', dedicato ai quattro livelli di espansione dell'AI e al loro impatto sulla trasformazione industriale. Successivamente, lo stesso Mattiello ha moderato una tavola rotonda dedicata all'innovazione

applicata, che ha messo a confronto esperienze e prospettive complementari provenienti dal mondo delle startup e della ricerca. Sono intervenuti Paolo Denti (CEO e Co-founder di Oversonic), Maddalena Mugnosso (COO e Co-founder di Rewing), Salvatore Majorana (Advisor Cysero e Director di Kilometro Rosso) e la professoressa Alessandra Pedrocchi del Politecnico di Milano (DEIB), i quali hanno portato contributi diversificati sulle opportunità tecnologiche emergenti e sul trasferimento industriale.

Dal manifatturiero ai servizi di ingegneria in continua evoluzione

L'evento è stato anche l'occasione per approfondire con Valentina Cogliati, Presidente e CEO del Gruppo Elemaster, e Marco Ferrari, CEO di Eletech, le strategie, le competenze chiave e i piani di sviluppo che accompagnano questa nuova fase. «L'inaugurazione di oggi – ha dichiarato Valentina Cogliati – non rappresenta soltanto l'apertura di uno spazio fisico, ma segna l'avvio di una nuova fase della storia del Gruppo Elemaster». Negli anni, ai servizi tradizionali di produzione elettronica si sono affiancati, in maniera sempre più rilevante, servizi di ingegneria, industrializzazione e certificazione sviluppati da Eletech. «Questi servizi sono ormai centrali per i nostri clienti – ha spiegato Cogliati – perché l'innovazione tecnologica corre veloce e richiede partner con cui affrontare sfide quotidiane». A testimoniare questo percorso, è

anche il simbolo scelto per Elevo: un albero stilizzato, con radici nella tradizione industriale del Gruppo e rami proiettati verso l'innovazione futura: una metafora visiva del progetto Elevo. «La nostra ambizione – ha aggiunto Cogliati – è diventare sempre di più il partner di riferimento per l'elettronica in Italia, ma con un respiro internazionale».

Un ecosistema di competenze a supporto dell'innovazione

Elevo nasce con l'obiettivo di diventare un punto di incontro tra imprese, ricerca e startup, valorizzando l'ampia rete di collaborazioni costruita dal Gruppo.

«La nostra aspettativa – ha evidenziato Cogliati – è duplice: da un lato rafforzare sempre di più le collaborazioni con le università e con i centri di ricerca ma anche con i nostri fornitori e con le specializzazioni che sussistono nel tessuto imprenditoriale che sta intorno a Elemaster».

Oggi il Gruppo lavora con oltre 200 clienti e 5.000 fornitori attivi, di cui 2.500 in Italia, una rete eterogenea che diventa un patrimonio da mettere a disposizione dei progetti di innovazione.

In questa prospettiva, Elevo rappresenta non soltanto un hub di competenze a disposizione dei clienti, ma anche un ponte operativo con le startup, aiutandole a superare la fase critica dell'industrializzazione e a raggiungere il mercato.

«È compito degli imprenditori – ha sottolineato – favorire la nascita

di nuove imprese. Se guardiamo ai settori tradizionali dell'industria europea, vediamo come siano sempre più sotto pressione rispetto alla concorrenza globale. La domanda che dobbiamo porci è: quale direzione vogliamo per l'industria italiana ed europea? Non può che essere quella di prodotti ad alto valore aggiunto e a elevato contenuto tecnologico». Elevo si inserisce così come strumento per trasformare le idee in progetti concreti, accompagnando le startup oltre la fase critica di industrializzazione e permettendo loro di restare stabilmente sul mercato.

AI e sostenibilità come priorità

Tra le sfide più rilevanti per il futuro, Elemaster ed Eletech individuano due direttrici che guideranno l'innovazione nei prossimi anni. La stessa Valentina Cogliati le ha sintetizzate, sottolineando come rappresentino ambiti già oggi strategici ma ancora ricchi di potenzialità da esplorare.

«Una ovviamente è l'intelligenza artificiale – ha spiegato Cogliati – che peraltro è un segmento dalle potenzialità ancora inesplorate. L'altro punto su cui stiamo puntando molto è la sostenibilità. Dobbiamo avere prodotti che possano essere gestiti lungo tutto il loro ciclo di vita e che comprendano già in fase di progettazione i principi di ecodesign, quindi attenzione alla circolarità e alla riduzione dell'impatto ambientale».

In questo contesto si inserisce anche il settore biomedicale, ambito in cui Eletech sta

rafforzando le collaborazioni con il Politecnico di Milano, sede di Lecco. È stato avviato un progetto che prevede la presenza di studenti in azienda per un semestre, con l'obiettivo di creare un centro di eccellenza sul territorio.

«La nostra zona – ha aggiunto Cogliati – vanta realtà di livello, come Villa Beretta, centro di eccellenza in ambito riabilitativo. Anche la collaborazione congiunta porta allo sviluppo di nuove soluzioni».

In quest'ottica, Eletech ha acquisito un capannone adiacente alla sede, destinato a diventare un campus per studenti e ricercatori. L'approccio non si limita dunque alla ricerca, ma si estende alla formazione e alla creazione di un ecosistema territoriale capace di attrarre e trattenere talenti.

Mercati normati e competenze distintive

Accanto alla visione strategica delineata da Valentina Cogliati, Marco Ferrari ha approfondito il ruolo specifico di Eletech e le sue competenze chiave, in particolare nei mercati regolamentati dove la qualità e l'affidabilità sono requisiti imprescindibili.

«Innanzitutto guardiamo al valore delle persone – ha dichiarato Ferrari – e grazie a questa nuova sede siamo sicuramente più attrattivi. La retention ne beneficia, e per noi la possibilità di trovare nuovi talenti sul mercato è fondamentale».

Secondo Ferrari, i mercati serviti da Eletech spaziano dal ferroviario al medicale, dal power & energy all'aerospace, fino all'industrial automation e robotica, settori che pongono sfide sempre più stringenti in termini di competitività, time to market e requisiti normativi.

«Questi mercati – ha precisato Ferrari – richiedono alta qualità,

alta affidabilità ed alte prestazioni. Grazie al nostro know-how, che vogliamo sviluppare ulteriormente, offriamo servizi ingegneristici completi, supportati da un sistema di qualità certificato per settore industriale, ferroviario e medicale».

Eletech mette a disposizione processi strutturati che integrano project management e system engineering.

«Quello che per noi è essenziale – ha osservato Ferrari – è la parte di functional safety e cybersecurity by design, introdotte sin dalle prime fasi di progettazione».

La combinazione tra capacità ingegneristiche e processi certificati diventa così un vantaggio competitivo per affrontare mercati ad alta complessità e regole stringenti.

Un ciclo di vita completo: dal concept alla produzione di serie Ferrari ha sottolineato anche come la forza del Gruppo risieda nella capacità di coprire l'intero percorso di sviluppo del prodotto, dalla fase di ideazione fino alla produzione in serie.

«Elemaster ed Eletech insieme – ha sottolineato lo stesso Ferrari – offrono un pacchetto di servizi completo che copre l'intero lifecycle di sviluppo prodotto. A partire dalla fase iniziale di concept fino alla certificazione, all'industrializzazione e alla produzione di serie. Questo, rispetto ai competitor, rappresenta un vantaggio importante».

Tra i servizi che stanno registrando crescente interesse, Ferrari ha evidenziato il mantenimento dei prodotti in produzione.

«Non solo guardando al punto di vista della produzione – ha affermato Ferrari – ma anche alle opportunità ingegneristiche per ridurre i costi, contenere gli sprechi e affrontare

problematiche legate a supply chain o obsolescenza. È un servizio verticale sulla produzione che genera benefici sia per il cliente sia in generale per il sistema».

Il settore power & energy è oggi tra quelli con maggiore dinamismo, con richieste crescenti di elettronica di potenza, affidabilità energetica e soluzioni sostenibili. Questi driver tecnologici trovano applicazione diretta nei sistemi di controllo per motori elettrici, componente critica tanto nell'automazione industriale quanto nella robotica, dove efficienza energetica e precisione di controllo sono requisiti imprescindibili.

«Questi aspetti – ha aggiunto Ferrari – saranno ancora più rilevanti in futuro, anche per effetto delle normative ecodesign in arrivo».

Un'attenzione particolare è rivolta anche all'aerospace, definito da Ferrari «un settore estremamente sfidante per le normative e i requisiti di affidabilità», da sviluppare sia con crescita organica sia tramite acquisizioni mirate.

Strategie di crescita: organica e non organica

Guardando al futuro, Ferrari ha descritto un percorso di sviluppo articolato su due direttrici: da un lato la crescita interna attraverso nuove competenze, dall'altro piani di espansione tramite acquisizioni. «Lo faremo sicuramente – ha dichiarato – guardando la nostra crescita da due punti di vista. Quella della crescita organica, quindi l'acquisizione di nuovi talenti e nuove abilità, che è già in atto in diversi verticali come elettronica di potenza, gestione e controllo motori, ecodesign, optoelettronica, project management e system engineering. Allo stesso modo il Gruppo ha

definito strategie di crescita non organica. Abbiamo piani importanti a livello corporate per acquisire specializzazioni verticali come quelle sui sistemi di test di produzione, oltre che nel settore aerospace».

La geografia dello sviluppo passa anche da nuove aperture in aree considerate strategiche.

«Stiamo guardando con interesse a diversi cluster di eccellenza nazionale – ha confermato Ferrari – dove spesso l'offerta di ingegneria è molto alta ma la domanda è bassa, quindi ci sono opportunità concrete di crescita e sviluppo».

Ferrari ha inoltre ricordato i progetti di espansione legati alla Germania, dove Elemaster è già presente con una sede, e la volontà di rafforzare la ricerca e sviluppo anche sul mercato italiano.

Le persone al centro della strategia

A conclusione, Ferrari ha voluto ribadire il ruolo decisivo delle risorse umane nello sviluppo di Eletech: «Voglio spendere qualche parola per le persone. Per un'azienda di servizi come la nostra, che lavora conto terzi per i clienti, la chiave di volta del successo è data dalle nostre risorse e dalle esperienze sul campo». Il valore del capitale umano è testimoniato dalla presenza di professionisti con oltre venticinque anni di esperienza in azienda, custodi di know-how verticali che rappresentano un patrimonio distintivo.

«È proprio su queste persone – ha concluso Ferrari – che Eletech fa affidamento, perché portano il vero valore ai nostri clienti. La forza di Eletech risiede nelle persone: professionisti con competenze uniche e lunga esperienza che trasformano l'ingegneria in valore concreto per i clienti».