

ECONOMIA

Microonde per estrarre litio dalle batterie esauste

La tecnologia sviluppata dal gruppo UniBs guidato da Bontempi e Depero e finanziata da un fondo

Sostenibilità

Marco Papetti

BRESCIA. Un grande passo per la Statale e un passo - forse - ancora più grande per la tecnologia sostenibile. Un'eccellenza dell'università bresciana, il progetto sul recupero del litio e del cobalto dalle batterie esauste sviluppato dal gruppo di ricerca delle prof. Elza Bontempi e Laura Depero del dipartimento di Ingegneria meccanica e industriale ha ottenuto un finanziamento di 198 mila euro per testare l'applicabilità all'industria della tecnologia brevettata. Le risorse provengono da "Progress tech transfer", un fondo di investimento di Mito Technology specializzato nella valorizzazione di tecnologie sostenibili, che assieme alla Statale e al Consorzio interuniversitario nazionale per la scienza e la tecnologia dei materiali (Instm) ha deciso di investire nello sviluppo del progetto "Tech4Libs".

lizza nella valorizzazione di tecnologie sostenibili, che assieme alla Statale e al Consorzio interuniversitario nazionale per la scienza e la tecnologia dei materiali (Instm) ha deciso di investire nello sviluppo del progetto "Tech4Libs".

Tecnologia. Il gruppo di ricerca formato dalle due docenti - Bontempi e Depero - e dai giovani ricercatori Alessandro Zanolotti, Antonella Cornelio e Mattia Scaglia ha come obiettivo lo sviluppo di una tecnologia sostenibile per estrarre i metalli necessari alla produzione di batterie elettriche da batterie esauste, in modo innovativo utilizzando radiazioni a microonde. Un progetto innovativo dunque, come sottolinea il rettore Castelli, che ha presentato e firmato il finanziamento insieme alle



In Università. Presentato il progetto sostenibile per il recupero metalli

altre parti coinvolte: «La sostenibilità è una tematica a cui la nostra università ha dato importanza sin dal 2015, quando fu lanciata l'agenda 2030». Per Francesco De Micheli, ad di Mito Technology, il progetto «sposa in pieno la nostra missione: rientra nell'ambito della sostenibilità e dell'economia circolare». A fianco della Statale anche l'Instm, consorzio che coinvolge 52 università italiane impegnate nella ricerca sulle scienze dei materiali. Per la sua presidente, Federica Bonaldi, il progetto si inserisce nell'obiettivo di Instm di formare «quella massa critica di competenze interdisciplinari

che può competere ad alti livelli per la ricerca nazionale e internazionale». Sostenibilità, ma anche apertura al mondo dell'impresa, come precisano il direttore del dipartimento di Ingegneria meccanica Lucio Enrico Zavanella e Riccardo Trichilo, ad del Csmr. Il progetto «è un esempio virtuoso il fatto che nei nostri laboratori raggiungiamo stadi di trasferimento verso il mondo produttivo», mentre il secondo evidenzia come la ricerca risponda a quel «costante interesse del mondo imprenditoriale per le novità che vengono dalla ricerca universitaria». //

Isfor lancia il master per i super manager delle vendite

L'iniziativa

Il corso di formazione è in via il 18 ottobre: lezioni in presenza ma anche a distanza

BRESCIA. Si chiama Executive Master in Sales Management ed è il percorso formativo che permette di affrontare le crescenti sfide nel settore vendite e approfondire le dinamiche di integrazione con le altre aree aziendali. L'iniziativa è promossa da Isfor, in collaborazione con Risorsa Uomo e con Gummy Industries, e si terrà dal 18 ottobre al 31 gennaio 2024 presso la sede Isfor in città, ma sarà possibile, su richiesta, seguire singole lezioni anche a distanza. Il percorso formativo ha una durata complessiva di 59 ore e prevede un assessment iniziale, dedicato alla conoscenza delle singole realtà ed esigenze, all'analisi delle strategie commerciali fino ad ora adottate e alla definizione di obiettivi, difficoltà e dei focus da dare al percorso. «In un mondo sempre più veloce, dove il mercato e i prospect sono letteralmente bombardati da prodotti e servizi, distinguersi è diventato indispensabile per tutti: dagli im-

prenditori ai direttori vendite - commenta Elisa Torchiani, presidente Fondazione Aib e vice presidente Confindustria Brescia -. Diventa dunque di fondamentale importanza, per poter essere vincenti, impostare una strategia di vendita basata sulle richieste del mercato e sulle esigenze specifiche del target».

Le macro aree. Il percorso formativo completo si compone di due macro aree: Strategia Commerciale e Marketing Vendite e Negoziazioni. Il percorso completo è destinato ai sales manager, ai responsabili commerciali, ai responsabili marketing, agli account manager. E' possibile iscriversi anche soltanto alla seconda macro area, destinata ai sales, area e account manager e ai venditori.

«Da sempre le aziende sperano solo se hanno successo commerciale, se vendono - afferma Cinzia Pollio, Direttrice di Fondazione Aib -. Esistono strumenti manageriali e tecniche necessari per avere successo nelle vendite, questo Master è una vera e propria palestra nella quale tali strumenti e tecniche saranno sperimentati con la guida e l'affiancamento di trainer eccellenti che operano con metodologie di coaching». //

BORSA

Table with columns: AZIONE, PREZZO, VAR% PREZ., VAR% CAP., CAPITAL. Includes various stock tickers like AZA, AIR FRANCE KLM, AIRBUS GROUP, etc.

Indici di Borsa

Table with columns: VALORI DI MILANO, ULTIMA RILEVAZIONE, VAR%. Includes indices like FTSE MIB, FTSE ITALIA MID CAP, FTSE ITALIA STAR, etc.

Table with columns: VALORI DI MILANO, ULTIMA RILEVAZIONE, VAR%. Includes various stock tickers like PIRELLI & C., PIRELLI, PIRELLI GOMME, etc.

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato