



“Stain ci ha aiutato a migliorare con uno strumento affidabile e utile”

Franco Gussalli Beretta, Consigliere
Fabbrica d'Armi Pietro Beretta Spa, Gardone Valtrompia

La grande attenzione all'innovazione, l'eredità morale ed etica del 'non fermarsi mai' appresa dai predecessori e tanta curiosità. E un particolare contesto di mercato che preparava l'esigenza di una trasformazione profonda, in senso 'digitale'. E' sulla base di questi presupposti che Beretta Holding, con la sua storia di secoli incontra l'innovativo sistema Stain. Lo chiamiamo così perché è molto di più di un software applicativo: rappresenta una vera e propria filosofia, una visione del lavoro che richiede una grande attenzione al cambio di passo che, nei fatti, “suggerisce” all'azienda. Nella storica Fabbrica d'Armi di Gardone Valtrompia, Stain con il suo metodo si confronta con ogni livello di professionalità. I passaggi sono veloci e i risultati gratificanti. Nasce una sinergia che si adatta con estrema flessibilità alle necessità pratiche, aiuta a 'vedere' la produzione sotto un profilo diverso e pone le basi del futuro. Come ricorda con soddisfazione Franco Gussalli Beretta.

L'INTERVISTA

Come nasce l'idea e l'esigenza di passare al “digitale” e alle soluzioni proposte da Stain?

“Come sempre dire da dove si inizia è complicato. Non esiste un punto di partenza esatto. Personalmente sono abbastanza predisposto a innovare, al cambiamento, perché ho imparato dai miei predecessori che la Beretta è sicuramente azienda di grande storia e tradizione, ma che non ci si può mai fermare. Ogni volta che ci si ferma si perdono delle occasioni. Non è vero, come molti pensano, che la Beretta è una sorta di icona e perciò anche se non fai nulla andrà avanti comunque. Questa è una opinione del tutto sbagliata perché abbiamo vissuto in prima persona che, dove abbiamo rallentato, per una serie di ragioni evidentemente giustificate, perché esistono sempre delle priorità e

non puoi certo cambiare tutto ogni momento, si è contribuito a creare un 'gap': quindi ho capito che il mio challenge è continuare a cercare il miglioramento, innovare, cambiare. Detto questo, che è un poco la sintesi di quanto ho imparato dai miei predecessori, è naturale che ogni generazione debba cercare di portare qualcosa di suo, di nuovo. Da persona orientata all'innovazione, a cercare di capire sotto tutti i punti di vista, cerco sempre di portare qualcosa di nuovo che ci permetta di migliorare la nostra performance”.

Dunque, ampio spazio per informatizzazione e digitalizzazione?

“In questi anni questi erano argomenti ben presenti e per noi molto importanti. Certo,

fino a qualche anno fa li vedevo come fondamentali, ma non nel contesto di una rivoluzione 'organica'. Vedevo questi aspetti in chiave 'sparsa': proponevo o accettavo le proposte dei miei collaboratori di operare dei cambiamenti tecnologico-organizzativi, ma non avevo mai pensato alla Beretta come a una 'digital company'. Perché, mi ripetevo, 'in fondo sono un 'metalmeccanico', faccio un po' di schioppi, un po' di abbigliamento': riconosco che avevo un limite”.

La spinta a compiere il passo ulteriore, da dove arriva?

“Faccio parte di un gruppo che si chiama 'YPO Intercontinental', Yong President Organisation, divisa in chapter, dove puoi avere accesso se diventi 'capo azienda'”

prima dei 44 anni. E' un ambiente sicuramente stimolante. Che facciamo? Ci troviamo una volta all'anno per confrontarci. In uno dei momenti di confronto, proprio nel cuore della crisi che stava colpendo l'America, l'organizzatore del viaggio ci dice: 'Oggi facciamo una tavola rotonda tra noi. Dato che qui sono presenti anche i capi di aziende molto importanti, sentiamo i vari punti di vista su come ognuno stia affrontando il tema crisi'".

Che accadde poi?

"Non potevamo sentire tutti, quindi prendiamo un nordamericano, degli Stati Uniti, un Canadese e un tedesco per rappresentare l'Europa... Sembra un po' una vecchia barzelletta, ma avvenne proprio così, e c'era anche un cinese. Inizia il nordamericano e da dove arriva? Dalla Silicon Valley. Dentro di me ho fatto il tipico ragionamento da imprenditore bresciano: beh, Silicon Valley, loro la vedono in maniera diversa... Questo signore inizia e dice: digitalizzazione. Anzi, dice testualmente: 'chi non digitalizzerà la propria azienda e i propri sistemi, sarà morto'. E inizia a parlare di digitalizzazione. Passa la parola al canadese, a capo di una grossa azienda, che però produce treni e aerei. Rifletto, questo parlerà di qualcosa di concreto, in fondo deve mettere assieme dei pezzi, al di là di quanto l'aereo sia sofisticato, ci sono aspetti conosciuti.

Inizia e dice 'concordo totalmente con il primo intervento: o digitalizzazione o si muore. Oggi il mio tempo è dedicato a pensare nuovi prodotti che di fatto sono governati da strumenti digitali, sia treni, sia aerei'. Resto ancora un po' sulle mie. Ma in effetti anche noi facciamo progettazione con il Cad/cam e via scorrendo. E penso, 'stiamo facendo anche noi qualcosa'. Poi questo signore prosegue 'io ho un mio amico che fa i trattori'. Allora, penso, sul trattore

non si scappa. E lui prosegue, 'anche il mio amico che fa i trattori punta la maggior parte degli investimenti sulla digitalizzazione. Anche il trattore, comunque ne pensiate, oggi è completamente governato da un sistema informatico molto complicato. Viene controllato dal satellite, con il Gps fa le movimentazioni, valuta caratteristiche del terreno'. Insomma, la 'via digitale' è fondamentale".

Quest'incontro, ci pare, lascia poco spazio ad alternative...

"In effetti anche noi facciamo parte del consorzio 'soldato futuro' che, per quanto riguarda gli aspetti del settore militare, amministrazione e difesa, sta progettando cosa sarà il domani... Allora - mi dico - anche noi stiamo andando in quella direzione. Non solo grandi sistemi, ma un soldato che dovrà essere parte di una rete. E anche noi dobbiamo interfacciarci.

Da questo momento rientro in azienda e sottolineo: 'signori, il mondo va in questa direzione. Dobbiamo pensare a un progetto organico, che porti la Beretta, non importa dove sia, verso il nuovo mondo digitale'. Così costruiamo una mappatura di tutti i progetti che stavamo sviluppando. 'Tutto deve essere organico, da ricerca e sviluppo ai mercati: dobbiamo entrare nel mondo digitale'".

Fu il passaggio decisivo?

"Non mi sentivo Steve Jobs o Bill Gates. Però, di fatto - aggiunti - se guardo tutte le aree che voi mi presidiate lo stiamo già facendo. Tuttavia non abbiamo pensato a questo aspetto come il vero, nuovo cambiamento: una rivoluzione organica organizzata. Quindi - ribadì - sto solo dicendo che mi piacerebbe mettere in fila tutto quanto stiamo realizzando".

Dalla prima ricognizione al progetto organico che sviluppo ci fu?

"Da quel momento ho attualizzato un processo che era già in divenire. Però serviva un progetto organico. L'industria deve fare così: ecco la digitalizzazione, a culminare un processo che è iniziato vent'anni fa, quando le macchine a controllo numerico, magari meno sofisticate, c'erano. E in progettazione si iniziava con concetti base poi evoluti. Insomma, una sorta di 'inizio' esisteva. Poi ci muovemmo nel contesto dell'evoluzione naturale delle cose, in virtù del concetto che ho appreso: non ci si deve mai fermare e tutto deve essere compiuto a passi continui ma costanti, in sinergia con team di persone, e aggiornato. Le aziende moderne sono macchine che non possono fermarsi.

L'evoluzione tecnologica è talmente veloce e sofisticata che per essere implementata devi avere persone che la governano. E il know-how deve essere in parte aziendale: non dimentichiamo che il capitale umano è la forza dell'azienda. Serve allora un team forte, con adeguati strumenti finanziari".

E' in questo contesto che Stain diviene un fattore di sostegno alla svolta possibile?

"Sicuramente Stain ci ha aiutato bene. Sono convinto di andare avanti così: tutti gli anni investire, procedere, guardandosi intorno con attenzione, studiando cosa fanno gli altri, quanto viene proposto. A differenza delle generazioni passate la velocità del cambiamento è dieci volte tanto. E allora ben vengano gli strumenti gestionali di oggi, come quelli di Stain, che ti permettono di compiere cambiamenti veloci. Con questa mentalità infatti noi dovevamo riuscire ad avere un progetto organico laddove la parte 'fabbrica' per Beretta è fondamentale: del resto se non riesci a trovare una soluzione





di migliore organizzazione e gestione dell'aspetto produttivo non arrivi da nessuna parte. Ecco allora la collaborazione con Stain che ci ha permesso di implementare uno strumento importante. La combinazione vincente, secondo me, è lo strumento unito alla mentalità: lo strumento da solo non basta. Funziona ed è collaudato, ma deve funzionare il cambiamento interno. La grossa scommessa per l'azienda è capire che bisogna usare lo strumento affidabile di Stain, ma per cambiare l'organizzazione, il che vuol dire cambiare i punti di vista delle persone. Il capitale umano è fondamentale, ma deve essere pronto al cambiamento”.

Questo non è un passaggio semplice...

“Sappiamo che tutti noi siamo per natura resistenti al cambiamento. Ci è più comodo non cambiare, almeno rispetto al metodo al quale siamo abituati. Quando si approccia un nuovo sistema bisogna valutare l'aspetto tecnico, ma anche l'implicazione da un punto di vista delle risorse umane e come usarlo a livello di organizzazione aziendale”.

Come è stato l'impatto in azienda nei confronti della tecnologia applicata da Stain?

“Noi siamo in fase di riorganizzazione dello stabilimento. Abbiamo un layout un po' complicato, legato ovviamente al nostro retaggio storico. Noi qui, a Gardone Valtrompia, abbiamo strade, fiumi, ponti, un sistema un poco complesso per operare sul piano industriale. Tuttavia, proprio partendo dal concetto che siamo una azienda in costante cambiamento e che continua a investire, quando qualche anno fa abbiamo capito che, potenzialmente, con le nuove tecnologie potevamo concentrarci in una zona dello stabilimento che aveva dei flussi migliori, ci siamo detti: 'sarà un grande sforzo, ma al termine avremo l'entrata del

materiale e l'uscita del prodotto finito'. Con questa prospettiva e mentalità l'inserimento di sistemi informatici sofisticati è venuto particolarmente bene. Tutto il team era predisposto al cambiamento, rispetto a quanto realizzato negli anni Ottanta e Novanta. Un lavoro enorme, sia per investimenti, sia a livello di team. Ma questa era l'unica maniera per competere oggi. E quindi tutti hanno detto: 'sarà un grande sforzo di carattere organizzativo ma necessario, o potrebbe darsi che Beretta in Italia non possa più produrre per gli alti costi'. Questa era la vera scommessa. E, sottolineo, questi strumenti digitali sono arrivati in un momento e in un contesto di grande predisposizione al cambiamento”.

Che accoglienza ha avuto, in azienda, il nuovo sistema proposto da Stain?

“Non è stato facile, perché comunque all'interno di ogni dipartimento bisogna convincere le persone. Tuttavia i miei collaboratori hanno realizzato un lavoro egregio di preparazione: non solo tecnico, ma umano. La domanda era 'chi usiamo per farci aiutare?'. Come dicevo non possiamo essere 'isola', ma parte di un sistema. Per fortuna esistono aziende come Stain, con grandi contenuti tecnologici, che ti supportano a livello di consulenza per il capitale umano e su come si vada ad affrontare il cambiamento, passando da innovazione e formazione. Il team interno è stato bravo. In tempi accettabili abbiamo implementato il sistema. E non ci si ferma. Avevo già vissuto un cambiamento del sistema informatico da ragazzo, ed era stata dura. Allora, sia qui a Gardone, sia in America, dopo uno sforzo finanziario immenso, si visse male la novità. Forse non eravamo pronti. Questa volta, con Stain, in presenza anche di un problema oggettivo, 'lavorare qui ancora o stabilimento di nicchia?', - ci dicemmo -

'facciamolo divenire uno strumento competitivo nel mondo'. E fu un passaggio epocale per noi. Anche la necessità, certo, ha fatto la sua parte. Le filiali non devono pensare che venga messo in discussione il loro *modus operandi*: questa è una grande opportunità”.

Come illustrare ai suoi colleghi imprenditori le potenzialità del sistema?

“Direi che una combinazione tra curiosità e necessità è sempre vincente. Vedere con i propri occhi gli effetti. Io ogni settimana tocco con mano diverse realtà. Bisogna 'uscire' e poi sempre tornare alla base, dove c'è l'azienda, dove ci sono cuore e radici. Il quartier generale è qui e qui bisogna portare quanto hai appreso nel mondo. Ricordando sempre che il mondo è un sistema. Questo è un primo aspetto, tuttavia bisogna non dimenticare che è importante anche avere una provincia che funziona. Perché l'azienda è qui. Ed è giusto che i fornitori lavorino e siano qui. E hanno altrettanto importanza la collaborazione tra pubblico e privato, le sinergie tra mondo del lavoro e università. Non mi stanco di ripeterlo. Dobbiamo 'fare sistema' con l'università per portare innovazione”.

I tempi sono cambiati in fretta...

“Molto in fretta. Oggi bisogna organizzarsi in maniera diversa dal passato e percepire che siamo in un mondo diverso. Ma pieno di opportunità. Penso che Brescia abbia avuto una grandissima fortuna e forza, ma deve capire che oggi, tutti insieme, dobbiamo affrontare un cambiamento. E che il 'digitale' aiuta davvero nel tornare a essere efficienti, presenti sui mercati, strutturare strategie. Bisogna crederci e non dimenticare mai che il mercato, anche quello futuro, bisogna andare a cercarlo, crearlo”.

LE OPINIONI

L'ing. Riccardo Trichilo, direttore Divisione Armi di Fabbrica D'Armi Pietro Beretta

**“FARE MEGLIO CON MENO”
NEL “LIBRO BIANCO”
DELL'UNIVERSITA'
I MOTIVI PER ADOTTARE
LE SOLUZIONI SOFTWARE
“MES” DI STAIN**

“Abbattere i costi, aumentare l'efficienza e la competitività aziendale: questi gli obiettivi prioritari per imprenditori e manager”, sottolineava l'ing. Claudio Morbi, Ad di Stain. L'occasione era la presentazione dei risultati ottenuti da una ricerca condotta nei mesi scorsi nella Fabbrica d'Armi Pietro Beretta dal prof. Marco Perona (ordinario di Logistica industriale) e dall'ing. Andrea Pasotti (responsabile di Ricerca) del Dipartimento di Ingegneria Meccanica e Industriale dell'Università degli studi di Brescia.

I risultati sono raccolti in un “Libro Bianco”, sintesi dei principali passaggi che hanno portato l'azienda armiera a decidere di adottare una soluzione software di Manufacturing Execution System (MES) e a scegliere Stain come partner.

La tecnologia denominata MES, attraverso soluzioni software integrate semplici ed efficaci, è in grado di monitorare in tempo reale tutti i processi produttivi e logistici assicurando la completa tracciabilità dei materiali e il controllo di tutte le fasi del processo produttivo con dati in tempo reale, raccolti in automatico dai reparti.

I mercati evolvono ad una velocità impen-sata che può generare se non si è adeguatamente organizzati, perdite di efficienza tradotte in maggiori costi, spesso difficilmente individuabili perché ‘nascosti’ nelle varie fasi del ciclo produttivo. Soprattutto oggi la prima forma di recupero di margi-

nalità per un'azienda che vuole rimanere competitiva ed efficiente è abbattere i costi improduttivi nei processi. Questo è concretamente possibile utilizzando prodotti e soluzioni software M.E.S..

Il futuro dell'impresa passa dal software. E dall'uomo. Binomio indissolubile anche in quella visione olistica complessiva che affascina l'ing. Riccardo Trichilo, direttore Divisione Armi di Fabbrica D'Armi Pietro Beretta e presidente di Aqm, presente all'anteprima stampa del Libro Bianco negli spazi del Csm. Proprio l'ing. Trichilo indica un valore aggiunto nel sistema ideato da Stain: “Questo software è capace di ottimizzare, analizzando sprechi e constrict produttivi, colpendo a monte i potenziali disagi, anche minimi, prima che divengano una valanga che si ingrossa e scende verso valle. Prevenire, intervenendo sul rapporto uomo – macchina, con la capacità inalterata, anzi, esaltata negli anni di sperimentazione, di parlare alla persona”.

E la “case history” diviene oggetto di conferenza pubblica, salutata da Romano Miglietti di Csm, che invita alla sempre maggiore collaborazione tra cervelli, idee e impresa. Con lui, insieme all'Ad di Stain e al responsabile commerciale Andrea Casati, anche il professor Perona, già citato come sperimentatore sul campo della validità del nuovo software. “Non solo le applicazioni M.E.S. consentono di automatizzare le attività, realizzando le stesse funzioni con minore dispendio di tempo e dunque riducendo i costi, come afferma l'ing. Morbi – ha spiegato quest'ultimo -. Ma consentono anche di ‘informatizzare’ i processi, fornendo informazioni più complete, corrette e tempestive ai decisori, abilitando quindi scelte più efficaci. Questo è un intervento che si giustifica con un investimento importante, non ‘di pancia’, che guardi a rientri

più lunghi. All'investimento intelligente nella digitalizzazione, che punta a una serie di vantaggi ed effetti. Come l'automatizzazione di attività che così comportano minore dispendio di risorse umane, come accennavo prima, tempi di produzione ottimizzati, passaggi che non saranno più a cura del caporeparto a fine giornata, ma del terminale installato sulla macchina”.

Ne derivano report immediati, possibilità di errore ridotta al minimo, valutazioni tempestive che consentono la pianificazione della produzione e altrettanta capacità di trasformare i percorsi produttivi.

“La nostra mission – ricorda Morbi - è aiutare l'azienda a consolidare una cultura organizzativa che le consenta di ottimizzare le risorse e ridurre i costi di produzione, basandosi su dati che misurano tutti i processi produttivi e logistici. Questo è il più grande vantaggio perché permette di individuare, in ogni momento, se e dove si verificano perdite di efficienza”. “Un percorso culturale e formativo sulla metodologia, sulle tecnologie e sugli aspetti organizzativi del software, che consente di avere informazioni raccolte in automatico, e che viaggiano in tempo reale con il prodotto, per scoprire e ridurre i costi occulti”. “Dire ‘facciamo sistema’ – ribatte l'ing. Trichilo – è ecumenico e suona quasi consolatorio. La lezione dell'oggi è che devi apprendere umilmente, con la massima apertura e con disponibilità mentale. L'arroganza non serve, perché il mercato poi ti punisce, ti trovi a far la fine dei dinosauri nel mondo che cambia, mentre non l'hai capito”. Dunque, disponibilità a essere ‘permeati’ dalle idee, a fare sistema davvero, dare e avere.

In sintesi: ‘Fare meglio con meno’. “E questo fa parte delle difficoltà richieste dal cambiamento”.





FABBRICA D'ARMI PIETRO BERETTA Spa

Fabbrica d'Armi Pietro Beretta S.p.A., è un'azienda italiana nata dal sogno e dalle capacità di un artigiano rinascimentale e, grazie al coraggio, alla visione ed alle capacità della sua discendenza, divenuta un nome riconosciuto a livello internazionale per contenuti tecnologici e di performance e per l'italian style che caratterizza i suoi prodotti.

Tramandata per quindici generazioni dell'omonima famiglia, è in attività a Gardone Valtrompia già dal Quattrocento e, a ragione di prove documentarie, sicuramente dal 1526.

Dal mitico Bartolomeo (ante 1498 – 1565/8) a Pietro (1791 – 1853), il primo a portare questo nome nella famiglia, che iniziò i lavori d'espansione dell'Azienda, dal figlio Giuseppe (1840 – 1903), che aprì nuovi orizzonti internazionali, a Pietro (1870 – 1957), che seppe trasformare l'azienda da artigianale in industriale, ampliandola ed introducendo i più moderni sistemi di lavorazione, ai figli Giuseppe (1906 – 1993) e Carlo (1908 – 1984), sotto la cui guida illuminata l'impresa ha acquisito carattere multinazionale e conquistato brillanti successi nel settore militare e sportivo, la Beretta ha prodotto armi.

Quasi cinquecento anni di provata attività lavorativa hanno arricchito la Beretta di un'enorme esperienza, consentendole di sviluppare una elevata e specifica tecnologia nell'ambito della meccanica di precisione.

Con il tempo, naturalmente, la fabbrica ha assunto dimensioni sempre maggiori: dall'inizio del '900 ad oggi, la superficie

coperta dello stabilimento è passata da 10.000 ad oltre 110.000 metri quadrati.

I reparti produttivi sono strutturati su centri di lavoro robotizzati ma anche sulla presenza, importante, del fattore umano, quale condizione necessaria per ottenere i livelli di precisione e di qualità previsti a progetto.

La Progettazione utilizza sistemi avanzati di calcolo delle tensioni attraverso il metodo degli elementi finiti, mentre i laboratori sono attrezzati per ricerche in campo dinamico-impulsivo applicato al sistema arma-munizione, per analisi metallografiche e prove a fatica.

Produzione e Progettazione operano in simbiosi con l'apparato commerciale nel rispetto del processo di sviluppo prodotto e in ottica di soddisfazione Cliente.

Anche le attività Commerciali e Distributive si avvalgono di moderni sistemi informatici (Internet e Intranet) per dare il massimo supporto alle organizzazioni periferiche e per rispondere rapidamente alle esigenze dei mercati.

La produzione Beretta (ca. 1.500 armi al giorno) copre quasi tutta la gamma delle armi portatili: sovrapposti e paralleli da caccia e tiro in diversi calibri e differenti livelli di finitura, fucili semiautomatici, carabine, fucili express, pistole semiautomatiche (dal cal. .22 short al cal. .45 Auto), fucili militari automatici.

La produzione sportiva copre mediamente il 90%. L'esportazione delle armi sportive supera il 75% e riguarda un centinaio di paesi.

Agli inizi degli anni '90, Beretta ha affiancato, alla sua tradizionale produzione di armi sportive, una linea completa di accessori e di abbigliamento per la caccia, il

tiro a volo ed il tempo libero che si caratterizza per l'alto contenuto tecnico-costruttivo e per la sobria eleganza. Nel 1995 è stata inaugurata, a New York, la prima Beretta Gallery. In tempi più recenti hanno fatto seguito quelle di Dallas, Buenos Aires, Parigi e Milano, alle quali si è aggiunta nel dicembre 2005 una nuova Gallery nel pieno centro di Londra.

La linea Beretta Clothing & Accessories è oggi presente, oltre che nelle più importanti armerie d'Europa e d'America, anche tramite numerosi Shop in Shop, negozi specializzati e appositamente progettati per ospitare ampie aree esclusive Beretta.

Da molti anni le armi Beretta sono in dotazione alle Forze Armate e Forze di Polizia Italiane e di innumerevoli altri paesi. Nell'aprile 2007 l'accordo per la fornitura del modello Px4 Storm alla polizia di frontiera canadese (Canada Borders Services Agency).

Il più significativo successo nel settore delle pistole è rappresentato dall'acquisizione della Beretta serie 92 da parte delle Forze Armate e dalle Polizie di Stato Americane (dal 1985). Successivamente anche la "Gendarmerie Nationale" e "L'Armée de l'Air" (Francia) optano per una soluzione simile. Nel 2002 è stato stipulato l'accordo per la fornitura di 45.000 pistole 92FS alla Guardia Civil (Spagna). Nel corso dello stesso anno è stata anche avviata la fornitura di ca. 40.000 pistole serie 92 alla Polizia Nazionale turca. A maggio 2005 è stato siglato un nuovo contratto per la fornitura di 18.744 pistole della serie 92 destinate all'US Air Force mentre a settembre 2007 sono giunti nuovi ordinativi per 10.576 pistole 92FS per l'US Army e l'US Air Force.

L'AZIENDA

A gennaio 2009 Beretta vince il più grande contratto militare di pistole destinate all'US Army dal Secondo Conflitto Mondiale per la fornitura totale di 450.000 modello 92FS.

Ai successi nel settore della difesa fa riscontro quello nello sport. A Melbourne, nel 1956, Beretta vince la sua prima medaglia d'oro olimpica nel tiro al piattello.

Da allora le vittorie Beretta, nelle maggiori competizioni, si sono succedute con frequenza: medaglie sono vinte alle Olimpiadi di Roma (1960), Monaco (1972), Montreal (1976), Mosca (1980), Los Angeles (1984), Seoul (1988), Barcel-

lona (1992), Atlanta (1996), Sydney (2000), Atene (2004) per non citare le innumerevoli medaglie conquistate ai Campionati del Mondo a partire dal 1978.

Ai Giochi della XXX Olimpiade di Londra (2012), Beretta riconferma la propria vocazione sportiva vincendo una medaglia d'oro, una d'argento e una di bronzo. I fucili da competizione Beretta hanno vinto più Gare Internazionali di qualsiasi altro fucile.

Lavoro, inventiva, rispetto della tradizione, attenzione al Cliente e alle Maestranze, ma insieme a questo studi ed

aggiornamenti continui, miglioramento tecnologico ed avanzati metodi di fabbricazione sono le basi sulle quali Beretta ha costruito la sua immagine e da cui derivano le armi sportive e militari che dal 1526 portano in tutti i continenti il marchio della più antica fabbrica d'armi. Dal punto di vista societario, Fabbrica d'Armi Pietro Beretta S.p.A. è una controllata di Beretta Holding S.p.A., che annovera al suo interno importanti fabbriche di armi sportive e di ottiche, nonché società commerciali e di distribuzione sia italiane che estere. Ugo Gussalli Beretta ed i figli Pietro e Franco sono alla guida dell'Azienda.





25 anni di Stain La fabbrica digitale



