

fluidotecnica

progettare

SETTEMBRE 2017

 **AIGNEP**

EXCELLENT SOLUTIONS
IN FLUIDTECHNOLOGY

In caso di mancato recapito inviare al CMP/CPO di Roberto-Milano per la restituzione al mittente previo pagamento resi - ISSN 1125-1549

ALCUNI CONTROLLANO IL FLUIDO CON LA MAGIA
AIGNEP LO FA CON LA TECNOLOGIA

Domenico Di Monte:
le sfide del Fluid Power

Fratelli Tognella,
60 anni di valvole

La pneumatica AirTac
per lavorare la ceramica

Driven by customers Designed by Metal Work



EB 80



MOTEK 2017 - 9-12 ottobre 2017:
Hall 8, Stand 8505



**METAL[®]
WORK**
P N E U M A T I C

Metal Work S.p.A. - via Segni, 5/7/9 - 25062 Concesio (BS) Italy - tel.: +39 030 218711
fax: +39 030 2180569 - metalwork@metalwork.it - www.metalwork.it



FAI FILTRI WORLDWIDE

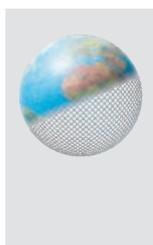


Espandere il proprio marchio e la qualità dei prodotti interagendo direttamente con il mercato mondiale tramite le filiali in USA, Canada, Malesia e proponendosi attraverso una fitta rete di distributori collocati in ogni area geografica del mondo; ciò significa poter contare su oltre 800 clienti attivi nel mondo. Questi i fatti che ci consentono di destinare oltre il 70% della produzione al mercato estero, cifra che viene mantenuta e ampliata grazie al costante incremento della capacità produttiva, dell'efficienza e della competitività.

Fai Filtri: A Quality Filtration Company



La serie Aftermarket offre un'ampia gamma di elementi filtranti caratterizzati dall'elevata qualità e dall'intercambiabilità con i maggiori costruttori di filtri.



vedi di più: www.fai filtri.it



WORLDWIDE
COMPANY



POWER UNDER CONTROL



Since almost sixty years AMISCO is specialized in designing and producing encapsulated electric coils, complete solenoids for solenoid operated valves and pneumatic pilot valves for industrial pneumatics.

AMISCO products are used in a wide range of applications, from Pneumatics and Hydraulics to Automotive and Fluid Control, from Automation to Heating and Air Conditioning. They are sold in more than 30 countries, on five continents.

Being in the heart of every system, Amisco grants outstanding Quality and excellent delivery performances for products at the top of technology.

www.amisco.it



AMISCO

SCENARI
14 Le sfide che attendono il Fluid Power
L. Rossi

SCENARI
18 Valvole italiane da 60 anni
L. Rossi

SCENARI
22 Pneumatica Aventics: semplice e multipoint
L. Rossi

AUTOMAZIONE
26 Ceramica d'autore
G. Peloso

ECONOMIA
30 Un settore che si riprende
T. Morosini

RUBRICHE

7 *Notizie*

34 *Contatti utili*

IN COPERTINA

 Progettare Rivista
 @meccanica_plus

SOMMARIO

FLUIDOTECNICA N. 408 SETTEMBRE 2017



Per la prima volta, quest'anno Aignep partecipa alla fiera EMO di Hannover (Padiglione 7 stand A58). La presenza alla biennale mondiale della macchina utensile fa parte di una precisa strategia di crescita dell'azienda, sia commerciale sia di prodotto, che ha l'obiettivo di presentarsi al mercato, grazie ormai a una gamma tecnologica completa che spazia dalla pneumatica all'automazione, come un potenziale unico interlocutore per qualsiasi costruttore di macchine o impianti.

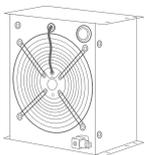
AIGNEP SpA
 Via Don G. Bazzoli, 34
 25070 Bione (BS)
 Tel. +39 0365 896626
 Fax: +39 0365 896561
 aignep.it@aignep.com
 www.aignep.com





EXCHANGING IDEAS

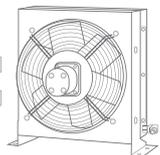
Innovazione nell'oleodinamica dal 1919.



AC
AIR/OIL



SHELL AND TUBE
WATER/OIL



HYDRAULIC MOTOR
AIR/OIL

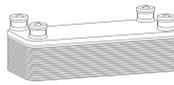
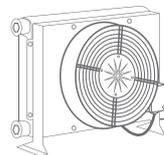


PLATE
WATER/OIL



DC
AIR/OIL

Idee e qualità come elementi caratterizzanti della propria produzione. Una politica che ha sempre accompagnato lo sviluppo di questa società contrassegnandone tappe e successi.

Questo è **Costante Sesino**. Scambiatori di calore acqua-olio e aria-olio per l'industria, soluzioni a elevata tecnologia nelle produzioni a catalogo oppure su progettazione particolare.



sesino

HEAT EXCHANGING EXCELLENCE SINCE 1919

COSTANTE SESINO SPA: via Monza, 150 A/B 20060 GESSATE (MI)
info@sesino.com - www.sesino.com | tel. 02.95.38.03.34 - fax 02.95.78.05.28

Cilindri conformi Cnomo

Bonesi Pneumatik offre una serie di cilindri costruiti secondo normativa Cnomo, in alesaggi da 32 a 200. Progettati e costruiti interamente nella sede produttiva di Legnano, i cilindri hanno testate in lega leggera anodizzate nere e camicia a profilo lobato in alluminio calibrata e anodizzata per gli alesaggi da 32 a 125. I cilindri con alesaggi 160 e 200 hanno testate in lega leggera verniciate epox nere e camicia a profilo tondo in alluminio calibrata e anodizzata, con stelo in acciaio cromato C45. La serie standard è offerta con deceleratori regolabili, con possibilità di diverse varianti quali la versione magnetica, con stelo passante, con guarnizioni per alta temperatura (max 180°C) o per altissime temperature, fino a 230°C. Disponibili anche in versione con tandem in spinta, tandem contrapposti, con stelo e/o componenti esterni di fissaggio, quali viti e tiranti in acciaio inox, con rivestimento epossidico per impiego in ambienti aggressivi e versioni speciali a richiesta. La serie è ampiamente corredata da

accessori di fissaggio, e a richiesta i cilindri possono essere forniti in conformità alla direttiva Atex 2014/34/UE, classificazione II 2GD.



Aignep apre in Colombia

Nuova filiale in Colombia per Aignep, che servirà i Paesi sudamericani a eccezione del Brasile. Salgono così a tre le filiali nelle Americhe dell'azienda bresciana, con Brasile e Usa. In Colombia Aignep è ora presente con una sede principale a Bogotá e con una secondaria a Medellin, presidiate da sei collaboratori con profilo tecnico-commerciale già attivi in loco. "La nuova filiale ha un importante valore strategico per Aignep - spiega il direttore generale Graziano Bugatti -, poiché ci consente da un lato di superare le difficoltà legate a distanza e logistica, dall'altro di crescere in un mercato che già serviamo ma che ora, con la nuova presenza, prospetta per noi grosse potenzialità di crescita". Le sedi fungeranno da punto di appoggio per la penetrazione commerciale nei Paesi Latam (America Latina), e come magazzino per la distribuzione dei prodotti Aignep. A Bogotá e Medellin sarà stoccata quasi tutta la produzione a catalogo dell'azienda richiesta localmente, anche con tipologie di prodotti secondo le normative statunitensi, per dimensioni in pollici di filettature e tubi, richieste da circa un quarto del mercato locale.

NEW LIFE FOR YOUR BUSINESS





Cilindri ISO più leggeri

Airtac presenta i cilindri serie SAI, versione alleggerita degli SE, cilindro ISO 15552, nuovo prodotto che si colloca in una fascia di prezzo intermedia tra le famiglie SE e SI. Prodotta presso ATC, la famiglia di cilindri SAI è stata sviluppata seguendo un concetto di semplicità di montaggio dei sensori fine corsa, possibile grazie alle cave sul corpo. I cilindri sono disponibili dall'alesaggio 32 all'alesaggio 200 mm. Per il futuro, ATC svilupperà quindi le due sole serie di cilindri ISO, SE e SAI, organizzando le proprie scorte di magazzino in conseguenza. L'ottimizzazione mira a migliorare l'offerta di cilindri in termini di produzione e di riduzione costi, e porterà a breve alla dismissione della commercializzazione dei prodotti della famiglia SI. Questi rimarranno comunque nella gamma di prodotti Airtac, ma come fornibili su richiesta, e non più gestiti a magazzino.

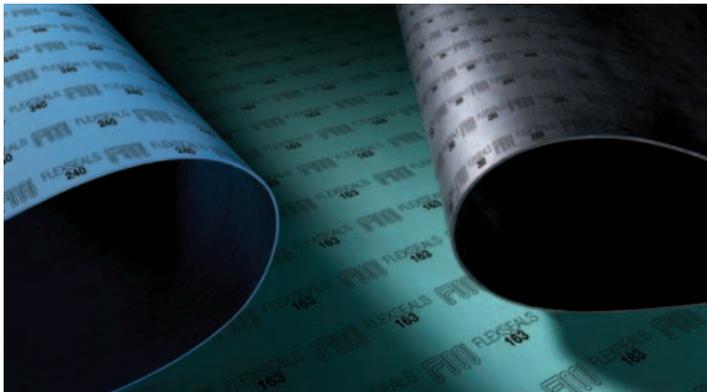
Essiccatori aria compressa

Parker Hannifin introduce la gamma di essiccatori Cdas e Ofas con filtrazione completa integrata per aria compressa di qualità elevata. Le performance di essiccatori e filtri sono certificate ISO 7183 e ISO 8573-1, e la gamma Ofas in aggiunta offre qualità dell'aria di Classe 0 per valore di olio in uscita. La classificazione assicura massima purezza dell'aria al punto di utilizzo per applicazioni critiche, a un basso costo rispetto all'uso di un compressore oil-free. Gli essiccatori montano i nuovi filtri OIL-X di Parker domnik hunter, con cartuccia con materiale essiccante a elevata resistenza, riempita con tecnica speciale che massimizza la densità nelle colonne. Cdas e Ofas impiegano un'innovativa tecnologia di risparmio energetico, che adatta in automatico il funzionamento alle condizioni di ingresso e alla domanda di aria, con minor consumo e piena utilizzazione del materiale essiccante, riducendo costi di manutenzione ed energia fino all'85%. L'ottimizzazione del percorso di flusso interno e delle valvole a cilindro a passaggio pieno contribuiscono inoltre a diminuire la pressione differenziale del sistema, riducendo il consumo del compressore.



Il perfetto controllo dei liquidi
È LA NOSTRA MISSIONE





Sistemi di tenuta

Fluidmec amplia la propria gamma di sistemi di tenuta con la distribuzione in esclusiva per il nord Italia di lastre esenti amianto, guarnizioni tagliate a normativa, spirometalliche e semilavorati a marchio FMI. La rafforzata partnership con FMI, azienda specializzata nella trasformazione di Ptfе, grafite e dei principali materiali esenti da amianto, conferma forza e affidabilità della distribuzione Fluidmec nei settori oleodinamica, pneumatica e automazione. L'azienda è in grado di offrire alla clientela una vasta gamma di prodotti a marchio FMI di elevata qualità e alto valore tecnico, tutti disponibili per l'acquisto online sul sito fluidmec.it. I prodotti a marchio FMI sono disponibili in pronta consegna e sono destinati ai settori oil & gas, chimico, alimentare e industriale, in grado di garantire performance. FMI è recentemente entrato nella selezione esclusiva di Golden partner di Fluidmec grazie alle sue competenze e qualifiche, al fianco di altri marchi autorevoli come Trelleborg, Benteler, Hydronit, Semperit, F.P.T., Veljan, Nuova Fima e Pi.effe.ci.

NEWS

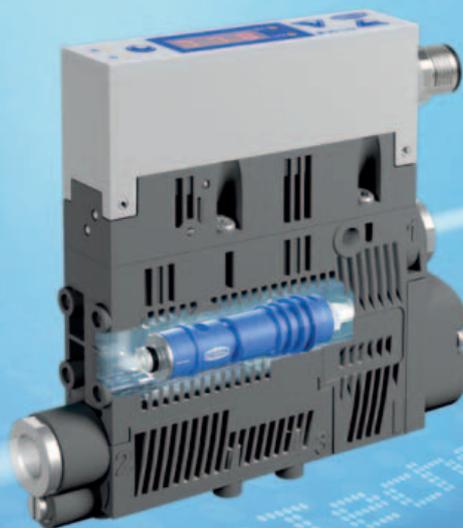
Guarnizione Armorlene Ptfе

Hallite presenta nei mercati del fluid power e dell'oil&gas la sua recente gamma di tenute in materiale Ptfе, denominata con il marchio



registrato e brevettato Armorlene. Hallite Armorlene Ptfе si posiziona come uno dei principali benchmark dei mercati di riferimento. Dal lato delle soluzioni di tenuta, è il completo portafoglio prodotti presente, vantando oltre trenta profili il cui design avanzato nasce da continuativi test applicativi. Tra questi è possibile annoverare la tenuta stelo RDA, la tenuta pistone a doppio effetto CT oppure il raschiatore EXG. Inoltre vanta 26 materiali di cui 18 Armorlene Ptfе i quali, grazie alle elevate proprietà, eguagliano o eccedono i principali benchmark di mercato. Hallite Armorlene Ptfе è il sistema di soluzione di tenuta più adatto per tutti coloro che ricercano tenute performanti ad alto contenuto tecnologico.

Tecnologia innovativa del vuoto per l'automazione



Efficienza con il vuoto!

Efficienza tramite la generazione di vuoto: in processi di manipolazione con alte dinamiche l'eiettore compatto con ecotecnologia degli ugelli, mostra cosa è in grado di fare. Ulteriori informazioni:

www.schmalz.com | Tel. +39 0321 62 15 10

Schmalz S.r.l. a Socio Unico
Via delle Americhe 1
I-28100 Novara
schmalz@schmalz.it
www.schmalz.com

Pneumatica negli inchiostri

La pneumatica Pneumax contribuisce alla affidabilità e versatilità dei sistemi di dosaggio inchiostri e vernici prodotti da Inkmaker. Con una collaborazione iniziata nel 2010, il produttore oggi impiega varie soluzioni Pneumax, come pacchi elettrovalvole Enova, regolatori di pressione, distributori e raccorderia pneumatica e regolatori di pressione proporzionali elettronici. Inkmaker progetta e produce macchine industriali che consentono di riprodurre con precisione una certa tonalità di colore nel momento desiderato. Ogni sistema di dosaggio, nelle due gamme prodotte per liquidi, inchiostri e vernici, e per offset con prodotti ad alta viscosità, è disegnato sulle esigenze del cliente, in termini di volumi da trattare e spazio disponibile. Con una forte attività di r&d, e una nuova tecnologia integrata allo studio per introduzione di robot sulle stazioni di dosaggio, Inkmaker sta inoltre realizzando un impianto di dosaggio inchiostri multi-testa e multi-utente, con valvole proporzionali Pneumax, per gestire la pressione pompe, e una rete di PLC Siemens s71500 per gestire priorità e velocità di lavoro delle pompe in relazione all'utente che le impiega.



Pneumatica digitalizzata

Aventics ha portato ad Hannover Messe soluzioni di pneumatica digitalizzata, valvole, cilindri e monitoraggio 4.0 dei sistemi. Le valvole ES05 rappresentano una soluzione intelligente, economica e flessibile, realizzate in materiale plastico e con specifici polimeri per dimezzarne il peso. Il ridotto numero di componenti permette di fornirle sia in versione singola che come batteria pre-assemblata o in kit. In questo caso, le valvole possono essere montate con unico tool, facilitando le operazioni e riducendo gli errori. Aventics ha quindi ampliato l'offerta per industria alimentare e farmaceutica con due serie di cilindri a norma ISO. I cilindri Clean Line CCL-IS e CCL-IC hanno corpi e testate in alluminio anodizzato, realizzati per le altre parti in acciaio inossidabile, sono disponibili in un'ampia varietà di misure e facilmente configurabili online tramite gli Engineering tools dal sito Aventics. SPM - Smart pneumatic monitor è infine una soluzione Industry 4.0 per ricevere informazioni sullo stato del sistema pneumatico, quali valore dello stato di usura, efficienza energetica e per valutare i diversi segnali provenienti dai sensori.

EPLAN

efficient engineering.

**More Speed.
More Automation.
More Schematic.
EPLAN Coginger.**

PROCESS CONSULTING

ENGINEERING SOFTWARE

IMPLEMENTATION

GLOBAL SUPPORT



Follow us on:    

HYDAC

SPECIALE DIAGNOSTICA

NUOVO HMG 4000^{*} il data recorder portatile!!!

EASY VIEW!

100 canali visualizzabili (7' di switch-on)
4 pre-trigger con funzione start&stop
nuova funzione STOP WATCHING

PUSH&PULL CONNECTION

Misura fino 8 milioni di valori con
10 ingressi di cui 8 analogici e 2 in
frequenza e 28 canali CAN BUS

PORTABLE & FLEXIBLE

Uscita usb master che consente di
scaricare i dati rilevati nei più comuni
formati (xls, pdf, etc.) e batteria ricabile
con indicatore visivo di carica.

 **con display TOUCHSCREEN a colori da 5,7 pollici LCD-TFT**

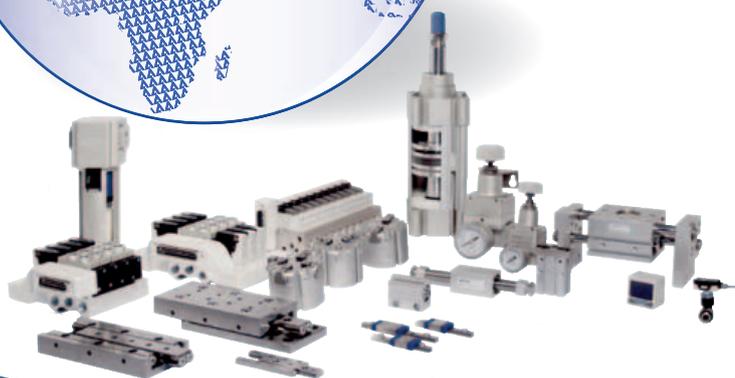
Livellostati due in uno

F.lli Giacomello fonde in un solo prodotto due livellostati della serie Rapid Level, per liquidi aggressivi con fino a

due punti di controllo. Il RL/AT unisce infatti l'RL/A, resistente ai liquidi più aggressivi, e il livellostato RL/T per

alte temperature, in Aisi 316 a uno o due punti di controllo. Il Rapid Level serie AT è quindi adatto laddove servano parti a contatto con il liquido totalmente in Aisi 316, offrendo fino a due punti di controllo distanti fra loro. Al salire e scendere del galleggiante, il magnete nella parte alta dell'asta attiva o disattiva nel corpo uno o due contatti reed, inviando a distanza un segnale elettrico per pilotare dispositivi collegati. La serie AT ha corpo totalmente in Aisi 316, con a richiesta anche la connessione elettrica, presenta ingombri minori rispetto alle versioni precedenti e offre possibilità di tubi di calma per serbatoi in movimento o con agitatori. Può quindi essere impiegato con liquidi sporchi, offrendo punti regolabili in qualsiasi momento da parte dell'utilizzatore, oltre a offrire protezione IP65/IP68 e ad avere la parte elettrica totalmente separata dal liquido nel serbatoio.

**LA QUALITÀ ED IL PREZZO COMPETITIVO?
SONO UNA NOSTRA COSTANTE MA...**



**...IN UN MONDO SEMPRE PIÙ VELOCE...
airTAC TIENE IL PASSO**



THERE IS NO BEST, ONLY BETTER



European Headquarter ATC Italia S.r.l. - Via Manzoni 20 - 20020 Magnago (MI)
Tel: +39 0331 307204 - Fax: +39 0331 307208 - www.airtac.com - atc.it@airtac.com



OMIT

Fluid power handling

ACCUMULATORI

NEW



PROGETTIAMO E COSTRUIAMO ACCUMULATORI PER SODDISFARE OGNI VOSTRA ESIGENZA

SCAMBIATORI DI CALORE

FILTRAZIONE

ACCESSORI

ACCOPPIAMENTI ELASTICI

FLANGE - RACCORDI - BLOCCHI

ACCUMULATORI

OMT S.p.A. Via Lombardia, 14 - 24040 CALVENZANO - (Bergamo) Italy
Tel. +39 0363 860 311 - Fax +39 0363 335 636
www.omtfiltri.com - omt@omtfiltri.com





Le sfide che attendono il Fluid Power

Riconfermato alla guida di Assofluid per il prossimo quadriennio, con Domenico Di Monte abbiamo fatto qualche riflessione sulle sfide e sugli scenari che il settore del Fluid Power dovrà affrontare: dalla formazione delle nuove competenze alla tutela delle informazioni, dall'integrazione delle tecnologie in tema di Industria 4.0 fino al contesto macroeconomico

LUCA ROSSI

Domenico Di Monte è stato riconfermato alla guida di Assofluid. Molteplici sono le iniziative che il neopresidente ha già in mente per un settore che continua la sua crescita, che si riconferma tra i primi a livello mondiale e che si ritaglia un ruolo sempre più importante anche all'interno del comparto manifatturiero italiano. Ha le idee chiare il giovane presidente: "Mai come in questo momento storico abbiamo bisogno di un canocchiale per guardare avanti, non di una lente per vedere il prossimo passo". Con lui abbiamo fatto il punto delle prospettive del Fluid Power, non solo in ambito macroeconomico ma

soprattutto in tema di Industria 4.0, di formazione e sviluppo di nuove competenze, e soprattutto di integrazione di tecnologie.

Presidente Di Monte, è stato riconfermato presidente per il prossimo quadriennio: quali sono le priorità che il consiglio ha in programma per il nuovo mandato?

"Avere l'opportunità di guidare Assofluid anche per i prossimi 4 anni è un grande privilegio e la riconferma con un consenso così ampio è fonte di grande soddisfazione perché indica che il percorso intrapreso è condiviso dagli associati, il cui supporto attivo

è indispensabile per lavorare bene. Come ho detto durante l'assemblea l'obiettivo principale che ci poniamo è trasformare questo fantastico 'gruppo' di aziende che costituiscono Assofluid in una vera e propria 'squadra'. Un gruppo è definito tale per una comunità di intenti o per caratteristiche affini (ad es. una classe scolastica), una squadra è caratterizzata da tre fattori: obiettivi comuni, strategie condivise e ruoli definiti. Per avviare questa trasformazione è necessario che le aziende facciano sistema in modo concreto e con continuità. Questo si tradurrà poi in operatività con una serie di attività

su più fronti, dalla formazione, tema a cui tengo particolarmente e su cui stiamo lavorando molto, al marketing, dal networking alla gestione dei dati di settore. In questi anni abbiamo creato le 'strutture' necessarie per poter lavorare, dai nuovi uffici appena inaugurati insieme ad Assiot, alla piattaforma web per le analisi statistiche, al portale web, sino alla società di servizi AFL Servizi ed agli accordi con riviste di settore, alle fiere e non ultimo le partnership con istituzioni e università, ora bisogna proseguire lavorando sui contenuti. La strada è già tracciata, basti pensare all'attività statistica che nel 2018 vedrà al lavoro sia il gruppo pneumatico che oleoidraulico, al programma 'Assofluid Incontra' che ci vedrà analizzare sempre più settori per capire le esigenze dei clienti rispetto alle nostre tecnologie, o alle partnership con SPS, Hannover Messe e tutte le principali fiere di settore nel mondo, sino alla collaborazione sempre più stretta con Assiot e con le associazioni legate a Federmacchine, di cui facciamo parte".

Il tema di Industria 4.0 è di attualità. Partiamo dalla parte dei finanziamenti previsti nel Piano Nazionale:



Il nuovo Consiglio direttivo

Domenico Di Monte (Camozzi) è stato riconfermato presidente di Assofluid per il quadriennio 2017-2021. La nomina è avvenuta nel corso dell'Assemblea ordinaria dei soci dell'associazione svoltasi il 14 giugno a Modena. Contestualmente è stato eletto anche il nuovo Consiglio direttivo, che risulta così composto: Amadio Bolzani (presidente onorario), Loris Chierici (Walvoil), Angelo Colombo (Elettrotec), Paolo Mambretti (Verzolla), Gabriele Manno (Festo), Paolo Marzocchi (Marzocchi Pompe), Paolo Mastrotrilli (Parker Hannifin Italy), Emanuele Morandi (Pneumax) e Luca Riva (Duplomatic Oleodinamica). Nelle foto: il museo casa Enzo Ferrari che ha ospitato l'assemblea Assofluid e la proclamazione del nuovo Consiglio direttivo.



quali difficoltà incontrano le aziende e a che livello stanno aderendo?

"Credo che il primo problema riscontrato dalle aziende riguardasse la 'chiarezza' per poter usufruire delle agevolazioni previste dal bando. Di fatto sebbene per declinare la definizione italiana di Industria 4.0 si sia parlato da subito dell'interconnessione come principale driver, le specifiche sono arrivate con un po'

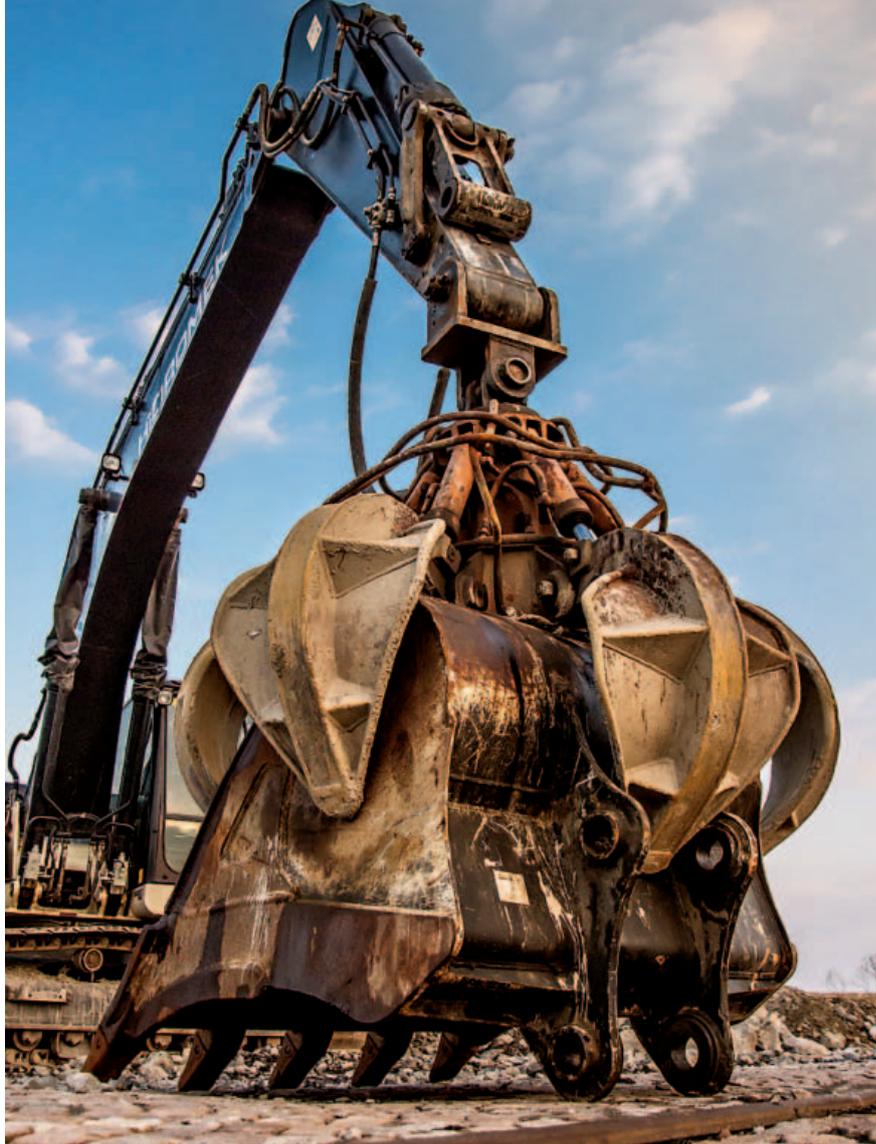
di ritardo e questo ha rallentato in generale i progetti di rinnovamento del parco macchine e di conseguenza gli ordini di componenti e sistemi. Detto questo la manovra ha avuto un effetto positivo, tuttavia sono convinto che negli ultimi 18 mesi la diffusione di una consapevolezza rispetto al cambiamento in atto e alle prerogative dell'Industria 4.0 siano stati il vero motore che ha portato ad un aumento degli investimenti. Voglio credere che il rinnovamento del parco macchine e l'introduzione delle tecnologie abilitanti siano soprattutto una conseguenza della presa di coscienza degli imprenditori sull'opportunità di aumentare il proprio volume di business grazie a queste opportunità. È chiaro che se le agevolazioni dovessero diventare strutturali, questo aiuterebbe gli imprenditori nella pianificazione strategica di medio/lungo periodo. Mai come in questo momento storico abbiamo bisogno di un cannocchiale per guardare avanti, non di una lente per vedere il prossimo passo".

SCENARI

Industria 4.0 è anche integrazione di tecnologie abilitanti. Il settore a che punto è?

“Mi piace definire le nostre soluzioni come ‘gli elementi che abilitano le tecnologie abilitanti’. Con questo voglio dire che per poter realizzare una macchina in ottica 4.0, in grado di trasmettere ed elaborare dati e di interfacciarsi con scenari complessi, è necessario che i componenti ed i sistemi inglobati in essa siano a loro volta predisposti per poter lavorare in quel modo. Questa evoluzione dei prodotti legati alla pneumatica e all’oleoidraulica ha portato all’integrazione di componenti meccatronici, di software ed elementi informatici. Di fatto i nostri prodotti sono diventati più intelligenti, dotati di sensoristica e diagnostica integrata, in grado di comunicare utilizzando tecnologie wi-fi, bluetooth o magari Rfid per trasmettere dati e informazioni in tempo reale con i più svariati protocolli di comunicazione. Il cambiamento più importante tuttavia riguarda la necessità di nuove competenze e di una revisione del modello di business che comporta un’evoluzione dei servizi offerti, fino a ieri considerati un complemento al prodotto ma che oggi costituiscono spesso il vero fattore distintivo in ambito competitivo, basti pensare alla manutenzione predittiva o alla riconfigurabilità dei sistemi. Le nostre aziende sono indubbiamente all’avanguardia in questo, grazie soprattutto alla flessibilità e alla capacità di leggere i cambiamenti di mercato che da sempre le caratterizza. Come ha sottolineato recentemente il presidente Boccia parlando di aziende italiane e Industria 4.0, gli esempi virtuosi non mancano, occorre conoscerli meglio e moltiplicarli”.

La condivisione delle informazioni è un altro tema sensibile. Nel maggio prossimo i Paesi dovranno anche recepire la normativa europea in tema. Come si stanno preparando



le aziende e quali difficoltà lei vede nel futuro?

“Una delle caratteristiche principali dell’Industria 4.0 è sicuramente l’elaborazione, la gestione e la condivisione di dati che possono anche risultare ‘sensibili’ ai fini aziendali. Pertanto dovrà essere posta massima attenzione a questo aspetto, anche in considerazione dell’entrata in vigore, dal 25 maggio 2018, del nuovo Regolamento (UE) 2016/679, che pone la necessità di nuovi aggiornamenti e implementazioni per la gestione dei dati ai fini della ‘privacy’. Le aziende dovranno necessariamente confrontarsi con questa tematica e adottare gli opportuni accorgimenti al fine di soddisfare tutti i requisiti richiesti dalla normativa, ma soprattutto, e in primis, per tutelare il patrimonio ‘informativo’ aziendale. Su questo tema anche le associazioni possono essere un importante canale di comunicazione/for-

mazione per favorire la diffusione di una cultura del ‘dato’ visto come uno degli asset intangibili più importanti dell’azienda che quindi va custodito e protetto come di fatto facciamo con gli asset tangibili. Anche in questo caso la difficoltà più grande è legata alla cultura più che alla tecnologia”.

Altro tema cruciale per il futuro è la formazione, la stretta collaborazione tra imprese e università. Le imprese del settore come si stanno muovendo e Assofluid cosa sta facendo?

“L’obiettivo di Assofluid è diffondere il più possibile la formazione sulle tecnologie che rappresentiamo e farlo in modo strutturale. Per far questo è necessario che l’associazione faccia per quanto possibile da tramite tra istituzioni e mondo industriale. In questo senso vanno ad esempio l’accordo che stiamo definendo con il Miur per promuovere ulteriormente i nostri corsi Cetop sulla

pneumatica e oleoidraulica, le attività di studio sull'utilizzo delle nostre tecnologie in diversi settori industriali, realizzati in collaborazione con il prof. Grusso del Politecnico di Milano e le partnership con i principali atenei italiani per promuovere tesi e supportare master. Prima dell'inizio del 2018 presenteremo un programma di corsi che realizzeremo in collaborazione con dei partner esterni e che avranno la peculiarità di trattare tematiche trasversali rispetto al mondo industriale ma calate sul settore del fluid power, a partire dall'implementazione delle tecnologie 4.0 che devono entrare nel DNA di tutti gli operatori del settore. L'industria si sta evolvendo e questa evoluzione deve in parallelo riguardare anche il mondo della scuola, il disegno di una 'scuola digitale' deve comprendere tutto il percorso formativo delle nuove generazioni e deve consentire la riqualificazione di chi è già nel mondo del lavoro. È evidente che questo processo coinvolge molti attori, in primis il Governo, per mettere mano in modo organico al disegno competitivo del Paese, quindi l'Università, che in molti casi dovrebbe adeguare modalità operative e tempi di risposta a quelli del mondo industriale, ma anche le aziende la cui cultura è determinata dal modello di leadership degli imprenditori che devono capire l'importanza di valorizzare persone e competenze".

Un dato che interessante dei dati

di chiusura 2016 è anche l'aumento della domanda interna per oltre tre punti percentuali, meglio di quanto fatto dalle esportazioni. Come giudica questo dato?

"Il risultato positivo registrato per il mercato interno deriva da un aumento della domanda di macchinari destinati al comparto industriale nazionale, in buona misura a seguito delle agevolazioni fiscali messe in campo dal governo negli ultimi anni, a partire dalla Sabatini-ter al super-ammortamento del 140% fino all'iper-ammortamento al 250% per l'acquisto di macchinari in ottica 4.0. A ben vedere direi che tale fenomeno lascia spazio ad un ulteriore margine di incremento del mercato interno nel suo complesso nel corso dell'anno, ripercuotendosi positivamente su tutti gli attori della filiera industriale, le aziende produttrici di macchinari da una parte e i produttori di componenti e sistemi dall'altra. Da non sottovalutare i risultati complessivi del comparto in termini di produzione, pari a 3 miliardi di euro con una crescita del 2,5% , di cui 1,9 miliardi di export a fronte di 867 di import, con una bilancia commerciale positiva per oltre un miliardo di euro. Un dato che fa bene al Paese prima che al settore. Ovviamente, per supportare il trend di crescita sarebbe opportuno che le misure fiscali in vigore diventassero strutturali per e-

vitare fenomeni di rimbalzo negativo non appena le agevolazioni avranno termine".

Per concludere, come vede questo 2017 da un punto di vista di scenari di mercato e su quali temi il Fluid Power dovrà focalizzarsi?

"L'andamento attuale del 2017 lascia intravedere segnali incoraggianti per i due comparti, con probabili incrementi sia per la pneumatica che per l'oleoidraulica, che porterebbero l'intero settore a confermare il trend positivo del 2016. Sono sempre del parere che il mercato attuale, altamente tecnologico, obblighi tutti i settori industriali, potenza fluida compresa, ad evolvere sia dal punto di vista dell'offerta di prodotti e servizi, sia per quanto riguarda l'organizzazione dei processi e delle attività interne. È indispensabile sviluppare soluzioni integrate in grado di consentire una maggiore rapidità e affidabilità nel controllo, anche da 'remoto' garantendo sempre la massima flessibilità, evolvendo il proprio ruolo da produttore di componenti a fornitore di soluzioni complete e customizzate. Vi sono poi altri aspetti legati al modo con cui vengono realizzati i prodotti ed a specifici processi o servizi disponibili grazie alle nuove tecnologie, dall'additive manufacturing che rende più semplice, veloce e flessibile la produzione customizzata e riduce i tempi di sviluppo prodotto, alla robotica collaborativa o ai cosiddetti self-learning robot, che sono ormai parte integrante di numerose produzioni, per arrivare sino ai sistemi cognitivi e più in generale la digitalizzazione dei processi produttivi. Ritengo comunque che le aziende italiane della potenza fluida siano in grado di rispondere a queste nuove, inevitabili, sfide imposte dal mercato globale, e che tutto ciò fungerà da stimolo per ulteriori sviluppi tecnologici su prodotti e processi".

 @lurossi_71





Valvole italiane da 60 anni



Compie 60 anni Fratelli Tognella, fedele a un Made in Italy totale che ne ha decretato il successo nel mondo. L'azienda oggi guarda al futuro con investimenti nel raddoppio degli spazi della sede di Somma Lombardo e nell'offerta, arricchita da una gamma più ampia di pressostati. Ce ne parla Gianfranco Cattoretti, direttore commerciale Fratelli Tognella

LUCA ROSSI

L'anniversario dei 60 anni di Fratelli Tognella, che cade a settembre 2017, trova l'azienda nel pieno di importanti investimenti con l'aggiunta di tre capannoni nella sede di Somma Lombardo, che ne raddoppiano quasi la superficie utile. Nuovi macchinari sono in arrivo, per mantenere l'azienda al passo dell'evoluzione tecnologica 4.0 e, grazie a un ampliamento di gamma prodotto in corso, Fratelli Tognella si appresta ad arricchire la propria offerta di valvole e pressostati, unitamente a elettrovalvole e scambiatori di calore, frutto delle sinergie con le altre realtà del Gruppo e con altre aziende legate ad esso da una storica collaborazione. Da 60 anni resta invariata la scelta di perseguire un Made in Italy totale, non solo per quanto riguarda la produzione ma persino le materie prime e i sub-fornitori, tutti rigorosamente italiani. Una scelta coraggiosa, ma che ha sancito e continua a decretare il suc-



Gianfranco Cattoretti è il direttore commerciale della Fratelli Tognella.

I primi 60 anni di Fratelli Tognella



Vittorino e Dorino Tognella fondano nel 1957 la Fratelli Tognella Sdf, piccola realtà di subfornitura per aziende afferenti soprattutto al settore pneumatico. Mettendo a frutto esperienza e competenza in sofisticate soluzioni meccaniche, accumulate in anni di lavoro presso una realtà locale in ambito aeronautico, i due fratelli cominciano presto a produrre prodotti propri, dapprima componenti pneumatici, quindi anche oleodinamici. A 15 anni dalla nascita si rivela vincente la scelta di concentrarsi sull'oleodinamica, corroborata dal successo sui mercati, grazie anche alla decisione di proporre prodotti di qualità, lavorando con rigore e precisione e reinvestendo tutti gli utili nell'impresa. Negli anni '80 l'azienda si affaccia sui mercati internazionali, e a inizio anni '90 fa il suo ingresso in azienda la seconda generazione. Al contempo, Fratelli Tognella si trasferisce nella sede odierna di Somma Lombardo, introducendo nuovi macchinari e automazione, sistemi di montaggio e controlli all'avanguardia. Per differenziare l'offerta, e proporre ai clienti un più ampio portafoglio di prodotti e servizi, la società decide quindi di costituirsi come un team di imprese. Grazie alle sinergie con National System, Special Service Seprio e Lametars, la gamma attuale di prodotti offerta abbraccia valvole e pressostati, elettrovalvole e scambiatori di calore, dalla collaborazione con Sesino, con una produzione all'insegna di un Made in Italy totale. Fratelli Tognella oggi impiega 70 dipendenti, e vende i propri prodotti in 35 Paesi nel mondo, con una quota di export del 60% e servendo in modo trasversale tutti i possibili settori di utilizzo. Nelle foto: il primo catalogo generale datato 1966 e il vecchio logo di Fratelli Tognella.



cesso dell'azienda in tutto il mondo, grazie a elevata qualità e affidabilità del prodotto e alla capacità di garantire la flessibilità necessaria per rispondere alle richieste dei clienti anche con soluzioni personalizzate.

Fedeli al Made in Italy

La scelta di fare tutto in Italia, producendo con materie prime, materie sussidiarie, semilavorati e sub-fornitori esclusivamente italiani, è una vera e propria filosofia aziendale in Fratelli Tognella. Una decisione consapevole, ponderata, e coraggiosa, ma che è alla base del successo del prodotto Tognella nel mondo, e alla quale l'azienda resta fermamente e naturalmente fedele, senza deroghe nemmeno negli anni della crisi. "Siamo consapevoli che questa decisione costa dei sacrifici - esordisce Gianfranco Cattoretti,

direttore commerciale della Fratelli Tognella -, ma siamo un'azienda italiana, e cerchiamo di collaborare con altre aziende italiane per sostenere l'industria del nostro Paese. E da che io abbia memoria, e sono in azienda da 47 anni, in Tognella è sempre stato così. Questo ci ha permesso di garantire quella qualità del prodotto e dei materiali per cui l'Italia, con le sue metodologie e la qualità delle sue risorse, ad oggi secondo noi non ha eguali nel mondo". Discorso che vale per le tre principali tipologie di materiali che l'azienda impiega nella produzione delle proprie valvole, ovvero acciaio al carbonio, ottone e acciaio inossidabile, che provengono da fornitori italiani in modo totalmente certificabile e verificabile. Allo stesso tempo, l'azienda pone una grande attenzione alla cura dell'e-

SCENARI

stetica e dell'ergonomia dei propri prodotti, fattore che conferisce un ulteriore stile italiano impareggiabile e molto apprezzato sui mercati. "Certo, è una scelta che comporta costi maggiori - prosegue Cattoretti -, perché costa di più far lavorare dei subfornitori italiani, così come sappiamo bene che acquistando in altri Paesi le materie prime potremmo pagarle anche il 20-30% in meno. Ma la scelta del Made in Italy senza compromessi ci dà quella qualità che per noi è impagabile. Vero è che all'estero considerano il nostro un prodotto mediamente più caro, e in Germania ci chiamano la 'Mercedes delle valvole': ma questo per noi è un vanto, perché i clienti sanno che con il nostro prodotto non avranno mai problemi. E il fatto che il nostro più grande concorrente sia anche il nostro miglior cliente dice qualcosa in proposito".

Sinergia di competenze aziendali

Il Gruppo Tognella oggi è composto dalla capogruppo Fratelli Tognella e da Special Service Seprio, azienda che produce componenti speciali ed è stata conglobata nella Fratelli Tognella come reparto R&D per i prodotti dell'azienda. Vi sono quindi National System, che sviluppa prodotti afferenti all'elettronica, tra cui elettrovalvole e altri sistemi applicabili ai prodotti Tognella, e Lametars, subfornitore dei componenti plastici e metallici impiegati nelle valvole dell'azienda. Continua quindi la collaborazione con Sesino per gli scambiatori di calore, anche in seguito all'uscita del produttore dal Gruppo dopo che la proprietà ha espresso la volontà di riacquistare le quote societarie in passato acquisite dal Gruppo Tognella. "A maggio 2017 a livello di Gruppo abbiamo registrato un +10% sul 2016 - dice Cattoretti -, grazie anche all'ingresso di nuovi clienti in Europa e a livello extra-



Il catalogo dei prodotti in Inox, il pressostato FT Q30 e alcune tipologie di pressostati.

europeo. L'andamento è buono in generale in tutti i mercati globali, con la Germania tornata a crescere e i contatti ripresi con la Russia, dopo le difficoltà che hanno avuto e che ancora stanno avendo. Anche la Cina è tornata a crescere, dopo la forte riduzione del 30-40% del 2015. Stiamo quindi andando bene anche in Italia, dove registriamo una crescita del 6-7%. Siamo reduci da due anni di importanti investimenti nella sede di Somma Lombardo, per l'acquisto di tre nuovi capannoni adiacenti, la cui aggiunta ha quasi raddoppiato la nostra superficie, con circa 2.500 mq di nuovi spazi". Uno dei tre capannoni è stato unito in corpo unico alla vicina area di produzione, e vi è stato trasferito il reparto di assemblaggio valvole, sia automatico che manuale. Ciò ha creato spazi più consoni per lavorare e per accogliere tre nuovi macchinari in chiave 4.0 in arrivo, grazie a un investimento che ha colto le opportunità offerte dall'iperammortamento. In parallelo sono previste nuove assunzioni di operai specializzati da inserire in

produzione. Nel secondo capannone è stata trasferita la Special Service Seprio, azienda situata in precedenza a 1 km di distanza e portata adesso a una vicinanza strategica, rappresentando il reparto R&D di Fratelli Tognella. Infine, il terzo capannone ospita in parte la National System e in parte il team sportivo di motocross della Fratelli Tognella, diventato da quest'anno team ufficiale Yamaha per il campionato europeo.

Ampliata la gamma pressostati

Con la propria offerta di valvole, Fratelli Tognella riesce oggi a inserirsi in maniera molto trasversale in tutti i possibili settori di utilizzo, andando da industria e agricoltura al mobile, dalla farmaceutica alla chimica, a macchine per materie plastiche, movimento terra e macchine utensili. Un'importante novità cui l'azienda sta lavorando è quindi l'ampliamento della gamma di pressostati, prodotto già in parte presente a catalogo ma che nei prossimi mesi vedrà l'ingresso di tipologie completamente nuove



di componenti per oleodinamica e pneumatica. "La scelta di allargare la nostra offerta ai pressostati - spiega Cattoretti - è stata dettata in ori-

gine dalla volontà di cogliere nuove opportunità di vendita: differenziare l'offerta oggi è infatti una scelta quasi forzata, in quanto è molto difficile stare sul mercato offrendo un mono-prodotto, anche perché aziende molto più grandi di noi hanno gamme di prodotto che sono dieci volte la nostra. Inoltre, fungere da unico interlocutore capace di offrire un mini-pacchetto di componenti è un fattore molto apprezzato sia da distributori e rete vendita, con cui si innescano interessanti sinergie, sia dagli OEM, altro fondamentale interlocutore cui ci rivolgiamo. Sulla scia quindi del riscontro positivo che già abbiamo avuto dai clienti relativamente a questi componenti, e in risposta a esplicite richieste da parte loro, abbiamo deciso di ampliare ulteriormente la gamma di pressostati nella nostra offerta. Sempre garantendo gli stessi livelli di elevata qualità, affidabilità e servizio a un prezzo competitivo

che contraddistinguono le nostre valvole sul mercato, e per cui siamo conosciuti e apprezzati dai nostri clienti". Altro punto di forza di Fratelli Tognella sono infatti la flessibilità e la capacità di customizzazione che l'azienda offre, in virtù anche del proprio reparto di ricerca e sviluppo, rappresentato da Special Service Seprio, unitamente alle competenze nell'elettronica portate da National System, e che consentono al Gruppo di offrire ai clienti soluzioni e componenti studiati per risolvere specifici problemi. Una flessibilità e un insieme strategico di competenze a servizio del cliente che è alla base anche dell'ampliamento della gamma di pressostati, che rappresenta la tappa di un processo che porterà in futuro all'aggiunta di nuovi prodotti vicini al mondo delle valvole, per rafforzare e allargare ulteriormente la presenza di Fratelli Tognella nei mercati di tutto il mondo.

 @lurossi_71

We help move
man's **most**
marvellous
machines



Apri. Fai fluire. Pulisci. Regola. Controlla. Indica.

Scoprite Excelon® Plus: l'ultima generazione di Preparazione dell'Aria, che offre performance straordinarie. Progettata prima di tutto per la sicurezza, con una tecnologia a prova di manomissione ed una chiusura doppia della tazza. Costruzione di qualità, robustezza, un peso ridotto del 35% ed ingombro ridotto del 20%. Il tutto fa di Excelon® Plus un prodotto più sicuro, dotato di un servizio più semplice e veloce ed in grado di far muovere le vostre macchine in modo più sicuro ed efficiente.

Provate a immaginare che cos'altro potremmo fare per voi.

Visitare il sito: www.mostmarvellousmachines.com/it

Engineering
GREAT Solutions



SCENARI

Aventics focalizza l'offerta su settori strategici per sostenere i mega trend sociali individuati a livello globale. Investimenti in prodotto e potenziamento della filiale italiana Italia accompagnano la strategia, differenziando la proposta di soluzioni anche con un approccio multipoint per end-user e OEM. Ce ne parla Sergio Caligara, vice-president sales Europe di Aventics

LUCA ROSSI

Pneumatica Aventics: semplice e multipoint

La fase di sviluppo e crescita che Aventics sta vivendo, testimoniata dai numeri, è favorita da una specifica strategia fondata sull'ampliamento della gamma d'offerta e sull'approccio al mercato. Seguendo il piano strategico, definito successivamente allo spin-off da Bosch Rexroth avvenuto nel 2013,

l'azienda ha infatti individuato alcuni mega trend sociali destinati a fare da driver nel futuro mercato globale: invecchiamento della popolazione, tasso di urbanizzazione crescente, domanda in aumento di trasporti, scarsità delle risorse e sviluppo dei Paesi emergenti. Partendo da questi, Aventics ha

quindi individuato alcuni settori su cui concentrare lo sviluppo della propria proposta, ossia i comparti del food & beverage, di life science e trasporti, di gomma e rotaia, traducendoli in un'offerta concreta di prodotti e soluzioni per automazione industriale e tecnologia pneumatica adatti alle particolari

PNEUMATICS IT'S THAT EASY

Competence in all Industries

The best for your business: Choose AVENTICS for fast, easy, reliable results. Thanks to our expertise and service, we can continually provide you with tailored solutions and products for industrial pneumatics – just in time. Benefit from our extensive know-how in special applications and our industry expertise.

ENERGY

1872: H Controlair® Proportional Valve
1952: D Pilotair® Valve
1990: Development of the "Tinger" control system
2000: Development of the wiper for drilling rig control

INDUSTRIAL AUTOMATION

1978: First polymer valves – 740 series
1990: First valve system with direct fieldbus connection – CD07 for ET100
2005: Complete handling system – Easy-2-Combine

FOOD & BEVERAGE

2004: First hygienic designed valve system CL03 with excellent protection class IP69K
2009: First EHEDG pneumatic component member
2010: Official EHEDG certification of valve system CL03

LIFE SCIENCES

1994: First stationary oxygen concentrator valve assembly
2008: First dialysis control valve system
2010: Pneumatic "Shock Wave" therapy device control system developed

COMMERCIAL VEHICLES

1982: Valves for manual transmission
2000: Electropneumatic pressure control for engine control
2005: Clutch valve units for automatic transmission

TRUCK ENGINE TECHNOLOGY

Automatic control for engine propulsion ballast tank capable control for truck control

TECHNOLOGY

Automation freight-car and cylinders, USA. Control for parallel machinery, Korea. Electronic suspension systems for Thamesia. D train door actuator. Pneumatic exhaust valve, C

AVENTICS

esigenze dei costruttori di macchine che li servono. "Il range dei prodotti è adatto a soddisfare ogni target di end-user, dalle macchine più semplici a quelle con contenuto tecnologico più avanzato, abbracciando anche i requisiti di Industry 4.0, con un crescente impegno nello sviluppo di soluzioni in collaborazione con i clienti", annuncia Sergio Caligara, vice-president sales Europe di Aventics. L'azienda sta quindi investendo per potenziare la filiale italiana, anche con l'assunzione di nuovi collaboratori, e prepara un upgrade della propria piattaforma di vendita online, per differenziare anche le modalità di approccio al mercato e offrire prodotti e servizi con sempre maggiore facilità d'uso.

Prodotti per settori strategici

Food & beverage, life science, settore truck, con applicazioni montate a bordo di veicoli commerciali, e railway: sono questi i settori focus su cui Aventics ha focalizzato la propria proposta, nel mondo ma anche in Italia, trovandosi al momento in una fase di implementazione degli investimenti fatti negli ultimi anni sulla scorta di questa strategia. Per accontentare

ogni esigenza di OEM e costruttori di macchine che operano nei settori focus, l'azienda dispone oggi di una gamma completa di prodotti declinata a seconda del posizionamento, del tasso di esportazione e dei mercati finali di destinazione delle singole macchine. La proposta commerciale include quindi prodotti più basic e competitivi dal punto di vista del prezzo, come il pacco valvole ES05 lanciato nel 2016, valvole tradizionali a montaggio singolo o in batteria multipolari che si collocano in una fascia di contenuto tecnologico medio bassa, fino a prodotti a più elevata tecnologia per macchine di livello superiore, destinate a mercati che già parlano Industry 4.0, con servizi di diagnostica e manutenzione predittiva. "Aventics sta molto investendo sullo sviluppo di prodotti pensati per i mercati individuati come strategici per la crescita aziendale futura - spiega Sergio Caligara -. La nostra proposta di gamma include ad esempio valvole e cilindri specifici per il fluid, prodotti realizzati in materiali come l'acciaio inox atti a garantire un profilo igienico nelle applicazioni, o ancora prodotti mirati al settore truck, come

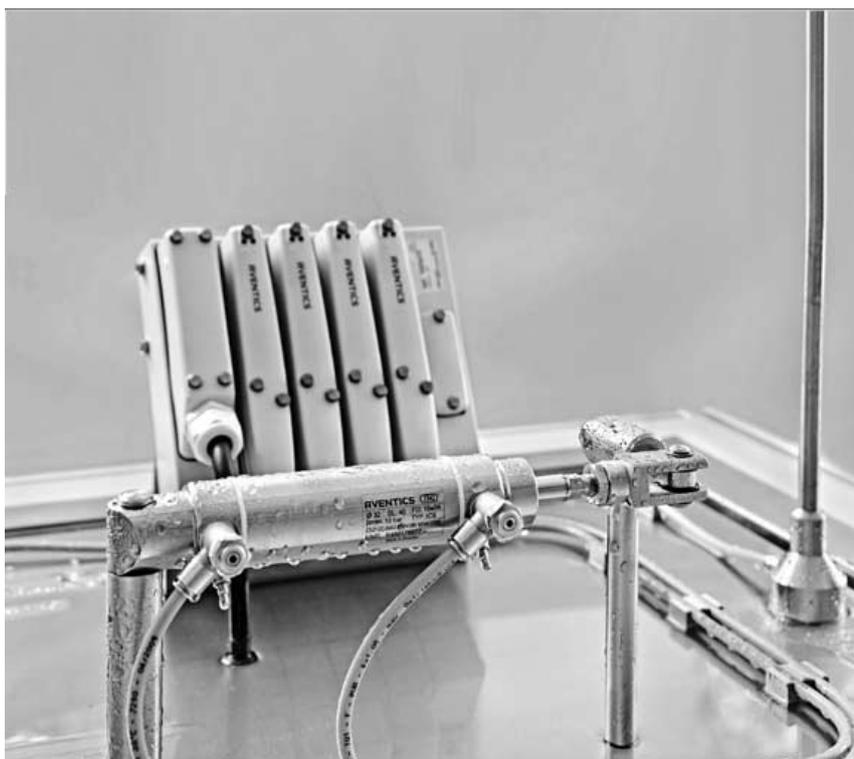
le valvole a scarico rapido destinate a essere montate a bordo dei veicoli". A fianco dei settori industriali focus, Aventics sta quindi proponendo con grande enfasi il suo concetto di Industry 4.0, con nuove linee di prodotto che rispondono ad alcuni trend che si delineano in questo mercato, ovvero safety, sicurezza ed energy saving. "Si tratta in questo caso di soluzioni molto importanti per il mercato europeo, e per l'Italia, la cui industria presenta elevati tassi di esportazione e abbraccia velocemente le nuove tecnologie - continua il vice-president sales Europe di Aventics - come dimostrato dal grande interesse suscitato dalle piattaforme safety e Industry 4.0 che abbiamo portato alla SPS di Parma di quest'anno".

Soluzioni di pneumatica a network

Un trend in forte crescita per Aventics è quindi lo sviluppo di soluzioni customizzate in collaborazione con i clienti: "La value proposition di Aventics prevede un approccio tecnico alla macchina - spiega Caligara -, per offrire al cliente non solo un prodotto a catalogo ma arrivare a proporre una soluzione customizzata, un pannello di controllo pneumatico. Siamo in grado di proporre un assemblaggio di prodotti studiato ad hoc per svolgere determinati lavori in applicazioni specifiche, fino a sviluppare nuovi prodotti in co-engineering con i clienti. Il nostro obiettivo è instaurare un rapporto di collaborazione a lungo termine con gli OEM, che evolve nella fidelizzazione del cliente e cresce macchina dopo macchina, soluzione dopo soluzione". Sono infatti sempre di più i clienti che chiedono di organizzare eventi tecnici nei quali si incontrano con gli ingegneri di Aventics Italia insieme ai colleghi della casa madre, per discutere insieme una particolare macchina, analizzando una stessa tematica sotto il profilo della pneumatica ma anche della mecatronica e dell'elettronica. "Grazie a questa collaborazione multidiscipli-



La sede centrale di Aventics a Laatzen (Hannover).



Un'applicazione concreta della serie di valvole ES05 Aventics in un contesto packaging. Un'applicazione food&beverage dei cilindri ICS Aventics.

nare la macchina diventa sempre più complessa e sofisticata - continua Caligara -. Di fatto in Aventics siamo un gruppo di 2.000 persone che lavora esclusivamente sulla pneumatica, e il nostro ufficio tecnico nella sede di Cernusco sul Naviglio è ogni giorno costantemente in contatto con l'engineering che abbiamo ad Hannover e negli stabilimenti del Gruppo. Lavorare in questo modo allo sviluppo di una soluzione customizzata abilita uno scambio di competenze tra noi e il cliente, ma anche di conoscenza tra i diversi uffici tecnici Aventics, che in Europa sono tutti collegati tra loro. Lo scambio di best practice tra tutti i singoli uffici tecnici consente di portare altrove i benefici di un'applicazione fatta nei singoli Paesi, e penso che un'azienda globale oggi debba lavorare così: occorre passare dal concetto di filiale isolata che lavora nel suo mercato a quello di filiale che su quel mercato lavora, parlando la sua lingua e comprendendolo al meglio, ma che è allo stesso tempo interconnessa in un network sempre più globale e al

cui interno condivide l'esperienza che alimenta quotidianamente”.

Differenziazione multipoint

A beneficiare di un bagaglio di conoscenza costruita a livello globale e del supporto dell'ufficio tecnico di Cernusco sul Naviglio è quindi anche il personale di vendita che incontra sul campo i clienti, e che in Aventics è composto di persone a loro volta dotate di un alto livello di competenza tecnica sulla tecnologia fluidica e sulla pneumatica in generale. “La nostra organizzazione in Italia è un gruppo di engineering, di vendita e di marketing che ogni giorno macina esperienza trattando esclusivamente di pneumatica - conclude Caligara -. Oltre che nel prodotto, stiamo investendo nel team, con il potenziamento della sede italiana e l'inserimento di nuovo personale, e nel marketing. L'obiettivo del nostro approccio al mercato è rendere la vita facile al nostro cliente, non solo sviluppando e proponendo soluzioni ai suoi problemi, ma anche agevo-

landolo nell'utilizzo dell'oggetto così come nell'acquisto”. In tale direzione va quindi l'upgrade in corso della piattaforma di vendita online di Aventics, già implementata e attiva a livello globale con numeri importanti e in crescita, anche in Italia, Paese tra i primi in cui è entrata in funzione. L'aggiornamento della piattaforma di e-shopping, rivolta soprattutto agli end user e al mercato del service, includerà nuovi servizi e nuovi tool, una maggiore quantità di informazioni immediatamente disponibili per il cliente e un nuovo approccio al pagamento in linea. Sempre nell'ottica di semplificare la vita ai clienti, lo sviluppo online dell'ufficio acquisti è per Aventics un naturale elemento di differenziazione della proposta al mercato, che passa non solo dal prodotto ma anche dall'offrire molteplici forme di contatto e servizi che siano anche semplici da usare, per garantire rapida disponibilità di ricambi e prodotti agli utilizzatori, ovunque siano al lavoro le loro macchine.

 @lurossi_71



ADVANCED
PNEUMATIC
INDUSTRIES



30
ANNIVERSARY
1987 | 2017

Certified company UNI EN ISO 9001 : 2008. A.P.I. is a Trade mark registered or used by A.P.I. S.r.l.



30
YEARS OF
**PNEUMATIC
SOLUTIONS**
ALL OVER THE WORLD

PTC
MDA
ASIA

Dal **31 Ottobre al 3 Novembre**
vi aspettiamo alla fiera
Power Transmission and Control
di Shanghai, **Pad. E6 Stand C3-2**

PRODOTTI IDEALI PER L'AUTOMAZIONE



Scopri la nostra vasta gamma su api-pneumatic.com

A.P.I. S.r.l.

Via Cornaggia, 107 - 22076 Mozzate (CO) Italy
Tel. +39 0331.82.35.11 - Fax +39 0331.82.34.80
info@api-pneumatic.com





Ceramica d'autore

Una delle aziende più significative dell'area modenese è il Gruppo Siti B&T, di cui fa parte Ancora dal 2015, specializzata nella progettazione e costruzione di sistemi per la produzione e lavorazione della ceramica. L'automazione pneumatica dei sistemi è affidata ad AirTac

GABRIELE PELOSO

Fin dagli anni 90, la parte vitale del nostro sistema produttivo sono i distretti industriali. Sassuolo con le imprese della ceramica è riconosciuto come un distretto ad alta specificità. Gli anni di crisi e recessione, a partire dal 2008, hanno colpito duramente questo comparto, ma grazie al dinamismo imprenditoriale, aggregazione di imprese omogenee e alla capacità di lavorare in rete, il settore sembra essere rinato. I costruttori di macchine e attrezzature per ceramica hanno chiuso un 2016 positivo. A fine settembre 2016, l'indagine congiunturale realizzata del Centro Studi di Acimac (Associazione Costruttori Italiani di Macchine e Attrezzature per Ceramica) fotografava una crescita del +35,5% sullo stesso trimestre dell'anno precedente, a cui ne è seguita una del 21,8% nel quarto

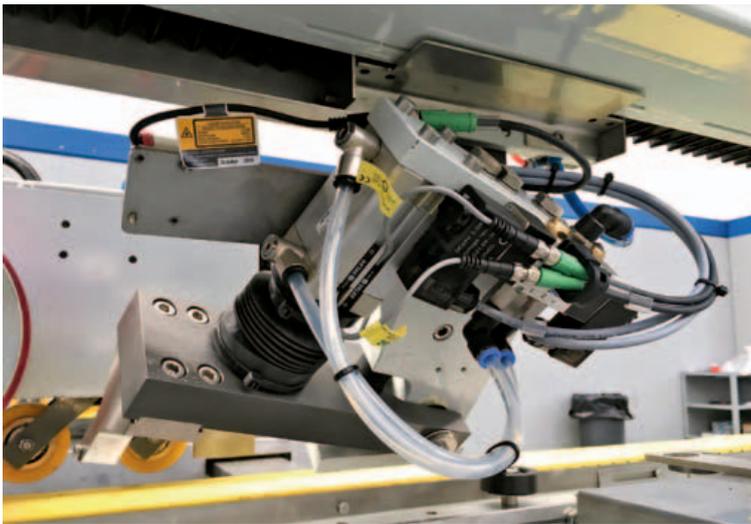
trimestre 2016. I primi tre mesi dell'anno in corso hanno poi fatto registrare un exploit record, con il fatturato generato in Italia in crescita del +60,6%, rispetto ai primi tre mesi del 2016.

Gli ottimi risultati registrati sul mercato domestico hanno trainato l'andamento complessivo del trimestre, che si è chiuso con un incremento del +13,3%. L'export, che rappresenta l'80% delle vendite totali, è risultato invece stabile, dopo una crescita tendenziale del +48% negli ultimi tre mesi del 2016. Una delle aziende più significative dell'area modenese è il Gruppo Siti B&T quotato alla Borsa di Milano segmento MTA, di cui fa parte Ancora dal 2015, specializzata nella progettazione e costruzione di sistemi per la produzione e lavorazione della ceramica. Le macchine eseguono

principalmente lavorazioni di finitura e bordatura dei prodotti. Per conoscere meglio l'azienda, e le sue strategie future, abbiamo incontrato Alessandro Minghetti, operation manager.

Capacità innovativa

Ancora, fondata nel 1969, si occupa della progettazione, produzione e commercializzazione delle macchine e degli impianti per la lavorazione delle piastrelle ceramiche. Le tecnologie di Ancora per la levigatura, lappatura, taglio, rettifica e trattamenti protettivi del prodotto ceramico sono presenti oggi in 40 Paesi nel mondo, con oltre 800 linee installate, per un giro d'affari di circa 23 milioni di euro. Nell'ultimo triennio, l'azienda sassolese ha investito in ricerca & sviluppo oltre 5 milioni di euro, conseguendo diversi brevetti



Alcuni componenti AirTac installati sui sistemi per la lavorazione della ceramica.

nazionali e internazionali. “Attualmente l’azienda occupa circa 70 dipendenti - esordisce Minghetti -, inoltre si avvale di numerosi contoterzisti. Nel 2016 l’azienda ha fatturato circa 25,7 milioni di euro con una crescita del 25% rispetto all’anno precedente. Devo sottolineare che negli ultimi due anni sono cresciute anche le quote di mercato. Le previsioni del giro d’affari nel 2017 sono intorno ai 30 milioni di euro”. Le macchine Ancora sono esportate nei principali Paesi industrializzati: USA, Europa, Russia, e Sud America. Il valore dell’export supera il 70% del fatturato. Questi numeri sono anche il risultato della sinergia con il Gruppo di appartenenza come per

esempio: l’assetto commerciale e le sedi nel mondo, che hanno facilitato la penetrazione dei prodotti Ancora nei mercati. Ma non è tutto. L’aspetto innovativo dei prodotti dell’azienda sassolese e un Made in Italy, che ha un valore importante nel mondo, ha permesso ad Ancora di proporre soluzioni moderne in funzione delle esigenze attuali e future degli utilizzatori.

Ecco allora le proposte di Ancora che si concentra sulla tecnologia dry. I sistemi dell’azienda sassolese operano a secco. Per la finitura della ceramica non viene utilizzato un solo goccio d’acqua. Il risparmio energetico e la tutela ambientale è ai massimi livelli.

In passato venivano utilizzati migliaia di litri d’acqua per lavorare le piastrelle. Inoltre, questa tecnologia ha permesso di lavorare formati ceramici di grandi dimensioni, incidendo sulla realizzazione degli impianti del processo produttivo e il design stesso della piastrella. “Il mercato ha premiato la tecnologia dry - prosegue Minghetti -. L’impulso al fatturato è stato notevole. L’affidabilità dei sistemi targati Ancora sono riconosciuti dal mercato. Utilizziamo materiali che garantiscono robustezza nel lungo periodo, con costi di manutenzione ridotti. Da segnalare l’utilizzo di controlli numerici, motori brushless, automazione pneumatica ed elettrica per un’efficace gestione della macchina”. E continua: “Insomma, anche in questo comparto industriale l’automazione sta iniziando ad avere un ruolo preponderante, in funzione dell’integrazione delle macchine secondo le logiche della fabbrica 4.0”.

Pneumatica secondo le esigenze

Un profondo rinnovamento dell’impresa, investimenti in ricerca e sviluppo e una nuova organizzazione del lavoro, possono essere la base della nuova industria manifatturiera. Una vitalità necessaria che comprende l’automazione delle macchine. Un aspetto fondamentale è l’automazione pneumatica. Del



Alessandro Minghetti, operation manager di Ancora.

resto questa forma di energia è la quarta utenza più sfruttata dalle aziende dopo luce, acqua e gas. Le macchine Ancora sono equipaggiate con componentistica pneumatica AirTac. L'azienda taiwanese, con la filiale europea ATC Italia a Magnago, in provincia di Milano, non fornisce solo singoli componenti come elettrovalvole, FRL, pressostati, ma anche assemblaggi completi di quadri pneumatici. "Un fornitore privilegiato di Ancora, per quanto riguarda la componentistica pneumatica, è AirTac - sottolinea Minghetti -. I prodotti della società taiwanese soddisfano i requisiti da noi richiesti. L'azienda propone una gamma di componenti ampia con possibilità di approvvigionamento secondo le nostre esigenze, sia per quanto riguarda i picchi produttivi sia nella fasi mi minor richiesta. Inoltre, ATC propone prodotti robusti, in alluminio, con un buon rapporto qualità prezzo. In particolare abbiamo richiesto ad ATC Italia anche la fornitura di circuiti pneumatici già assemblati. Si tratta di quadri pneumatici definiti in co-engineering con il nostro ufficio tecnico in collaborazione con i tecnici ATC".

Questa collaborazione è fondamentale per il processo di costruzione delle macchine. ATC Italia ha raccolto la sfida. Una collaborazione importante



Quadro pneumatico completo fornito assemblato da ATCItalia all'azienda sassolese.

e articolata. Il coordinamento con vari reparti aziendali: dall'ufficio tecnico al montaggio fino al collaudo finale, ha impegnato ATC Italia in uno sforzo notevole nella progettazione e preparazione dei circuiti pneumatici finiti. Essi sono pronti a equipaggiare i sistemi di produzione, senza ulteriori interventi del personale Ancora.

Collaborazione con il fornitore

In un mercato sempre più competitivo la collaborazione tra costruttore e fornitore è fondamentale. In Ancora questo binomio si è concretizzato da diversi mesi. Ciò comporta l'instaurarsi di una serie fitta di nuovi rapporti in-

dustriali sia all'interno sia all'esterno dell'impresa. "Delegare la costruzione di pre-assemblati dell'automazione al fornitore/costruttore di componenti - continua Minghetti -, ci permette di ottimizzare e migliorare sia i tempi di assemblaggio sia il corretto funzionamento dei singoli equipaggiamenti. Questa strategia vale per il fornitore di automazione pneumatica come per chi ci fornisce componenti elettrici e meccanici. Insomma, chiediamo ai fornitori una collaborazione specifica orientata alle problematiche inerenti allo sviluppo delle nostre macchine. AirTac non solo fornisce il circuito pneumatico finito, ma collabora come già detto, con i nostri progettisti nel processo di produzione dei sistemi". Si tratta di un processo di produzione attento alla qualità, flessibile e innovativo.

È bene segnalare che ATC Italia dispone di magazzini automatici per una logistica dei prodotti più efficiente, nonché il sistema di e-commerce che consente agli utilizzatori di verificare le giacenze in tempo reale e inserire gli ordini con evasione nell'arco delle 24 ore, per gli articoli disponibili a magazzino. Cosa dire. Il rafforzamento della dimensione territoriale e il dinamismo imprenditoriale di Ancora, gli permetterà di affrontare le sfide sempre più impegnative che il mercato impone.



Macchina Ancora in fase di assemblaggio.

 @gapeloso



I NUMERI

UNO

COMPONENTI

OLEODINAMICI

PNEUMATICI

21019 Somma Lombardo (VA) Italy
via Goito, 60
telefono +39 0331 988 411
tognella@tognella.it
www.tognella.it

Fluid Power in ripresa

Nel 2016 la potenza fluida ha conosciuto una discreta ripresa, grazie all'aumento della domanda interna di oltre tre punti. L'andamento del primo trimestre del 2017 lascia intravedere segnali incoraggianti con probabili incrementi sia per la pneumatica sia per l'oleoidraulica.

Una ricerca Assofluid

TIZIANO MOROSINI

Una 'Rilevazione statistica del settore della potenza fluida' curata recentemente dall'associazione Assofluid e riferita al 2016 è stata effettuata intervistando un campione 'ragionato' di aziende associate e non associate, operanti nel settore della potenza fluida italiana, che rappresenta al meglio i comparti dell'oleoidraulica e della pneumatica nel nostro Paese. Una ricerca che riportiamo per ampi stralci in questo articolo.

In considerazione delle diverse dimensioni dei due comparti (il comparto oleoidraulico è circa tre volte più grande di quello pneumatico in termini di produzione e due volte in termini di

consumo), si è costruito un campione complessivo di 92 aziende di cui 58 aziende oleoidrauliche e 34 aziende pneumatiche; in più è stato effettuato un lavoro di completamento dei dati acquisiti, procedendo con una stima dei valori di produzione delle aziende che non hanno aderito all'indagine.

Il numero complessivo di addetti impiegati nel settore della potenza fluida nell'anno 2016 cresce rispetto al 2015 (+1,7%), in virtù di un sensibile incremento del numero degli addetti della pneumatica e di uno minore di quelli del comparto oleoidraulico.

Alla fine del 2016, dunque, i 22.602 addetti componenti il settore del 'fluid

power' in Italia sono così suddivisi: 16.788 nel comparto oleoidraulico e 5.814 in quello pneumatico.

Il trend degli addetti, con riferimento alle due tipologie di aziende censite, cioè costruttori e importatori, mostra come, nel 2016, le aziende importatrici pneumatiche abbiano incrementato il livello dell'occupazione più delle aziende costruttrici italiane, mentre per l'oleoidraulica gli importatori hanno registrato un calo, a fronte della modesta crescita dei costruttori.

Aumentano gli addetti

Il maggior contributo alla crescita della forza lavoro del settore nel 2016 si de-

ve, come nel biennio precedente, alle aziende della pneumatica, sia italiane sia importatrici.

In termini assoluti, rispetto al 2015, gli addetti dell'oleoidraulica sono cresciuti di 221 unità, mentre gli addetti della pneumatica sono cresciuti di 162 unità, per un totale di 383 occupati in più.

Si ricorda che il numero di addetti del settore qui riportato non considera gli addetti delle aziende che operano in questo settore attraverso la semplice distribuzione di componentistica oleoidraulica e pneumatica e/o l'assemblaggio dei componenti stessi.

Dopo il rallentamento del 2015, nel 2016 il settore ha conosciuto una discreta ripresa, grazie all'aumento della domanda interna per oltre tre punti, quindi di nuovo meglio di quanto fatto dalle esportazioni.

L'anno 2016 è stato, dunque, caratterizzato da una crescita della produzione (+2,5%), di poco inferiore a quella del consumo interno (+3,1%).

Il 'fluid power' in Italia nell'anno 2016 supera i tre miliardi di euro di produzione, con un mercato interno che sfiora i due miliardi di euro.

Il saldo della bilancia commerciale resta positivo, con un valore superiore a un miliardo di euro.

La profonda crisi che ha investito l'economia mondiale nel 2009 ha ridimensionato questo importante settore dell'industria manifatturiera italiana e, nonostante il recupero iniziato nel biennio 2010-2011, al termine dell'anno 2016 il comparto oleoidraulico non recupera completamente i valori pre-crisi, al contrario del comparto pneumatico, ormai attestato su livelli notevolmente superiori.

L'analisi disgiunta dei due comparti ci rivela un andamento alquanto disomogeneo tra oleoidraulica e pneumatica per quanto riguarda le variazioni percentuali delle voci oggetto di indagine. Appare evidente come il risultato globale del 'fluid power' italiano sia imputabile a una buona crescita della

ADDETTI DELLA POTENZA FLUIDA IN ITALIA NEL 2016		Var. 16/15
OLEOIDRAULICA	16.788	1,3%
Costruttori	15.382	1,6%
Importatori	1.406	-1,5%
PNEUMATICA	5.814	2,9%
Costruttori	4.769	2,6%
Importatori	1.045	4,1%
TOTALE	22.602	1,7%

LA POTENZA FLUIDA IN ITALIA	2016 (Milioni €)	Var. 16/15
Produzione	3.033	+2,5%
Export	1.907	+2,0%
Import	867	+2,4%
Mercato	1.993	+3,1%
Bilancia commerciale	1.040	
Export/Produzione	62,9%	
Import/Mercato	43,5%	

pneumatica e a una quasi stagnazione dell'oleodinamica.

L'anno in corso

L'andamento del primo trimestre del 2017 lascia intravedere segnali incoraggianti per i due comparti, che porterebbero l'intero settore a confermare il trend positivo del 2016, con probabili incrementi sia per la pneumatica sia per l'oleoidraulica.

La produzione dell'oleoidraulica è aumentata dello 0,9%, il mercato dello 0,8% e l'export dello 0,5%.

L'unica voce negativa risulta essere quella dell'import, con un calo percentuale di 0,6 punti.

La propensione all'export delle aziende costruttrici italiane cala al 65,2% (dal 65,4% del 2015): comunque sempre cinque punti percentuali in più rispetto al 2009.

Diminuisce anche l'incidenza dell'import sul mercato: si passa dal 36,6% del 2015 all'attuale 36,1%.

La bilancia commerciale migliora di circa dieci milioni di euro rispetto all'anno precedente, confermando un saldo positivo di oltre un miliardo di euro.

Per il 2017, visti i dati dei primi mesi sia per l'export che per l'import, si prevede una sostanziale stabilità del saldo della bilancia commerciale, con variazioni minime.

I risultati dell'oleoidraulica del 2016, per aree geografiche, ci mostrano un'ottica di mercato alquanto consolidata (da anni) nel settore, con il Nord-Est detentore del 50% circa del mercato italiano dell'oleodinamica e il Nord-Ovest con una quota vicina al 41%. Le variazioni registrate nel 2016 non hanno modificato in modo sostanziale le mappature e le quote

ECONOMIA

IL COMPARTO DELL'OLEOIDRAULICA IN ITALIA	2016 (Milioni €)	Var. 16/15
Produzione	2.289	+0,9%
Export	1.492	+0,5%
Import	451	-0,6%
Mercato	1.248	+0,8%
Bilancia commerciale	1.041	
Export/Produzione	65,2%	
Import/Mercato	36,1%	

IL COMPARTO DELLA PNEUMATICA IN ITALIA	2016 (Milioni €)	Var. 16/15
Produzione	744	+8,0%
Export	415	+7,5%
Import	416	+5,8%
Mercato	745	+7,0%
Bilancia commerciale	-1	
Export/Produzione	55,8%	
Import/Mercato	55,9%	

di mercato detenute dalle prime due aree (circa il 90% del mercato italiano), anche se si registra un leggero calo del Centro e del Sud e Isole.

L'Export del comparto oleoidraulico riveste un ruolo di enorme importanza per tutto il settore della potenza fluida. Nel 2016 si è assistito a una crescita dello 0,5% del fatturato delle esportazioni, ma nel contempo è leggermente calata l'incidenza dell'export sul totale della produzione nazionale, che ora si attesta al 65,2%.

Il valore dell'export italiano di componentistica oleoidraulica preso in considerazione è di 1.491,9 milioni di euro (non comprensivo, quindi, delle voci 'sistemi' e 'altro'). Si nota la netta prevalenza dell'Europa (64,4%) quale principale area di destinazione dei prodotti oleoidraulici italiani nel 2016, in forte crescita rispetto all'anno precedente; stabile l'export verso

il Nord America (20,6% del totale), mentre risultano in calo le esportazioni verso l'Asia, passate dal 14,8% nel 2015 al 11,1% del 2016. Il 2016 della pneumatica è stato un anno di crescita sia per la produzione di componenti del settore (+8%) sia per il mercato nazionale complessivo (+7%).

Ritorno all'equilibrio

L'incidenza dell'export sulla produzione si riduce leggermente rispetto al 2015, così come l'incidenza dell'import sul mercato.

La quota export sulla produzione si attesta al 55,8%, pochi decimi in meno rispetto al 2015; la quota import sul mercato è al 55,9%, in calo di 0,6 punti rispetto all'anno precedente.

In termini assoluti il comparto della pneumatica in Italia chiude l'anno 2016 con 744 milioni di euro in termini di produzione di componenti (di cui 415

milioni di export) e 745 milioni di euro come valore del mercato nazionale (di cui 416 soddisfatti dalle importazioni). La bilancia commerciale del comparto, che nel 2015 aveva chiuso con un saldo negativo di circa 7 milioni di euro, si avvicina al pareggio (-1 milione di euro), per via del maggior incremento dell'export (+7,5%) rispetto all'import (+5,8%). Appare interessante anche l'osservazione del consumo italiano di pneumatica in base alla ripartizione geografica regionale. Il mercato pneumatico, che nel 2016 si è attestato a un valore di 745 milioni di euro, si presenta così suddiviso per aree geografiche: il Nord-Ovest vale il 43,8% del totale Italia. Quest'area è fortemente concentrata sul consumo in Lombardia; all'interno del Nord-Est, che ha una quota sul totale Italia del 41,1%, la regione principale è l'Emilia Romagna; il Centro ha una quota di mercato del 10,8%; Sud e Isole hanno una quota del 4,4%.

Rispetto al 2015 non vi sono differenze sostanziali nella composizione per aree geografiche del mercato nazionale di pneumatica: il consumo di componentistica pneumatica è ormai da anni fortemente radicato nelle prime due aree. Nel 2016 il livello di esportazioni di componenti e apparecchiature pneumatiche ha avuto un incremento del 7,5%, equivalente, in termini assoluti, a un guadagno di 29 milioni di euro, per attestarsi a un valore di 415 milioni di euro. La ripartizione percentuale tra le aree geografiche del mondo vede i Paesi europei tra i principali destinatari della componentistica pneumatica italiana (77,6% del totale delle esportazioni), in leggero calo rispetto al 2015 (78,2%). L'Europa è il continente leader per le esportazioni del comparto pneumatico, l'Asia consolida il ruolo di secondo continente, con una quota del 12% davanti all'area del Nord America, terza con il 7% di share.

I dati delle tabelle sono forniti da Assofluid.



CIO

Marketing

IT Manager

Acquisti

Logistica

CEO

Produzione



Il business con l'accento sull'IT

È online la nuova versione di Computerworld Italia (<http://www.cwi.it>), il sito dedicato agli utilizzi aziendali dell'informatica con notizie, analisi, approfondimenti e risorse indispensabili sia per chi lavora nella struttura IT, dal CIO e IT Manager ai tecnici. Il sito si avvale anche dei contenuti realizzati dagli esperti di fama mondiale delle omonime testate internazionali di IDG, con cui Fiera Milano Media ha stretto una partnership per le attività in Italia del colosso americano.



CONTATTI UTILI

AIGNEP www.aignep.com	BONESI PNEUMATIK 7 www.bonesipneumatik.it	HALLITE ITALIA 7 www.hallite.it	9
AIRTAC www.airtac.com	F.LLI GIACOMELLO 8/26 www.fratelligiacomello.it	PARKER HANNIFIN ITALY 12 www.parker.com	8
ASSOFLUID www.assofluid.it	F.LLI TOGNELLA 14/30 www.tognella.it	PNEUMAX 18 www.pneumaxspa.com	10
AVENTICS www.aventics.it	FLUIDMEC 10/22 www.fluidmec.it	SITI - B&T GROUP 9 www.sitibt.com	26

INSERZIONISTI

A.P.I.	25	F.LLI TOGNELLA	29
AIGNEP	I COPERTINA	FAI FILTRI	3
AIR TAC	12	HYDAC	11
AMISCO	4	LEUN	13
AZ PNEUMATICA	IV COPERTINA	METAL WORK	II COPERTINA
COSTANTE SESINO	6	MP FILTRI	7
EPLAN SOFTWARE&SERVICE	10	SCHMALZ	9
F.LLI GIACOMELLO	8		

INFORMATIVA AI SENSI DEL CODICE IN MATERIA DI PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI

Informativa art. 13, d. lgs 196/2003

I dati degli abbonati sono trattati, manualmente ed elettronicamente, da Fiera Milano Media SpA – titolare del trattamento – Piazzale Carlo Magno, 1 Milano - per l'invio della rivista richiesta in abbonamento, attività amministrative ed altre operazioni a ciò strumentali, e per ottemperare a norme di legge o regolamento. Inoltre, solo se è stato espresso il proprio consenso all'atto della sottoscrizione dell'abbonamento, Fiera Milano Media SpA potrà utilizzare i dati per finalità di marketing, attività promozionali, offerte commerciali, analisi statistiche e ricerche di mercato. Alle medesime condizioni, i dati potranno, altresì, essere comunicati ad aziende terze (elenco disponibile a richiesta a Fiera Milano Media SpA) per loro autonomi utilizzi aventi le medesime finalità. Le categorie di soggetti incaricati del trattamento dei dati per le finalità suddette sono gli addetti alla gestione amministrativa degli abbonamenti ed alle transazioni e pagamenti connessi, alla confezione e spedizione del materiale editoriale, al servizio di call center, ai servizi informativi. Ai sensi dell'art. 7, d. lgs 196/2003 si possono esercitare i relativi diritti, fra cui consultare, modificare, cancellare i dati od opporsi al loro utilizzo per fini di comunicazione commerciale interattiva rivolgendosi a Fiera Milano Media SpA – Servizio Abbonamenti – all'indirizzo sopra indicato. Presso il titolare è disponibile elenco completo ed aggiornato dei responsabili.

Informativa resa ai sensi dell'art. 2, Codice Deontologico Giornalisti

Ai sensi dell'art. 13, d. lgs 196/2003 e dell'art. 2 del Codice Deontologico dei Giornalisti, Fiera Milano Media SpA – titolare del trattamento - rende noto che presso i propri locali siti in Rho SS.del Sempione, 28, vengono conservati gli archivi di dati personali e di immagini fotografiche cui i giornalisti, praticanti e pubblicitari che collaborano con le testate editate dal predetto titolare attingono nello svolgimento della propria attività giornalistica per le finalità di informazione connesse allo svolgimento della stessa. I soggetti che possono conoscere i predetti dati sono esclusivamente i predetti professionisti, nonché gli addetti preposti alla stampa ed alla realizzazione editoriale delle testate. I dati personali presenti negli articoli editoriali e tratti dai predetti archivi sono diffusi al pubblico. Ai sensi dell'art. 7, d. lgs 196/2003 si possono esercitare i relativi diritti, fra cui consultare, modificare, cancellare i dati od opporsi al loro utilizzo, rivolgendosi al titolare al predetto indirizzo. Si ricorda che, ai sensi dell'art. 138, d. lgs 196/2003, non è esercitabile il diritto di conoscere l'origine dei dati personali ai sensi dell'art. 7, comma 2, lettera a), d. lgs 196/2003, in virtù delle norme sul segreto professionale, limitatamente alla fonte della notizia. Presso il titolare è disponibile l'elenco completo ed aggiornato dei responsabili.

fluidotecnica

n. 408 settembre 2017
www.meccanica-plus.it
www.tech-plus.it
www.fieramilanomediamedia.it

Redazione

Antonio Greco • Direttore Responsabile

Luca Rossi • Coordinamento Editoriale Area Meccanica
luca.rossi@fieramilanomediamedia.it - tel. 02 49976513

Gabriele Peloso • Caposervizio
gabriele.peloso@fieramilanomediamedia.it - tel. 02 49976510

Daniele Pascucci
daniele.pascucci@fieramilanomediamedia.it - tel. 02 49976507

Segreteria di redazione
segreteria.progettare@fieramilanomediamedia.it - tel. 02 49976509

Collaboratori • Antonella Pellegrini, Attilio Alessandri, Franco Astore, Elena Castello, Massimo Cavuoto, Andrea Ferrari, Mario Gargantini, Tiziano Morosini, Matteo Turco, Marco Zambelli, Marina Zussino, Aldo Garosi (disegni)

Pubblicità

Giuseppe De Gasperis • Sales Manager
giuseppe.degasperis@fieramilanomediamedia.it
tel: 02 49976527 • fax: 02 49976570-1

Nadia Zappa • Ufficio Traffico
nadia.zappa@fieramilanomediamedia.it • tel: 02 49976534

International Sales

U.K. – SCANDINAVIA – NETHERLAND – BELGIUM

Huson European Media
Tel +44 1932 564999 - Fax +44 1932 564998
Website: www.husonmedia.com

SWITZERLAND - IFF Media

Tel +41 52 6330884 - Fax +41 52 6330899
Website: www.iff-media.com

USA - Huson International Media

Tel +1 408 8796666 - Fax +1 408 8796669
Website: www.husonmedia.com

GERMANY – AUSTRIA - MAP Mediaagentur Adela Ploner

Tel +49 8192 9337822 - Fax +49 8192 9337829
Website: www.ploner.de

TAIWAN - Worldwide Service co. Ltd

Tel +886 4 23251784 - Fax +886 4 23252967
Website: www.acw.com.tw

Produzione

Grafica e Fotolito: Emmegi Group - Milano

Stampa: FAENZA GROUP - Faenza (Ra) • Stampa

Aderente a

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA DI SETTORE
Aderente a: Confindustria Cultura Italia

Proprietario ed Editore



Fiera Milano Media

Direzione **Gianna La Rana** • Presidente

Antonio Greco • Amministratore Delegato

Sede legale • Piazzale Carlo Magno, 1 - 20149 - Milano

Sede operativa ed amministrativa • SS. del Sempione, 28 - 20017 Rho (MI)
tel. +39 02 4997.1 - fax +39 02 49976573 - www.tech-plus.it

Fiera Milano Media è iscritta al Registro Operatori della Comunicazione n° 11125 del 25/07/2003. Registrazione del Tribunale di Milano n° 437 del 16/12/78. Tutti i diritti di riproduzione degli articoli pubblicati sono riservati. Manoscritti, disegni e fotografie non si restituiscono.

meccanica  PLUS.it



L'ingranaggio che mancava

L'informazione in movimento: precisa e continua

Il nuovo sito di Fiera Milano Media interamente dedicato alla meccanica
e alla progettazione industriale

www.meccanica-plus.it

network
TECH  PLUS.it

Lead your business


FIERA MILANO
MEDIA

az pneumatica

www.azpneumatica.com

