

# Appuntamento in fiera

Siamo ormai alla vigilia di quello che si preannuncia il nuovo grande evento espositivo mondiale della componentistica, della strumentazione, dell'automazione e della manutenzione per l'industria. Il 20 settembre, infatti, si apriranno le porte del nuovo quartiere di Rho-Pero di Fiera Milano per lo svolgimento in contemporanea di cinque fra le più importanti manifestazioni fieristiche a livello internazionale: Fluidtrans Compomac, Bias, Mechanical Power Transmission & Motion Control, Bias Manufacturing Solutions e Bi.Man, in quella che è stata definita la Technology Exhibitions Week. Ma più delle parole sono i numeri a testimoniare il successo della manifestazione: 2.000 aziende (per il 40% estere) di settori con un giro d'affari stimato in 20 miliardi di euro, 5 padiglioni per una superficie complessiva di 100.000 metri quadrati, un ricchissimo programma di convegni, seminari, premiazioni, 80.000 visitatori attesi. Noi crediamo che il "pacchetto" proposto dagli organizzatori rappresenti per manager, progettisti, tecnici dei molteplici settori di applicazione produttivi una opportunità irrinunciabile. Dello stesso parere sono:

**Massimo Arosio,**

*direttore generale Faster*

**Roberto Bottacini,**

*presidente del gruppo Pneumax*

**Enrico Gardenghi,**

*responsabile marketing Sit*

**Daniele Marconi,**

*direttore commerciale del gruppo Metal Work*

**Oscar Milanese,**

*responsabile Marketing Automazione*

*Schneider Electric*

**Pierluigi Olivari,**

*direttore generale Beckhoff Automation Italia*

**Alfredo Sala,**

*amministratore delegato gruppo Gefran*

**Enzo Sancassiani,**

*direttore generale di UFI Hydraulic Division*

**Giorgio Santandrea,**

*Industrial Automation Systems*

*Divisione Automation and Drives di Siemens*

**Daniele Scalabrino,**

*Marketing & EDP B&R*

*Automazione Industriale*

che rispondendo ad alcune domande su caratteristiche, aspettative, proposte, danno vita a una interessante tavola rotonda virtuale proprio sul tema della Technology Exhibitions Week. Cogliamo l'occasione per ringraziarli pubblicamente per la disponibilità e insieme a loro vi aspettiamo in fiera.

**Progettare:** L'edizione 2006 del Fluidtrans Compomac e del Bias si presentano con tante novità e altrettante conferme. Quali sono state per voi le motivazioni alla base della decisione di esporre al Technology Exhibitions Week 2006?

**Bottacini:** Il Fluidtrans-Compomac di quest'anno assume una valenza particolare, in quanto sarà occasione per noi di festeggiare il



**Roberto Bottacini,**  
presidente del gruppo  
Pneumax.

Numeri positivi  
per Fluidtrans Compomac,  
Bias, Mechanical Power  
Transmission & Motion  
Control, Bias Manuf@cturing  
Solutions e Bi.Man,  
in programma a Milano  
dal 20 al 23 settembre 2006.  
I rappresentanti  
di alcune delle aziende  
espositrici illustrano  
le ragioni, le proposte  
e le attese  
della loro partecipazione

30° anno dalla nostra fondazione. È prevista presso la nostra sede una grande festa con tutta la rete commerciale mondiale, oltre a un meeting tecnico-commerciale.

L'edizione 2006 sarà molto diversa dalle precedenti e avrà sicuramente un respiro più ampio oltre che per le tantissime ragioni come il nuovo quartiere espositivo, la concomitanza con il Bias, i segnali della ripresa economica ecc., perché siamo sicuri che vi troveremo molte novità sia come espositori (quanti cinesi?), che come prodotti. L'alto livello di competizione oggi presente sul mercato stimola molte aziende a rispondere con prodotti per molti versi innovativi. Staremo a vedere, ed è comunque la motivazione principale che ci vede presenti, come tutte le edizioni, per mostrare quanto abbiamo fatto e quanto faremo nel prossimo futuro.

Vorrei spendere personalmente qualche parola per significare la soddisfazione di vedere la nostra fiera allestita in un complesso moderno e funzionale e con pochi raffronti al mondo. Una punta di orgoglio mi sia concessa come italiano e l'importanza che diamo alla nostra partecipazione testimonia la convinzione che lavorando bene e con determinazione i risultati ci sono e sono brillanti.



**Massimo Arosio,**  
direttore generale FASTER.

**Arosio:** Il Fluidtrans Compomac è la fiera cardine della fluidodinamica italiana ed europea. Noi partecipiamo da diversi anni e da sempre è stato considerato un appuntamento inderogabile.

È un'occasione d'incontro con gran parte della nostra clientela ed è una vetrina importante per farci conoscere dai pochi che ancora non sanno chi siamo o quali prodotti proponiamo.

**Sancassiani:** Sicuramente il Fluidtrans è rimasto, assieme ad Hannover, l'appuntamento europeo più significativo per i costruttori di componenti oleodinamici, e per questa ragione abbiamo ritenuto di non mancare anche a questa edizione. Partecipare vuol dire dare un contributo per difendere una immagine alta di italianità.

**Marconi:** Per Metal Work il Fluidtrans Compomac è ormai tradizione consolidata. Riteniamo che questa fiera rappresenti per il settore della fluidica la seconda più importante manifestazione europea, dopo Hannover, quindi saremo presenti perché convinti che non si possa tralasciare una vetrina così di richiamo, da quest'anno, tra l'altro, rafforzata dalla contemporaneità con Bias e dal fatto di esporre nel nuovo polo fieristico di Rho-Però.



**Daniele Marconi,**  
direttore commerciale  
del gruppo Metal Work.

**Gardenghi:** Il nuovo polo di Fiera Milano, la più grande opera di ingegneria civile realizzata in Europa negli ultimi anni, non è solo una struttura colossale dalle dimensioni eccezionali, ma è anche una opportunità per tutte le aziende

che vedono questo nuovo polo come un trampolino di lancio per farsi conoscere e per consolidare le quote di mercato acquisite.

La contemporaneità del Fluidtrans Compomac con il Bias permetterà di confrontarci con nuovi clienti e nuove prospettive facendo diventare l'edizione 2006 una vetrina internazionale e finalmente una fiera a valore aggiunto.

Sit, nonostante le leggere difficoltà degli ultimi anni indotte sul settore dalla crisi economica internazionale, ha sempre avuto un trend evolutivo grazie forse al fatto di non rinunciare mai alla presenza e la visibilità che una fiera come il Fluidtrans Compomac offre.



**Enrico Gardenghi,**  
responsabile marketing,  
Sit.

**Santandrea:** Bias è sicuramente la manifestazione fieristica più rilevante per i sistemi di automazione e per questo motivo viene considerata da Siemens, azienda leader nel settore, come vetrina importante. A questo si aggiunge il fatto che, rispetto alle altre fiere del settore più specializzate, come Plast, Ipack Ima e Bimu, Bias si propone come evento che copre il settore dell'automazione a 360 gradi. La novità legata al nuovo polo fieristico di Rho-Però ha fornito a Siemens una motivazione in più nella scelta di essere espositori con l'intento di sfruttare tutti i vantaggi che una struttura di questo tipo può garantire.



**Giorgio Santandrea,**  
Industrial Automation  
Systems - Divisione  
Automation and Drives  
di Siemens.

**Scalabrino:** La partecipazione di B&R a questa nuova edizione del Bias si motiva in pochi punti basilari: il Bias è l'unica manifestazione internazionale in Italia dedicata interamente al mondo dell'automazione nella quale è possibile proporre i propri prodotti senza doversi limitare a uno specifico settore industriale e nella quale è possibile un confronto leale ma serrato con i propri concorrenti. Un'ulteriore motivazione concreta, dopo la non troppo esaltante edizione precedente, è sicuramente la location e cioè il fascino di essere nel nuovo polo fieristico di Rho-Però in contemporanea con altre importanti manifestazioni settoriali: così come ho constatato in altre tre manifestazioni tenutesi nei mesi scorsi e alle quali B&R ha partecipato, questo è un incentivo per il quale ci si attende una buona affluenza. Da ultima, ma non l'ultima motivazione si riassume brevemente nel fatto che B&R Automazione Industriale, da quando è stata fondata nel 1987, ha sempre partecipato alla biennale internazionale dell'automazione proponendo prodotti innovativi e soluzioni all'avanguardia per ogni settore industriale.

**Milanese:** Bias è una opportunità ideale per poter presentare in modo sintetico ma completo agli operatori del mercato le nostre nuove soluzioni d'automazione.

Per Schneider infatti Bias si colloca al centro di un periodo di forte innovazione, iniziato un paio di anni fa e che continuerà per tutto il 2007.

La nuova sede, la concomitanza con altre manifestazioni, la vetrina inter-

nazionale, e i segnali ormai confermati di una sensibile ripresa del mercato, costituiscono un mix fortemente attrattivo sia per aziende che come noi propongono soluzioni d'automazione, sia per i nostri Clienti, alla ricerca di nuovi stimoli per aumentare la propria competitività.

**Sala:** Si tratta di una manifestazione che in Italia riveste un'importanza particolare come storica fiera di riferimento per l'automazione. Il Bias rappresenta per Gefran l'occasione per giocare un ruolo di leadership nel panorama dell'automazione mondiale. Inoltre siamo fiduciosi che le belle novità si trasformino in grande affluenza e in contatti qualificati, in un momento in cui il mercato è particolarmente vivace, ma anche attento nella scelta di fornitori che devono offrire soluzioni affidabili, flessibili, performanti

**Olivari:** Il Bias è sicuramente un evento di grande risonanza internazionale per il mondo dell'automazione, della strumentazione e dell'elettronica; il fatto che, quest'anno, la manifestazione si svolga contemporaneamente ad altre quattro, non fa che creare valore aggiunto per i diversi comparti industriali e per i visitatori che, in questo modo, ottimizzeranno tempi e risorse. Anche gli espositori beneficeranno di questa concomitanza espositiva, con maggiori possibilità di contatti e quindi di business, visto che i clienti del comparto sono spesso comuni: ad esempio i visitatori del Fluidtrans Compomac sono anche clienti Beckhoff. Forse, avrei posticipato la manifestazione di un paio di settimane, per permettere lo smaltimento delle attività accumulate con la pausa estiva. In effetti settembre è quasi sempre un mese piuttosto effervescente, conseguentemente si fatica abbastanza a lasciare il business quotidiano, con le sue pressanti scadenze, anche quando si tratta di partecipare ad un evento leader nei settori di cui sopra.

Il mio approccio nei confronti della nuova struttura fieristica è positivo: un nuovo centro espositivo degno dei più avanzati standard internazionali. E poi, finalmente, si esce dal centro di Milano, si abbandonano gli aspetti negativi (traffico, difficoltà di trovare parcheggio, ecc.), mantenendo comunque quelli favorevoli, come la vicinanza alla metropoli, con la sua ampia ricettività. In conclusione, in questo senso, a oggi vedo solo vantaggi, che ritengo si ripercuoteranno favorevolmente su un mercato in lenta ma attesa ripresa.

Infatti, da qualche mese, il nostro mercato offre segnali positivi: si tratta di attendere per capire se sia un fenomeno puramente congiunturale o se effettivamente sia "vera" ripresa. Non c'è che essere ottimisti, per sfruttare al meglio le opportunità che, via via, si presentano.

**Progettare:** Che cosa vi aspettate da questa partecipazione?

**Milanese:** Una forte innovazione nel rapporto espositore - visitatore: vorrei vedere una fiera con contenuti più concreti e meno teorici, con maggiore spazio per il dialogo ed il confronto tra aziende, con la possibilità per i visitatori di creare un loro flusso espositivo ideale che consenta meno disper-

sione di energie. Magari meno padiglioni luccicanti e più spazi per approfondire temi specifici tra esperti del settore. La fiera deve essere tutto ciò che Internet non può essere, a cominciare dalla capacità di sviluppare e mantenere relazioni umane oltre che professionali di alto valore aggiunto. E poi coniugare l'efficacia della visita con il gusto di soffermarsi sulle cose, sulle novità, utilizzando al meglio questa occasione come base di lancio di nuove idee.

**Olivari:** Il Bias è una vetrina internazionale, un contesto di ampio respiro in cui incontrare clienti e potenziali, un'occasione di confronto, di aggiornamento oltre che di formazione, se si considerano i seminari che abitualmente vengono organizzati durante la manifestazione.

In questo momento, per Beckhoff, a quattro anni dall'apertura della filiale italiana, diventa significativo dare un nuovo impulso alle attività. Certamente, siamo attenti a consolidare quanto realizzato fino ad ora ma non basta. La tensione verso un allargamento degli obiettivi aziendali, la ricerca di settori innovativi, in cui diventare una presenza significativa (dalle macchine, agli impianti fino al Building Automation), sono temi ben presenti nella strategia aziendale. In questo contesto si inserisce anche un processo di potenziamento della struttura e dell'organico, iniziato nel 2005 e sicuramente destinato a proseguire.

Quindi, oltre alla mia disposizione favorevole nei confronti delle suddette novità strutturali ed organizzative della manifestazione, lo sviluppo di nuovi scenari in cui diventare player significativi, sono una delle motivazioni che ci hanno convinto a partecipare al Bias 2006.

Abbiamo deciso di investire molto nella fiera e di trarre il massimo profitto dalla contemporaneità con le altre manifestazioni, che attrarranno trasversalmente visitatori che hanno tipicamente meno occasioni di venire in contatto con noi. Sarà poi una importante occasione di confronto con i nostri competitors a livello mondiale.

**Santandrea:** Ci aspettiamo un buon feedback sia in termini di affluenza dei visitatori sia di contatti con potenziali clienti. A Bias 2006 Siemens vuole proporsi come fornitore di soluzioni oltre che di prodotti. Con questo intento vorremmo che Siemens fosse percepita sempre di più come azienda "a misura di cliente", pronta a proporre soluzioni in grado di rispondere a ogni sua esigenza. Il tutto naturalmente mantenendo ben saldo il principale obiettivo: aumentare la produttività che è anche lo slogan della fiera.



**Daniele Scalabrino,**  
Marketing & EDP B&R  
Automazione Industriale.

**Scalabrino:** L'aspetto fondamentale di una fiera è far conoscere e proporre i propri prodotti agli addetti del mercato che ancora non li conoscono o che più semplicemente non li utilizzano. La notorietà del marchio B&R è ormai assodata nel mondo dell'automazione, mentre quello che uno si aspetta è riuscire a presentare le proprie soluzioni e poterle confrontare con quelle dei concorrenti evidenziandone tutti i vantaggi e gli aspetti positivi convincendo il visitatore della bontà della proposta: in fin dei conti il visitatore è

presente a una mostra proprio per cercare e trovare nuovi sistemi che migliorino le proprie macchine o impianti e B&R è lì per questo. La previsione della positiva congiuntura economica e la nuova sede della manifestazione fanno, inoltre, prevedere una grande affluenza di pubblico qualificato in grado di animare l'evento.

**Marconi:** Ci aspettiamo un ritrovato entusiasmo dovuto a una situazione industriale che mostra segni di ripresa e soprattutto confidiamo che Milano rappresenti un punto di riferimento importante, per tutti coloro che operano nel settore dell'automazione.

**Sancassiani:** Nelle ultime edizioni abbiamo riscontrato un calo sensibile, qualitativo e quantitativo, delle presenze e soprattutto una certa mancanza di entusiasmo da parte dei visitatori. I timidi segnali di ripresa dell'economia e la localizzazione nel nuovo quartiere fieristico ci fanno sperare in una inversione di tendenza ed in una presenza più partecipata dei visitatori.

**Bottacini:** Sicuramente una bella panoramica sullo stato dell'arte della componentistica e sulla sua probabile evoluzione. Siamo molto curiosi di vedere anche la quantità e la qualità dei visitatori. Riteniamo sia un appuntamento imperdibile per tutti i tecnici e gli acquirenti che operano nel settore industriale interessato all'automazione di ogni tipo.

**Arosio:** Ci aspettiamo un buon afflusso di persone, visto il risveglio di mercato degli ultimi mesi.

**Gardenghi:** Dopo qualche edizione dove le aspettative si limitavano alla riconferma, in questa edizione cercheremo di mostrare la nostra reale potenzialità per trovare nuovi punti di crescita offrendo un maggiore rapporto tecnico-commerciale ai clienti acquisiti e potenziali.

**Progettare:** Quali strategie di marketing avete deciso di adottare per rendere la presenza della vostra azienda la più efficace possibile?



**Enzo Sancassiani,**  
direttore generale di UFI  
Hydraulic Division.

La funzione attuale di una manifestazione fieristica è, a mio avviso, l'incontro diretto e personale con i clienti, a integrazione del rapporto quotidiano che si avvale di tutti i mezzi tecnologici e informatici ormai ampiamente diffusi, certamente validissimi in termini di praticità ed efficacia, ma senz'altro molto più "freddi" e distaccati che non il contatto personale, che secondo noi resta una componente primaria nei rapporti commerciali; se è vero che i rapporti di affari devono sempre avere come base la convenienza reciproca, il piacere di lavorare assieme può essere il plus che fa la differenza. Per questa ragione la nostra presenza vorrà essere soprattutto una opportunità di incontro e di conversazione rilassata con chi già ci conosce bene e con chi è interessato a conoscerci meglio.

**Sancassiani:** La funzione attuale di una manifestazione fieristica è, a mio avviso, l'incontro diretto e personale con i clienti, a integrazione del rapporto quotidiano che si avvale di tutti i mezzi tecnologici e informatici ormai ampiamente diffusi, certamente validissimi in termini di praticità ed efficacia, ma senz'altro molto più "freddi" e distaccati che non il contatto personale, che secondo noi resta una componente primaria nei rapporti commerciali; se è vero che i rapporti di affari devono sempre avere come base la convenienza reciproca, il piacere di lavorare assieme può essere il plus che fa la differenza. Per questa ragione la nostra presenza vorrà essere soprattutto una opportunità di incontro e di conversazione rilassata con chi già ci conosce bene e con chi è interessato a conoscerci meglio.

**Scalabrino:** La prima, di non poco conto, è stata raddoppiare le dimensioni dello spazio espositivo B&R rispetto all'edizione 2004, così da avere uno stand più accogliente per i visitatori e ricco di prodotti. L'immagine, in fondo è quella che prima colpisce il visitatore, quindi uno stand importante identifica nell'immaginario comune la portata di un'azienda e la forza sul mercato. Da un punto di vista informativo, divulgheremo la nostra presenza e soprattutto la nostra posizione in fiera attraverso la pubblicità su riviste di settore, inviando inviti creati ad hoc via e-mail e via posta ordinaria (in questo caso unitamente a quelli dell'organizzazione) a una ricca lista di contatti e clienti, pubblicando l'evento sul sito B&R; inoltre, sarà operata una diretta sensibilizzazione da parte dei commerciali B&R presso i propri clienti invitandoli a visitare la mostra e naturalmente il nostro stand.

**Arosio:** Puntare sui prodotti di alto livello tecnologico e sulla presentazione delle nuove linee di prodotto appositamente studiate per i settori non tradizionalmente di nostra competenza.

**Sala:** Gefran è una piccola multinazionale: sottolineo piccola perché il cliente, soprattutto quello italiano più vicino a noi, può avvalersi della flessibilità che le nostre dimensioni ci consentono unita a un grande know how applicativo. Inoltre vogliamo dare rilievo al fatto che i nostri prodotti si rivolgono a molti settori applicativi: dal mondo delle macchine per la trasformazione delle materie plastiche, all'imballaggio, al farmaceutico, alla lavorazione del legno e del metallo, all'alimentare e lavorazione del vetro, fino al settore del lift, di cui oggi siamo protagonisti con tutta la gamma di inverters che da pochi anni fanno parte del nostro portafoglio.



**Alfredo Sala,**  
amministratore delegato  
gruppo Gefran.

**Marconi:** Tutta la nostra organizzazione commerciale italiana e straniera sarà coinvolta nella manifestazione in modo che i clienti attivi e potenziali di tutto il mondo trovino all'interno del nostro stand risposte adeguate e competenti.



**Oscar Milanese,**  
responsabile marketing  
Automazione  
Schneider Electric.

**Milanese:** Abbiamo deciso di approfittare di Bias 2006 per creare degli eventi da dedicare in modo nuovo ai Clienti. Avremo delle giornate a tema, nelle quali cercheremo di coinvolgere i visitatori con argomenti mirati, e cercheremo di rispondere alle loro aspettative. In sostanza concentreremo le nostre risorse su fasce e gruppi di clienti omogenei.

**Gardenghi:** La fiera è uno dei migliori strumenti di marketing che ha in possesso l'azienda, soprattutto per un'azienda media come la nostra. Oltre a rappresentare un'ottima opportunità commerciale e offrire una visio-

ne globale del mercato, la fiera è un punto di partenza dove proliferare nuove idee e progetti grazie anche ai numerosi convegni che facilitano la relazione tra addetti del settore. Sit ha prenotato un'area di 112 metri quadrati in modo da dare valore sia al prodotto sia alle persone e cercherà di comunicare il suo slogan migliore: "trasmettiamo certezze". Una campagna pubblicitaria si sta già articolando con inserzioni, redazionali e pagine pubblicitarie, nelle più qualificate riviste settoriali; inoltre sono previsti alcuni mailing invito rivolti a clienti e possibili clienti per dare la possibilità di visitarci all'interno della fiera.

**Olivari:** Beckhoff intende affinare e adottare quegli strumenti che le permetteranno di essere sempre più vicina ai clienti e performante in relazione ai settori che desidera apprezzare. Potenzieremo quello che, sicuramente, è già un nostro punto di forza, il reparto tecnico, che ben supporta i nostri clienti, telefonicamente, con corsi di formazione interni e presso il cliente, con la divulgazione di materiale tecnico in forma cartacea, digitale e via internet. E di quest'ultimo aspetto, il nostro sito è un piccolo esempio.

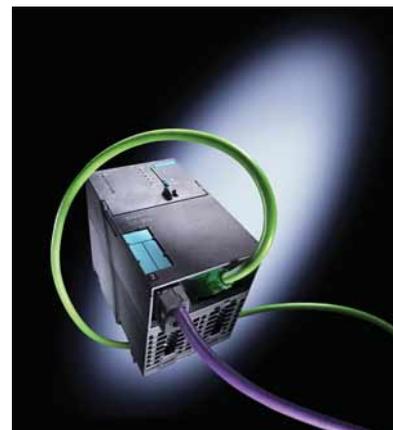
**Bottacini:** Scopo della partecipazione a una fiera è quello di presentare l'azienda e i suoi prodotti. In quest'ottica abbiamo allestito uno stand importante, considerando che ricorrerà il nostro 30° anniversario dalla fondazione. Quello che vogliamo mostrare e dimostrare è l'assoluta eccellenza dei nostri prodotti, della nostra azienda e della capillare rete di vendita. Presenteremo anche la nuova edizione del nostro catalogo generale in un volume unico, rivisto, aggiornato e arricchito, disponibile anche su supporto informatico.

**Santandrea:** Nel periodo precedente alla fiera punteremo su iniziative di advertising di diverso tipo. Relativamente allo stand, invece, quest'anno abbiamo studiato un layout di un certo impatto per l'area espositiva. Oltre ai pannelli tradizionali che punteranno sul concetto di "soluzione" sia per la parte dedicata alla divisione Automation and Drives sia per la parte di Industrial Solutions and Services, allestiremo un'area denominata 'Productivity Tour' in cui si mostreranno le soluzioni Siemens studiate per aumentare la capacità produttiva di un'azienda. Sarà quindi realizzata una simulazione del ciclo produttivo di una fabbrica di palloni da calcio. L'area in questione non sarà a libero accesso, ma potranno accedervi solo le persone che si registreranno e che saranno poi accompagnate in questo tour virtuale da una guida. Oltre a questo, nello stand sarà collocato uno schermo dove sarà visualizzato un sito web che spiegherà nel dettaglio l'offerta di prodotti Siemens mostrando una case history di successo. L'intento è di avvicinare il più possibile il cliente alle nostre soluzioni evidenziando performance e plus delle stesse.

**Progettare:** In termini di prodotti quali saranno le novità esposte dalle vostre aziende?

**Santandrea:** Parlando di novità tecnologiche, Siemens a Bias punterà molto su Profinet, lo standard di comunicazione del consorzio Profibus che è disponibile sul mercato da qualche anno. Fino a oggi tuttavia non esistevano sistemi di automazione che permettessero un utilizzo completo della soluzione Profinet, mentre oggi la tecnologia è realmente utilizzabile in tutte

**Siemens punterà su Profinet con una serie di novità come la CPU Simatic S7-400 con porta Profinet integrata, la soluzione Safety Integrated che, come parte essenziale della Totally Integrated Automation (T.I.A.), si basa su una tecnologia di sicurezza omogenea che va dai sensori (Siguard), ai bus di campo, fino ad arrivare ai controllori (Simatic).** Grazie all'integrazione delle funzioni di sicurezza e al profilo Profisafe 2.0, l'automazione standard e quella di sicurezza evolvono insieme su un unico bus (Profibus o Profinet) fino a diventare un sistema globale omogeneo.



le sue funzioni nei vari ambiti applicativi che vanno dal Motion Control, ai sistemi di supervisione più sofisticati fino ai software di gestione della produzione (MES). Fra le altre novità ci sono: CPU Simatic S7-400 con porta Profinet integrata così come la soluzione Safety Integrated che, come parte essenziale della Totally Integrated Automation (T.I.A.), si basa su una tecnologia di sicurezza omogenea che va dai sensori (Siguard), ai bus di campo, fino ad arrivare ai controllori (Simatic). Grazie all'integrazione delle funzioni di sicurezza e al profilo Profisafe 2.0, l'automazione standard e quella di sicurezza evolvono insieme su un unico bus (Profibus o ProFinet) fino a diventare un sistema globale omogeneo.

Saranno inoltre presentati nuovi pannelli operatore e versioni aggiornate del software Step 7, WinCC Flexible, PCS7 e Simatic IT.

**Olivari:** Al Bias 2006 intendiamo presentarvi con diverse novità di prodotto principalmente orientati verso il Building Automation e il Motion Control, come la nostra serie di Terminal Bus ulteriormente ampliata anche con piccoli azionamenti per Step-Motor, i Bus di campo specifici, i PC Industriali, oltre che i PLC e gli innovativi drives di Beckhoff per motori brushless la cui commercializzazione inizierà subito dopo la fiera.

Un particolare occhio di riguardo verrà dato ai PC Embedded della serie CX dove, a quattro anni dalla prima commercializzazione del CX1000, si è completata la gamma sia verso l'alto, con il CX1020 (CPU Celeron 1 GHz), che verso il basso, con il CX9000 (CPU 266 MHz). Sempre in quest'otti-



**I servoamplificatori AX5000 sono stati sviluppati da Beckhoff prevalentemente per il sistema EtherCAT.**

Le eccellenti proprietà di EtherCAT vengono sfruttate in modo ottimale per le funzioni di Motion Control. Tra queste vanno menzionate la sincronicità e la contemporaneità con un tempo ciclo di 125 µs.

ca presenteremo gli IPC di nuova generazione che, oltre ad avere dimensioni estremamente più compatte, sono la piattaforma ideale per le soluzioni di automazione basate su Ethernet. Dallo spettro di applicazione dei nuovi prodotti si evince quanto possano essere diversificati i settori a cui Beckhoff si rivolge con competenza e completezza di fornitura per interi sistemi riuscendo a soddisfare richieste che presentano caratteristiche diametralmente opposte fra loro, come gli impianti di controllo rispetto alle macchine automatiche ad alte prestazioni.

**Marconi:** L'attività di ampliamento gamma e di re-industrializzazione dei prodotti tradizionali ci permetterà di presentare in fiera molti interessanti novità. Quest'anno non portiamo nessun oggetto di "rottura" con la tradizione, estremamente innovativo, come fu ad esempio il gruppo di trattamento aria ONE presentato alla passata edizione. Vi saranno invece numerosi componenti creati per rispondere ad esigenze specifiche del mercato. Segnaliamo una nuova linea di regolatori di flusso MRF, miniaturizzati e con ottime caratteristiche di regolazione. I minicilindri a norma Iso 6432 con camicia in acciaio inossidabile. Slitte di precisione con guida a ricircolo di sfere. Isole di elettrovalvole della serie HDM con interfacce Bus di campo integrate. Cilindri pneumatici con freno idraulico integrato. Elettropiloti di nuova generazione. Raccordi automatici a sgancio facilitato. E così molti altri prodotti.



**La nuova linea di regolatori di flusso MRF, miniaturizzati e con ottime caratteristiche di regolazione della Metal Work si aggiungono ai minicilindri a norma Iso 6432 con camicia in acciaio inossidabile, ai cilindri pneumatici con freno idraulico integrato, agli elettropiloti di nuova generazione.**



**UFI Hydraulic Division proporrà la sua gamma completa di filtri spin-on, disponibili con vari gradi di filtrazione anche con indicatore differenziale di intasamento, visivo o elettrico.**

**Sancassiani:** A nostro avviso, ormai da tempo le Fiere non sono più il luogo ideale per la presentazione di nuovi prodotti; quello che cercheremo invece di far conoscere meglio a chi ci verrà a trovare è la realtà della nostra azienda, tutto quanto sta dietro alla progettazione e alla realizzazione di prodotti sempre in linea con le esigenze del mercato, la nostra filosofia aziendale ed i nostri progetti per il futuro: non una sola novità, ma una realtà in continua evoluzione.

**Sala:** Presenteremo la nostra famiglia Gilogik II, fino a ieri solo I/O remoto e oggi una gamma completa di I/O con soluzioni diverse (CanOpen, ModBus, Profibus), un sistema PLC completo grazie all'introduzione della CPU R300. Le soluzioni Gefran per il controllo e la visualizzazione dei processi industriali si completano con



**Gefran presenterà la famiglia Gilogik II, fino a ieri solo I/O remoto e oggi una gamma completa di I/O con soluzioni diverse (CanOpen, ModBus, Profibus), un sistema PLC completo grazie all'introduzione della CPU R300.**

**Le soluzioni Gefran per il controllo e la visualizzazione dei processi industriali si completano con l'introduzione della linea GF-Vedo, HMI con funzioni Soft PLC che sarà disponibile in formati da 3,5 a 10 pollici.**



l'introduzione della linea GF-Vedo, HMI con funzioni Soft PLC che sarà disponibile in formati da 3,5 a 10 pollici. In cantiere abbiamo anche il nuovo ambiente di programmazione, una piattaforma per tutti i prodotti di automazione Gefran. Per quanto riguarda la linea degli azionamenti, presenteremo la nuova gamma di inverter Gefran-Sieci, completamente rinnovati nel design, nelle funzioni e nelle prestazioni. Nella sensoristica saranno innumerevoli le novità: prodotti conformi alla normativa Atex, arricchiti di maggiori performance di affidabilità e robustezza (IP67), di utilizzo sempre più flessibile e immediato grazie all'introduzione di interfacce Profibus. I sensori Gefran sono oggi ancora più indicati per l'integrazione in sistemi complessi, soprattutto dove le distanze di comunicazione sono significative ed è necessario garantire velocità e sicurezza nell'invio dei dati.

**Bottacini:** Con ogni probabilità, riusciremo a presentare in anteprima diverse novità, soprattutto nel campo delle elettrovalvole, e inoltre mostreremo quanto è stato fatto su diverse tipologie di prodotti per aumentarne le prestazioni e l'affidabilità e ridurne i costi attraverso nuovi processi di produzione e con l'utilizzo di materiali innovativi.

**Arosio:** Una nuova serie di innesti rapidi per il settore industriale, in particolare utilizzati nelle linee di montaggio per test. Una gamma di multi-connessioni specifiche per il settore industriale che mostrino la nostra capacità progettuale e costruttiva. Infine tutte le novità per i nostri mercati tradizionali quali agricolo e movimento terra.

**Milanese:** Presenteremo le novità 2006-2007 in un ambito di soluzioni aperte e integrate per OEM e System Integrators. Tra le principali cito le soluzioni ad alte performances per il Motion Control Lexium 05 e 15, le soluzioni Inverter multifunzione con scheda PLC integrata Altivar 61 e 71, molte novità nel panorama HMI, sia hardware che software, quali ad esempio i nuovi pannelli operatore XBT-GT e un'offerta totalmente nuova di PC in-



**Alcune delle tipologie di prodotti sviluppate da Pneumax per aumentarne le prestazioni e l'affidabilità** e ridurne i costi attraverso nuovi processi di produzione e con l'utilizzo di materiali innovativi.



dustriali. Non mancheranno molte evoluzioni nella componentistica, dove Schneider è leader mondiale, quali ad esempio le partenze motore Tesys collegabili a fieldbus ed integrabili agli ingressi uscite distribuiti della serie Advantys. Il cuore dell'offerta sarà tuttavia la nuova piattaforma di controllo programmabile modulare M340, la prima di una nuova serie di PLC di fascia media, con connettibilità a reti Ethernet TCP/IP e fieldbus Can Open. M340 sarà totalmente integrato nell'ambiente di sviluppo Unity lanciato di recente sul mercato mondiale e che oggi rappresenta già per Schneider il 20% del parco installato. Unity, che è una piattaforma completa ed omogenea di sviluppo di architetture e soluzioni di automazione, adatta sia per i costruttori di macchine e impianti, sia per i progettisti e integratori, evolverà con la nuova release V3.0. Ulteriormente performante e ricca di funzioni, quali ad esempio alcune librerie per il Motion Control, verrà presentata in anteprima al Bias 2006 con appositi workshops.

**Faster punterà sulla nuova serie di innesti rapidi per il settore industriale, in particolare utilizzati nelle linee di montaggio per test e la nuova gamma di multiconnesioni specifiche per il settore industriale.**



**Gardenghi:** L'esigenza di trasmissioni di potenza sempre più compatte, affidabili e silenziose ha contribuito alla studio di nuove soluzioni tecniche e alla ricerca di materiali innovativi sempre più performanti. Sit è in grado di soddisfare, oggi più di ieri, queste necessità grazie alla cinghia "Falcon Pd", ultima nata in casa Goodyear a completamento della sua



**Il cuore dell'offerta della Schneider Electric sarà la nuova piattaforma di controllo programmabile modulare M340, la prima di una nuova serie di PLC di fascia media, con connettibilità a reti Ethernet TCP/IP e fieldbus Can Open.**

gamma di cinghie dentate ad alte prestazioni. Il profilo curvilineo GTR della cinghia Falcon, disponibile sia in versione 8M che 14M (8 mm e 14 mm rispettivamente) garantisce prestazioni di assoluto rilievo sia in termini di silenziosità che di precisione di ingranamento. Per la realizzazione di nuove trasmissioni, Sit produce la gamma completa di pulegge Falcon per bussola conica sia per il passo 8M che 14M, oltre a realizzare pulegge su specifica del cliente. Sia la cinghia che la puleggia Falcon sono totalmente intercambiabili con il profilo PolyChain. Falcon è quindi la scelta ideale sia come ricambio per trasmissioni esistenti che come soluzione per nuove installazioni. Inoltre, Sit presenta la nuova gamma di cinghie in poliuretano.

L'ampio ventaglio di prodotti di serie consente di soddisfare ogni tipo di esigenza progettuale negli ambiti della trasmissione di potenza, movimentazione lineare e nelle applicazioni di trasporto.

**Scalabrino:** B&R, in quanto leader del mondo dell'automazione, presenterà la sua intera gamma di prodotti per offrire una soluzione completa adatta a ogni settore industriale.



**Sit punterà sulla cinghia "Falcon Pd", ultima nata in casa Goodyear® a completamento della sua gamma di cinghie dentate ad alte prestazioni.**

Il profilo curvilineo GTR della cinghia Falcon, disponibile sia in versione 8M che 14M (8 mm e 14 mm rispettivamente) garantisce prestazioni di assoluto rilievo sia in termini di silenziosità che di precisione di ingranamento.

Seguendo una filosofia aziendale ormai consolidata, l'innovazione e la qualità del prodotto sono i capisaldi che consentono di proporre dispositivi sempre all'avanguardia e che superano di gran lunga i più rigidi standard internazionali. In quest'ottica B&R proporrà al Bias 2006, la nuova generazione di servozionamenti digitali AcoposMulti, la soluzione universale per tutte le applicazioni di automazione. Grazie alla modularità hardware e del sistema di raffreddamento, all'ottimizzazione delle dimensioni, dei cablaggi e dell'installazione, così come all'integrazione di tecnologia e sicurezza e di un'unità di rigenerazione dell'energia, AcoposMulti garantisce il più alto grado di efficienza per macchine multi asse comunemente utilizzate nel settore plastica, del confezionamento, della stampa, del legno e dell'industria tessile. Per il controllo, B&R propone le nuove Cpu della serie X20, il sistema di I/O remotati apprezzato tra i clienti di tutto il mondo, che presentano caratteristiche innovative sia nel formato compatto (in soli 37,5 mm una Cpu performante completa di porte RS232, Can ed Ethernet) che in quello più ampio con processore fino al Celeron 650, Sdram fino a 64 MB, con due interfacce Usb, porte RS232, Can, Ethernet 10/100, Ethernet Powerlink, prive di ventola e con slot per Compact Flash, senza tralasciare gli slot per moduli interfaccia per la comunicazione con ogni bus di campo. Alla gamma completa di PC indu-



**Tante le novità in casa B&R: la nuova generazione di servoazionamenti digitali AcoposMulti, la soluzione universale per tutte le applicazioni di automazione;** le nuove Cpu della serie X20 con processore fino al Celeron 650, SDRAM fino a 64 MB; i nuovi Automation Panel 800 dal design moderno e dall'elevato grado di flessibilità e modularità.

striali e pannelli operatore si aggiungono i nuovi Automation Panel 800 dal design moderno e dall'elevato grado di flessibilità e modularità. L'AP800 è equipaggiato con display XGA da 15" con touch screen, da un collegamento Smart Display Link che consente di collegarlo all'APC620 a distanze fino a 40 m per segmento con un unico cavo di comunicazione. È possibile aggiungere moduli di espansione quali tastiera, tasti funzione, tasti elettromeccanici e fungo di emergenza e un braccio rotante di sostegno che rendono il dispositivo adattabile a qualsiasi applicazione ed ergonomico per l'operatore.

**Progettare:** Stilando un bilancio finale della manifestazione, quali risultati sarebbero più soddisfacenti per voi?

**Arosio:** Riuscire a trasmettere fiducia nelle persone che ci verranno a visitare e far capire che possono trovare in noi un partner ideale a cui affidare il compito di risolvere i loro problemi di connessioni idrauliche.

**Gardenghi:** A questa domanda non saprei rispondere, troppe sono le variabili che intercorrono. Diciamo che i bilanci si fanno sempre a posteriori, Sit non ha che da essere ottimista sempre, forse più degli anni passati.

**Olivari:** Le valutazioni finali sul valore della manifestazione per Beckhoff si baseranno principalmente sulla qualità dei contatti registrati, più che sulla loro quantità. In altre parole sarà importante per noi avere un buon numero di contatti ma, soprattutto, che questi generino una serie di attività di penetrazione verso clienti nuovi e settori innovativi che nella strategia di Beckhoff sono quelli che qualificheranno l'Europa nel difendersi dall'assalto dei prodotti /macchine provenienti dall'est asiatico e produrranno gli sviluppi futuri in mercati maturi come il nostro.

**Santandrea:** Sicuramente le fiere sono considerate un'occasione importante per stringere nuovi contatti con l'obiettivo di incrementare il parco clienti. Oltre a questo, la mission che ci proponiamo è di fare percepire all'esterno un'immagine di Siemens quale azienda più vicina al cliente e più attenta a soddisfare le sue molteplici esigenze.

**Sala:** Maggiore visibilità per Gefran: al mercato deve essere chiaro il salto di qualità che il gruppo ha fatto negli ultimi anni e che si è completato nel 2006 con la fusione di Gefran con Siei per dare vita a un'unica grande realtà, un'azienda fornitrice di soluzioni complete per l'automazione.

**Marconi:** Ci riterremo soddisfatti qualora al termine della manifestazione avessimo instaurato contatti con potenziali clienti o consolidato rapporti commerciali già esistenti. Quanto sopra confidando non tanto sul numero ma piuttosto sulla qualità degli interlocutori.

**Scalabrino:** Al termine di un evento, oltre a constatare l'affluenza generale alla manifestazione, sicuramente la prima analisi è fatta sul numero delle visite al proprio stand e quindi, ancor più importante sulla qualità dei contatti avuti. I numeri, seppur grossi, sono poca cosa se l'interesse del visitatore è solo di mera conoscenza: l'importante, in eventi di questo tipo, è riuscire, con gli argomenti giusti, a far comprendere e a convincere il visitatore della validità dei propri prodotti e delle proprie soluzioni anche e soprattutto rispetto alla concorrenza. Come per tutti, comunque, credo che l'acquisizione di nuovi clienti o potenziali tali, sia il risultato auspicabile dopo una manifestazione. In tal senso B&R è pronta anche quest'anno a presentare al mercato dell'automazione soluzioni complete e prodotti sempre all'avanguardia, servizi di progettazione e di assistenza, corsi di formazione standard e personalizzati: in sintesi controllo, movimentazione, visualizzazione e comunicazione da un unico fornitore.

**Bottacini:** Stiamo notando che nelle ultime fiere alle quali abbiamo partecipato in varie parti del mondo, ma soprattutto in Europa, una più alta affluenza di visitatori qualificati, e un grado di interesse elevato. Questo è un sintomo molto importante, che segnala il rinnovato impegno delle aziende clienti a verificare le nuove opportunità che siamo in grado di offrire e a stabilire con noi espositori un dialogo tecnico teso ad ottimizzare prestazioni e costi. Questo è il miglior risultato che possiamo chiedere a una fiera.

**Sancassiani:** Ci riterremo soddisfatti se coloro che visiteranno il nostro stand ne usciranno sorridenti e piacevolmente sorpresi: «Però, la UFI,...!!!»

**Milanese:** L'obiettivo principale di Schneider è poter soddisfare completamente le esigenze dei Clienti, a cominciare dal primo approccio. Poter quindi avere e sviluppare maggiormente la qualità dei contatti più che la sola quantità sarà un buon indice di successo. Contiamo molto sulla capacità e sul supporto dell'organizzazione Bias per raggiungere questo importante risultato. Arrivederci quindi a settembre a Milano!!!

- |                   |                               |
|-------------------|-------------------------------|
| <b>B&amp;R</b>    | <b>readerservice.it n. 79</b> |
| <b>Beckhoff</b>   | <b>readerservice.it n. 80</b> |
| <b>Faster</b>     | <b>readerservice.it n. 81</b> |
| <b>Gefran</b>     | <b>readerservice.it n. 82</b> |
| <b>Metal Work</b> | <b>readerservice.it n. 83</b> |
| <b>Pneumax</b>    | <b>readerservice.it n. 84</b> |
| <b>Schneider</b>  | <b>readerservice.it n. 85</b> |
| <b>Siemens</b>    | <b>readerservice.it n. 86</b> |
| <b>Sit</b>        | <b>readerservice.it n. 87</b> |
| <b>Ufi</b>        | <b>readerservice.it n. 88</b> |