

# Pneumatica ecologica



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

Metal Work consolida la posizione nel mercato della componentistica per l'automazione grazie a un'offerta che coniuga innovazione e rispetto dell'ambiente e che ha avuto in occasione del Fluidtrans Compomac il lancio ufficiale. Con Daniele Marconi, direttore commerciale della Metal Work, il punto sull'azienda e alcune considerazioni sulla fiera milanese

**D**a pochi giorni sono stati spenti i riflettori del Fluidtrans Compomac ed è tempo di bilanci. Tra le aziende che da sempre credono nell'importanza dell'appuntamento milanese va sicuramente annoverata la Metal Work. Lo testimonia la partecipazione a ogni edizione con stand sempre più impegnativi per quantità e qualità delle proposte.

«Quest'anno per il Fluidtrans Compomac abbiamo investito una cifra importante per un grande stand dove esporre tutta una serie di prodotti nuovi e per dare risalto ad alcune importanti iniziative di marketing con ritorni inferiori alle attese – esordisce Daniele Marconi, direttore commerciale dell'azienda bresciana. E aggiunge: «Per chi come noi ha veramente a cuore questa fiera e la considera un valore per l'intera industria nazionale della potenza fluida è venuto il momento di essere positivamente critici».

**Fluidotecnica:** Signor Marconi cosa propone?

**Marconi:** Una presa di coscienza della realtà che non si fermi alle sole

cifre ufficiali. Se anche queste tutto sommato possono sembrare positive in termini di metri quadrati venduti e di numero di visitatori, è tangibile il calo di qualità degli uni e degli altri: mancano all'appello tra gli espositori alcuni grossi nomi italiani e stranieri e il numero di progettisti e di responsabili uffici tecnici che hanno visitato la fiera è ancora diminuito. Anche la contemporaneità con la Xylexpo non ha creato le sinergie attese. Per Metal Work che ha scelto di essere presente a entrambe le fiere, l'aria che si respirava alla Xylexpo era decisamente più stimolante di quella del Fluid.

**Fluidotecnica:** Come se ne esce da questa situazione?

**Marconi:** Non ci sono formule magiche che garantiscono il successo di una fiera. Secondo noi la strada da percorrere è quella di impegnarci tutti e subito a pensare come deve essere la prossima edizione, senza condizionamenti e limitazioni. A partire da Fiera Milano Tech che, per la responsabilità che le deriva di essere socio di maggioranza della fiera, deve dimo-



**Lo stand della Metal Work**  
al Fluidtrans Compomac 2008.

strare di credere nella manifestazione e mettere in campo le competenze e gli strumenti che sicuramente possiede in abbondanza. Ma anche Assofluid deve far sentire la propria voce forte e autorevole perché sintesi dei punti di vista e dei desiderata dei tanti associati che continuano a investire nella fiera, come appunto la Metal Work che ha scelto il Fluidtrans Compomac per presentare le ultime novità.

**Fluidotecnica:** In che cosa consistono le nuove proposte di Metal Work?

**Marconi:** Prima di tutto i nuovi cilindri. Si va dalla nuova gamma di cilindri senza stelo a trascinamento magnetico disponibili con alesaggio 16, 20 e 25 mm e corse standard di 500 mm alla famiglia di cilindri a norma Iso 15552 (ex Iso 6431), "riversitata" rispetto alla versione precedente con alcune aggiunte estetiche e funzionali. Il design delle testate si distingue per il profilo esterno curvilineo e l'assenza di cavità che permettono una maggiore pulizia. All'interno del cilindro sono stati aggiunti elementi paracolpo in elastomero che riducono il rumore nel momento in cui il pistone arriva a finecorsa e contribuiscono ad assorbire l'energia cinetica. La regolazione dell'ammortizzatore pneumatico è stata migliorata grazie alla forma ottimizzata dello spillo di regolazione che garantisce precisione nell'operazione ma anche una grande portata a spillo aperto per richieste di alta velocità. Anche la linea di cilindri a norma 21287 è stata realizzata con soluzioni progettuali innovative. La camicia in alluminio estruso anodizzato si estende per tutta la lunghezza del cilindro e si fa carico di eseguire qua-



**Cilindro senza stelo**  
a trascinamento  
magnetico.



**Cilindro**  
a norma Iso15552.

si tutte le funzioni. Infatti oltre a contenere il pistone con le guarnizioni su di essa sono realizzati gli attacchi filettati pneumatici, i fori filettati e le lammature per il fissaggio, le sedi per i sensori magnetici. Con questa soluzione sono state eliminate le testate a tutto beneficio della semplicità costruttiva, della robustezza e della precisione geometrica. È importante sottolineare che tutte le funzioni gravose, le sollecitazioni e gli urti sono affidati alla camicia metallica, mentre le parti in tecnopolimero devono solo sopportare le spinte pneumatiche. Abbiamo arricchito la famiglia di valvole Mach di una nuova serie, la più piccola: Minimach. Lo spessore nominale è di 10 mm, ma è possibile montare i raccordi miniaturizzati per tubo 6 mm. La lunghezza e l'altezza sono inferiori del 30% rispetto a quelle della serie Mach 11. Interessante è la nuova linea di regolatori di pressione caratterizzati da un'elevata precisione e dalla capacità di scaricare grandi portate di aria e la linea di moltiplicatori di pressione aria-aria caratterizzati da semplicità di installazione e di impiego. Sono disponibili due taglie con diverse prestazioni di portata. Oltre alla versione completa di regolatore di pressione esiste una versione senza regolatore. Infine ma non ultimo per i progettisti che operano nel campo della pneumatica abbiamo sviluppato un nuovo mini-CAD. Questo prodotto si chiama Easy Scheme e permette di disegnare in modo semplice e veloce sia schemi pneumatici che diagrammi funzionali. Consente inoltre di generare in maniera automatica l'elenco dei componenti utilizzati nello schema (partlist). Il programma viene fornito con una libreria di oltre 700 simboli pneumatici disegnati secondo le norme Iso 1219-1.



**Elettrovalvola**  
serie Minimach.



**Regolatore di pressione**  
ad alta pressione  
con grande capacità  
di carico.

**Fluidotecnica:** Abbiamo notato che Metal Work ha dato un risalto particolare al risparmio energetico.

**Marconi:** È vero. Abbiamo voluto fare di questa fiera l'occasione per sottolineare che la conoscenza approfondita di come dimensionare, realizzare, gestire in modo corretto un impianto, assolve a due obiettivi principali:

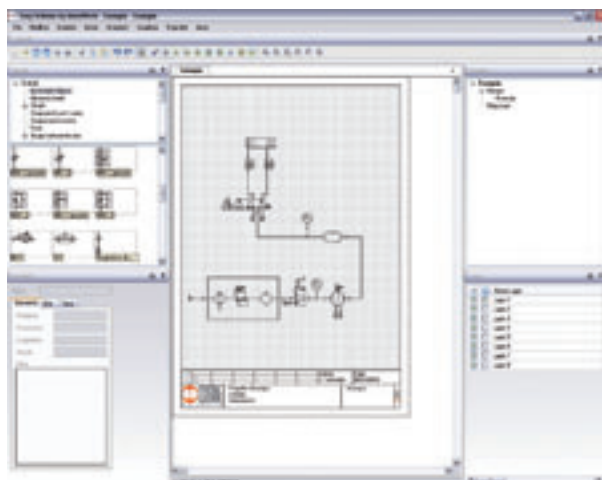
- uno particolare, un effettivo ritorno economico,
- e uno generale, il rispetto dell'ambiente.

Con un gioco "non gioco" e una ricca documentazione cerchiamo di richiamare l'attenzione sui quattro pilastri del risparmio energetico che sono:

- dimensionamento corretto dei cilindri;
- utilizzo degli economizzatori;
- eliminazione delle fughe d'aria;
- progettazione e gestione corretta dell'impianto di distribuzione dell'aria.

È la grande sfida che vogliamo giocare e vincere insieme ai nostri clienti. Per questo stiamo pensando a un marketing orientato che punti a incentivare l'acquisto dei prodotti più "ecologici".

**Il CAD Easy Scheme**  
per disegnare schemi pneumatici.



**Fluidotecnica:** Come risponde il mercato di fronte a tanto impegno da parte della Metal Work?

**Marconi:** In maniera molto positiva e i dati lo confermano. Nel 2007 il fatturato consolidato ha toccato i 130 milioni di euro in crescita del 12% rispetto al 2006 quando abbiamo registrato un eccezionale +22%. Quest'anno stimiamo di limitare il progresso al 5-6% per la crisi che ha colpito alcuni mercati e per la svalutazione del dollaro nei confronti dell'euro che penalizza i nostri clienti che esportano nell'area dollaro.

**Fluidotecnica:** Tra i punti di forza che la concorrenza riconosce alla Metal Work figura l'organizzazione commerciale. Qual è la realtà attuale?

**Marconi:** Possiamo contare su 40 consociate commerciali dislocate in tutto il mondo nelle aree a più alta concentrazione industriale. Queste società, delle quali deteniamo la maggioranza del capitale, costituiscono un prezioso punto di riferimento per i clienti in grado di soddisfare al meglio le richieste del mercato locale in cui sono insediate assicurando un servizio personalizzato. Grazie all'implementazione del sistema operativo Sap ancora in corso, circolano in modo ottimale le informazioni sia in entrata che in uscita e questo consente di gestire in modo efficiente tutti gli elementi che formano la catena del valore d'impresa. Abbiamo anche una forza vendita di oltre 180 professionisti che operano in 20 Paesi del mondo con strutture commerciali collegate alla casa madre. Inoltre grazie a una rete di distributori il Gruppo è presente in altri 49 Paesi. La competenza commerciale dei nostri venditori unita alla formazione e preparazione tecnica dei nostri ingegneri ci permette di conoscere in modo estremamente preciso le reali necessità di ogni singolo cliente e di fornire risposte corrette in tempi estremamente rapidi.

**Fluidotecnica:** Come risponde alla minaccia che viene dai Paesi in via di sviluppo?

**Marconi:** Cercando di mantenere il vantaggio tecnologico e qualitativo che abbiamo nei confronti delle aziende locali senza trascurare l'aspetto economico. In Brasile, Cina, India abbiamo dislocato unità di assemblaggio dei componenti prodotti in Italia per servire i mercati locali. Ma non vogliamo rinunciare alla nostra "italianità" e per questo investiamo nella ricerca, puntiamo sull'innovazione, spingiamo sull'automazione per ridurre l'incidenza del costo della mano d'opera. L'efficacia di questa strategia si misura nell'andamento del fatturato e nel fatto che non abbiamo perso alcuna quota di mercato a vantaggio delle industrie cinesi.

**readerservice.it n. 251**