

novembre-dicembre 2021 n. 6

dalla foresta
al prodotto finito

XYLON

ANNO 35
N. 6 NOVEMBRE-DICEMBRE 2021
Poste Italiane spa - sped. in abb. post. 45% D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art.1 - comma 1, L.07/Mi. - Cepra - Centro direzionale Milanofori - 1a Strada - Palazzo F3 - I20090 Assago (MI) - € 14,17 - CONTIENE I.P. - ISSN 1125-7488



STEFANI X: ELETTRONICA A PORTATA DI MANO PER UNA BORDATURA SEMPRE AL TOP

www.scmwood.com



scm | *is more*
woodworking technology

■ E ANCORA...

Parliamo di Xylexpo, Sicam, Homag, Robatech, Winterstgeiger, Hsd, Cursal, Siko...

■ EDILIZIA IN LEGNO

... con il **legno lamellare** si chiude il nostro "Special"

■ FOCUS REGIONE

Emilia Romagna e Marche:
un viaggio interessante...



CAMBIA LE TUE ABITUDINI D'IMBALLAGGIO

Risparmia sull'imballo dei tuoi mobili con
le nostre soluzioni automatiche

Scopri la macchina chiudicartoni CM410S

- Ottimizza la forza lavoro
- Migliora la resa estetica con la colla a scomparsa
- Garantisce altissima produttività e flessibilità d'imballo
- Disponibile stand-alone o integrabile in un impianto

PANOTEC[™] AUTOMATION
FOR MAGNYS

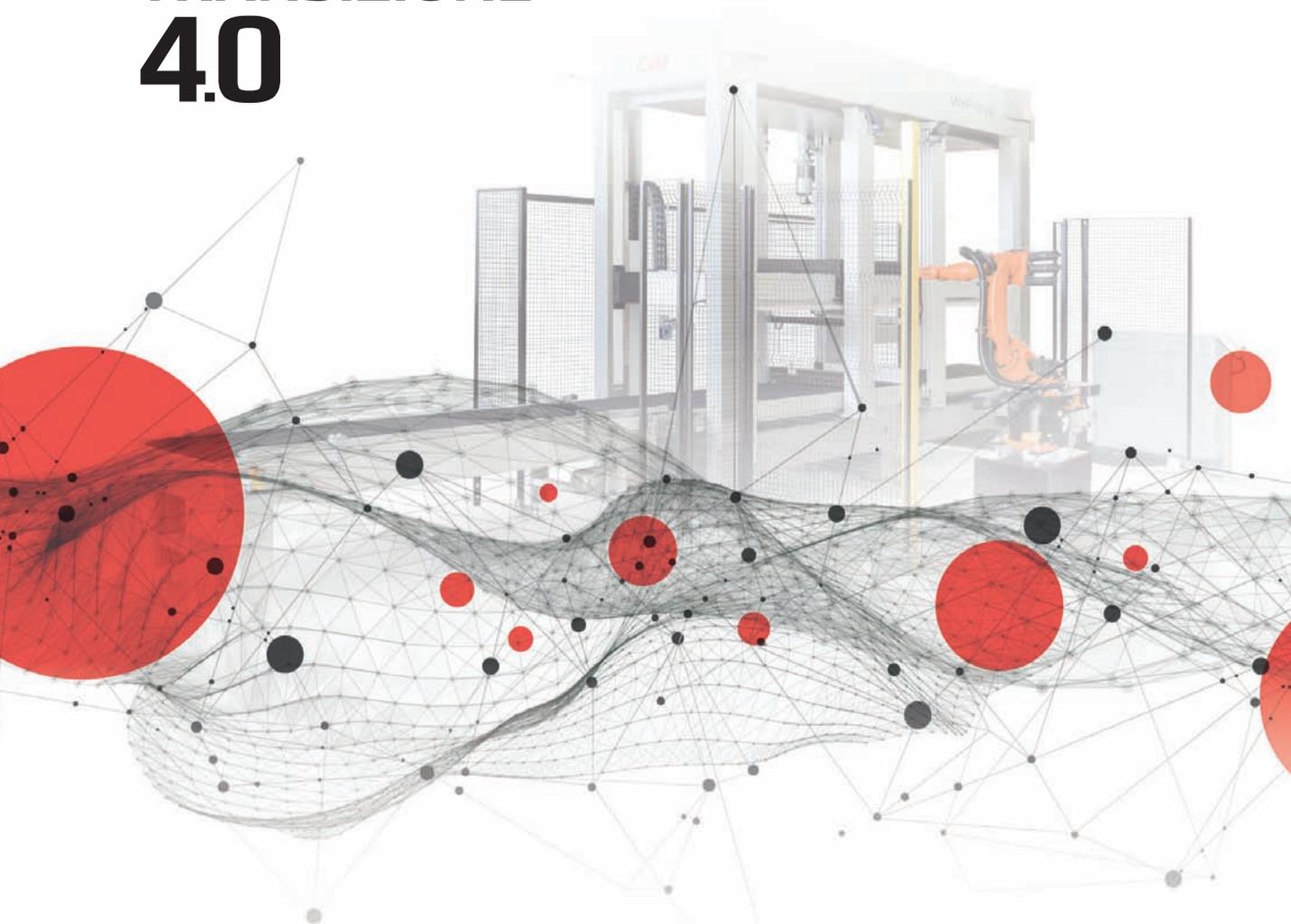
www.panotecautomation.com



PACK MOVING SYSTEMS

AGEVOLAZIONI FISCALI 2022

TRANSIZIONE 4.0



**Rivoluziona la tua azienda;
investi sulle soluzioni tecnologiche
industria 4.0 per l'automazione, il packaging
e lo stoccaggio industriale di CVM.**

Oggi puoi usufruire di numerosi benefici fiscali,
grazie all'innovativa politica rivolta al processo
di digitalizzazione industriale.

Per saperne di più contatta CVM.

**L'OPPORTUNITÀ
PER IL FUTURO
DELLA TUA REALTÀ**



PNEUMAX



Affidabilità e competenza

Il valore della soluzione

Da oltre 40 anni il settore della lavorazione del legno rappresenta il fiore all'occhiello di Pneumax Spa. Fornire soluzioni per l'automazione uniche, "speciali" come i nostri clienti, è l'obiettivo che guida il lavoro quotidiano di tecnici ed operatori specializzati e che ci spinge ad investire costantemente in ricerca e sviluppo tecnologico.



Italian Excellence

Cilindri Battuta

Pneumax realizza oltre 180 modelli di cilindri battuta customizzati



Gamma Pneumax:

- Valvole ed elettrovalvole
- Attuazione pneumatica
- Attuazione elettrica
- Trattamento aria
- Tecnologia del vuoto
- Tecnologia proporzionale
- Manipolazione
- Raccorderia pneumatica



pneumaxspa.com

... diventiamo amici?



www.xylon.it/facebook
siamo anche qui!

novembre-dicembre 2021 n. 6
dalla foresta
al prodotto finito

XYLON

STEFANI X: ELETTRONICA A PORTATA DI MANO
PER UNA BORDATURA SEMPRE AL TOP

www.scmwood.com

SCOPRI DI PIÙ

scm | is more
woodworking technology

È ANCORA...
Parliamo di Xylexpo, Sicam, Homag, Robatech,
Wintersteiger, Hsd, Cursal, Siko...

EDILIZIA IN LEGNO
... con il legno lamellare
si chiude il nostro "Special"

FOCUS REGIONE
Emilia Romagna e Marche:
un viaggio interessante...

la copertina

STEFANI X: ELETTRONICA A PORTATA DI MANO PER UNA BORDATURA SEMPRE AL TOP

L'esclusiva bordatrice industriale stefani x è progettata per stare al passo con i nuovi trend dell'arredo e del design. Qualità senza compromessi anche nella lavorazione dei materiali più delicati, grazie ai nuovi gruppi elettronici che permettono sempre un tocco delicato del pannello. Elevata produttività e velocità di lavorazione, un interspazio ridotto, cambi colla e set-up dei gruppi just in time. La nuova stefani x si caratterizza per affidabilità, connettività ed integrabilità.

L'electronic touch sempre alla tua portata!

www.scmwood.com



Via Emilia, 77 • 47921 Rimini (RN) Italia
telefono +39 0541 700111 • scm@scmgroup.com

SOMMARIO



17
XYLEXPO – BI-MU
L'intervista a **Dario Corbetta**
e **Alfredo Mariotti**

FIERE

16 Un ottimo **Sicam**

EVENTI

20 Un **"Inside Biesse"** ridisegnato...

CATAS

22 Le **certificazioni di prodotto**
nella filiera legno-arredo

PRODOTTI

- 57 Un 2021 ricco di novità per **Robatech**
- 58 **Wintersteiger**: la nuova sega a nastro
a taglio sottile **"Dsb Twinhead Pro Xm"**
- 60 **Siko** presenta il nuovo encoder rotativo

L'IMPRESA

- 54 **Homag**, un 2021 da ricordare...
- 65 **Cursal**: una nuova linea completa per Glf

ANNIVERSARI

62 **Hsd**, trent'anni di partnership!



24
FOCUS
EMILIA ROMAGNA - MARCHE

- 26 *"La ricchezza del territorio?
Un network di eccellenza!"*
L'intervista a **Ettore Vichi** di **Biesse Group**
- 30 **Coima**: la passione dell'azienda fanese
raccontata dall'amministratore delegato
Massimo Paci
- 34 **Cvm**: quarant'anni di continua ricerca
fra logistica e movimentazione raccontati
da **Ivan Valeri** e **Sergio Di Gregorio**
- 38 *"Condividere per innovare
anche le macchine classiche"*,
Cinzia Facchini ci racconta **Fimal**
- 42 *"Il 2021 è stato un anno record
per **Ima Schelling Italia!**"*,
parola di **Umberto Rivolta**
- 46 **Sherwin Williams**: da Pianoro al mondo!
L'intervista a **Giovanni Battaglia**
e **Marc Augusto Ghini**
- 50 **Scm Group**: sostenibilità, innovazione
e competenza.
L'intervista al ceo **Marco Mancini**

68

FOCUS COSTRUZIONI

- 68 Il legno lamellare incollato:**
il più classico dei prodotti di legno
- 72 "Oikos XL":** una versione "extra-large"
per le costruzioni in legno
- 73 Sistemi Klein:** lame circolari
per il taglio delle travi
- 74 "Trgsi":** la soluzione di **Cursal**
per il taglio delle travi
- 76 Il nuovo complesso in legno**
di **Holzius** a Bayreuth
- 77 Australian Timber Design Awards:**
un successo per **Rubner Holzbau**
- 78 "Easy Meg":** la nuova soluzione
per l'outdoor di **Abet Laminati**

7 EDITORIALE

8 NOTIZIE

82 OSSERVATORIO ACIMALL

84 CALENDARIO FIERE

88 ELENCO INSERZIONISTI

89 CONTATTI

Xylon è edita da Cepra srl Unipersonale NOVEMBRE-DICEMBRE 2021

Direttore responsabile Dario Corbetta
Consulente editoriale Luca Rossetti (rossetti@xylon.it)
Collaboratori Francesco Inverso (redazione@xylon.it)

Segreteria di redazione Paola Gandini (gandini@xylon.it)

Amministrazione e redazione

Cepra srl Unipersonale - Centro direzionale Milanofiori - 1ª Strada-Palazzo F3
I-20090 Assago (Milano) telefono +39 02 89210200 - fax +39 02 8259009

Pubblicità

Tecnologie, utensili, attrezzature, fiere;

Legno, semilavorati, componenti, forniture

Italia ed estero

Rancati Advertising

telefono +39 02 70300088 - fax +39 02 70300074

Andrea Rancati (arancati@rancatinet.it)

Claudio Sanfilippo (csanfilippo@rancatinet.it)

Associati Acimall

Paola Gandini

telefono +39 02 89210282 - fax +39 02 8259009

(gandini@xylon.it)

Progetto grafico e impaginazione Alberi & Case - Arese (Milano)

Stampa Industrie Grafiche Eurgraf

Cesano Boscone (Milano)

Registrazione presso il Tribunale di Milano, n. 540 del 16 luglio 1987.

Abbonamenti

Abbonamento annuale Xylon 60 euro Italia

Abbonamento annuale Xylon International 60 euro Italia

Abbonamento annuale Xylon 75 euro estero

Abbonamento annuale Xylon International 75 euro estero

Prezzo di una copia in Italia: 10 euro

© Tutti i diritti riservati: vietata la riproduzione anche parziale,
in ogni forma o attraverso sistemi elettronici, meccanici, di fotocopiatura,
registrazione o altro mezzo senza l'autorizzazione di Cepra srl Unipersonale.

Leggi le nostre riviste online



www.xylon.it - info@xylon.it

facebook www.xylon.it/facebook

 **acimall**
ITALIAN WOODWORKING TECHNOLOGY ASSOCIATION

 **FSM**

Membro fondatore della
International Woodworking
& Furniture Supplier
Magazines' Association


CONFINDUSTRIA
Aderente al Sistema
confindustriale

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA DI SETTORE

FORMAT 4®



LA NOSTRA QUALITÀ È IL VOSTRO SUCCESSO

Più veloce, più preciso, più potente e redditizio – con Format4 stabilirete nuovi standard!
Approfittate ora anche voi del nostro know-how.



Piatta a spessore &
Piatta a filo
exact 63 & plan 51L

Toupie con albero
inclinabile
profil 92 M



Squadritrice
kappa 590

**TUTTE LE
INFORMA-
ZIONI:
format-4.it**

FELDER GROUP ITALIA

Informazioni al numero 0472 832628 www.format-4.it



editoriale

xylon, novembre-dicembre 2021

Quanta incertezza, maledizione! Avremmo tutti scommesso su un inverno meno “scomodo” del precedente e invece eccoci ancora qui a fare i conti con la pandemia, anche se in una situazione completamente diversa, e a ricevere ogni giorno notizie di fiere ed eventi che vengono annullati o spostati. E come se non bastasse dobbiamo fare i conti con una inflazione “sostenuta” e arrabattarci per riuscire a trovare materie prime, semilavorati, forniture che sono diventate preziosissime e il cui prezzo tende a salire senza sosta...

*Possiamo dire che siamo stanchi? Possiamo manifestare solo **un pizzico di malinconia** perché vorremmo davvero tornare ad avere un poco più di serenità, ma soprattutto a respirare atmosfere meno provvisorie, a immaginare che ci possano essere più certezze...*

*D'accordo, tutto questo ci ha reso **più forti**, più pronti, propensi al cambiamento, veloci allo scatto verso qualsiasi gara si profili all'orizzonte. Tutto positivo, per carità, ma non sarebbe male se queste nuove capacità potessero essere messe a sistema in una cornice meno “provvisoria”... vedremo.*

Intanto noi si continua ad ascoltare storie e a scriverle per farvele leggere. Qui e là gli echi neanche troppo lontani della emergenza

sanitaria, un rosario che si sgrana in tutti gli articoli che leggerete, ma nei quali siamo certi troverete informazioni e approfondimenti molto interessanti.

*A partire dal lungo “speciale” dedicato ai territori dell'**Emilia Romagna** e delle **Marche**, una nuova puntata del nostro “Focus Regione” nel quale strutturiamo il nostro continuo viaggio per l'Italia delle tecnologie, dei materiali e delle soluzioni per l'industria del legno e del mobile.*

*E nelle prossime pagine – oltre a a diversi altri articoli fra fiere, attualità, prodotti e approfondimenti – potrete anche leggere l'ultima puntata del nostro lungo speciale dedicato alla costruzione in legno, un percorso durato tutto l'anno grazie alla collaborazione di **Almerico Ribera** che dobbiamo davvero ringraziare per averci stimolato a mettere in piedi questa iniziativa.*

*Che altro dire? Niente: buon anno; che si apra un altro tempo, **un tempo sereno**, che ci permetta di esprimere tutta la forza che abbiamo imparato e accumulato, che ci faccia essere migliori, che ci veda compiere atti di gentilezza e di comprensione, perché se non abbiamo imparato la lezione allora anche questo maledetto 2021 sarà scivolato via per niente... auguri.*

IN RICORDO...

Tragedia sul lavoro: muore Giancarlo Lari, presidente di Artiglio

Si è spento seguito a un **incidente sul lavoro**, **Giancarlo Lari**, figura storica nel mondo delle prime lavorazioni del legno e storico presidente di Artiglio, l'azienda modenese di cui è diventato presidente nel 1966 e in cui ha lavorato,



nonostante l'età, fino all'ultimo.

Alla famiglia Lari va il cordoglio e la vicinanza della redazione di Xylon e di Acimall tutta per un uomo che ha saputo lasciare un segno deciso sulla storia dell'intero comparto e non solo. ■

DECRETO COMPENSAZIONE

Legno escluso: a rischio 1.800 posti di lavoro

Un danno economico rilevante, tanti lavoratori a rischio e uno stop alla transizione ecologica. Questi sono i danni stimati da FederlegnoArredo qualora il legno non venga introdotto nel decreto compensazioni del Ministero delle Infrastrutture e della mobilità sostenibile. 140 cantieri a rischio, **60 milioni** di perdita ed esuberanti sino a **1.800 unità**.

“Se non verrà trovata quanto prima una soluzione – ha dichiarato Angelo Luigi Marchetti, presidente di Assolegno di FederlegnoArredo –, inquadrando con chiarezza la situazione del legname da costruzione all'interno del decreto, si potrebbe innescare un pericoloso effetto domino su tutto il settore delle costruzioni. In tal senso abbiamo avviato un costante e proficuo dialogo con le istituzioni che confidiamo porti a una risoluzione positiva del problema”.

*“Ma le perdite potrebbero – prosegue il presidente di Assolegno – essere ancora più ampie dato che la situazione riguarderà tutte le opere in cui si prevede l'utilizzo del materiale legno, come ad esempio nella realizzazione di una copertura. Infatti, anche in questo caso la compagine appaltante avrà delle effettive difficoltà di accesso al fondo di compensazione previsto dal Governo. E dato che nel 2020 il legno da costruzione ha subito **aumenti tra il 180 per cento e 230 per cento** sono facilmente intuibili le conseguenze negative sia per la filiera che per la collettività in termini di servizi e infrastrutture non completate”.* Una situazione “paradossale”, come definita dallo stesso Marchetti, in un momento storico in cui il tema della sostenibilità e della riduzione di emissioni è al centro di ogni discorso di innovazione. ■



HOMAG

Markus Vöge lascia il gruppo

Continua il 2021 di cambiamenti in casa Homag. **Markus Vöge** lascia il gruppo **Homag** e sarà il nuovo amministratore delegato di **Zepelin System** a partire dal 1 febbraio 2022.



Non solo, Vöge assumerà anche la gestione dell'unità strategica dell'impiantistica. Un nuovo cambio di rotta nei piani alti del gruppo tedesco. ■

EGGER

Un ottimo primo semestre negli Usa

Il gruppo Egger ha chiuso il primo semestre dell'esercizio 2021-2022 (report 31 ottobre 2021) con un fatturato consolidato di 1,98 miliardi di euro (più 36,5 per cento rispetto all'anno precedente) e un Ebitda di 478,6 milioni di euro (più 62,9 per cento rispetto all'anno precedente). Il margine dell'Ebitda è del 24,2 per cento. La particolare situazione economica nel settore delle costruzioni e del mobile, nonché gli aumenti di capacità di nuovi impianti hanno contribuito in modo significativo al risultato. La situazione sui mercati delle materie prime era difficile. Le prospettive per la seconda metà dell'anno sono buone nonostante le incertezze esistenti.

Non solo, il colosso austriaco ha anche annunciato cinquanta milioni di dollari di investimenti per una nuova linea di produzione e un nuovo centro di riciclaggio negli Stati Uniti per implementare la produzione nello stabilimento di Lexington, **inaugurato a settembre 2020**. Un piano di investimenti che porterà ad aumentare del **50 per cento** la capacità produttiva del sito di Lexington. Dei cinquanta milioni, trenta milioni di dollari saranno investiti per il centro di riciclaggio, venti milioni, invece, per la terza linea di produzione che dovrebbe essere operativa entro fine 2022.

*“Questa struttura è stata creata con l'intenzione di aggungere una terza e una quarta linea di laminazione con l'aumento della domanda”, ha dichiarato **Carsten Ritterbach**, direttore dello stabilimento per i servizi commerciali di Egger. “Alla luce delle interruzioni della catena di approvvigionamento sperimentate in tutto il mondo quest'anno, aumentare la capacità di produzione è uno dei modi migliori in cui possiamo servire i nostri clienti negli Stati Uniti e in Canada”. ■*

Xtra[®] cut

UNA NUOVA FRONTIERA DEL TAGLIO



Ideali per il taglio di legno impiallacciato e laminati, MDF, truciolare e pannelli con rivestimento plastico, PVC, Alluminio e Alucobond[®].



Klein[®]

SISTEMI S.r.l.

61122 PESARO - Via Montanelli, 70 - Italy
Tel. +39.0721.28950 - Fax +39.0721.283476
info@sistemiklein.com

www.sistemiklein.com



IN RICORDO...

Si è spento Johann Felder

Il 7 dicembre si è spento **Johann Felder**, il fondatore e amministratore delegato dello storico **gruppo Felder**, circondato dalla sua famiglia, dopo una breve, ma grave malattia. Con la sua scomparsa, la sua famiglia e i dipendenti dell'azienda stanno perdendo una personalità stimolante e sorprendente, che ha trasformato il gruppo Felder nell'azienda familiare di successo che è oggi. ■



SICUREZZA

Altendorf vince il premio tedesco per la sicurezza sul lavoro

Nel 2019 in Germania si sono verificati **971.547 infortuni sul lavoro**. Il 16 per cento di questi si è verificato solo nell'industria della **lavorazione del metallo** e del legno. A sua volta, l'1 per cento di questi incidenti ha coinvolto **seghe circolari**. Un numero che vuol dire, in media, un incidente al giorno causato dalla lavorazione con seghe circolari, rendendo un passaggio obbligato investire in sicurezza sul lavoro.

Per questo Altendorf, in quanto produttore di seghe circolari, ha sviluppato "Hand Guard", un sistema di allarme rapido brevettato dotato di due telecamere. Un sistema ottico avanzato in grado di riconoscere, grazie all'intelligenza artificiale, riconosce i potenziali rischi sulla base di uno speciale software di rilevamento della mano molto prima che possa verificarsi un incidente. In caso di grave minaccia alle dita o alle mani, la lama della sega si ritrae rapidamente entro **un quarto di secondo** sotto il banco di lavoro. In tal modo, "Hand

Guard" offre la massima protezione per gli utenti prima di un rischio tangibile o addirittura di lesioni.

Premio per il team di sviluppo

Un'innovazione che è valsa ad Altendorf un premio per la sicurezza creato dalla Joint German Occupational Safety and Health Strategy. *"Dopo oltre tre anni di lavoro di ricerca e sviluppo, siamo estremamente orgogliosi e lieti di ricevere un premio così innovativo. Per noi, "Hand Guard" svolge un ruolo chiave nel migliorare significativamente la sicurezza sul lavoro per i nostri clienti ed è la testimonianza del lavoro che svolgiamo"*, afferma **Karl-Friedrich Schröder**, responsabile della ricerca e sviluppo di Altendorf. *"Parte di questa storia di successo è dovuta alla nostra collaborazione innovativa con l'Associazione professionale per legno e metallo (BGHM) e l'Istituto per la salute e la sicurezza sul lavoro"*, ha concluso dopo l'assegnazione del premio che ha visto l'azienda tedesca superare 176 candidati al termine della cerimonia di premiazione (svolta in modalità ibrida, fisica e digitale) al congresso internazionale per la sicurezza sul lavoro. ■



ONLINE

Il nuovo sito di Eumabois

Eumabois, la federazione europea dei produttori di macchine e utensili per la lavorazione del legno, ha lanciato ufficialmente il proprio **nuovo sito internet** in occasione dell'ultima assemblea generale svoltasi recentemente. Un restyling completo che, come fanno sapere diretta-



mente dai vertici della federazione, sarà non solo una vetrina, ma una vera e propria piattaforma per tenere in contatto gli utenti con gli aggiornamenti della federazione e delle associazioni che ne fanno parte. *"Il lancio del nostro nuovo sito – ha commentato **Juergen Koepfel**, presidente di Eumabois – è un passo molto importante per noi, in quanto ci permette di agevolare e migliorare le informazioni e le comunicazioni rivolte a tutti gli interessati"*. ■

SIEMPELKAMP

Tempi record con Dexco

Recentemente, la linea di presse a ciclo breve realizzata da **Siempelkamp** per il produttore brasiliano di pannelli **Dexco** per la sede di Agudos ha prodotto il suo primo pannello, solo tre mesi dopo l'inizio dell'installazione. Tempi brevissimi per quella che è la quarta linea di presse a ciclo breve che Siempelkamp ha realizzato per Dexco, l'ottavo impianto realizzato in collaborazione con la tecnologia "Controll®". L'impianto di Agudos ha una capacità di circa 240 cicli all'ora. ■

EPF

Il nuovo "White Paper 2040"

Per presentare il nuovo **White Paper 2040**, di cui parleremo più approfonditamente nei prossimi numeri di Xylon, il consorzio Horizon 2020 WoodCircus ha organizzato una conferenza stampa al quale hanno partecipato, in veste di speaker, anche **Clive Pinnington** e **Kris Wijnendaele**, rispettivamente Managing Director e Technical Director di **Epf**, la European Panel Federation.

Un progetto "green" che punta a riaffermare il ruolo del legno come centrale in un mondo che, come più volte ripetuto in questi anni, deve imboccare una strada più virtuosa.

"L'industria dei pannelli a base di legno è un modello per la mitigazione dei cambiamenti climatici e l'efficienza dei materiali attraverso l'uso a cascata e la circolarità", ha sottolineato Clive Pinnington. "Ad esempio, i **pannelli truciolari** possono essere realizzati fino al 100 per cento

da legno recuperato e sottoprodotti industriali. Siamo in grado di promuovere attivamente tali soluzioni circolari basate sulla natura sempre di più nei pannelli a base di legno per aiutare a trasformare il settore delle costruzioni in un pozzo di carbonio attraverso iniziative come il **New European Bauhaus**. La tecnologia è qui, le abilità tecniche sono qui, la conoscenza è qui. Le industrie della lavorazione del legno dell'UE sono eccellenze mondiali. Dovremmo abbracciare questo cambiamento".

"Dovremmo massimizzare il carbonio biogenico attraverso lo stoccaggio in prodotti in legno raccolto che non solo fissano il carbonio, ma possono anche sostituire i materiali ad alta intensità energetica", ha commentato Kris Wijnendaele. "Abbiamo materiali ottimi per il clima che possono aiutare a raggiungere la net zero ambition". ■

ERRATA CORRIGE

In un articolo pubblicato nello scorso numero di Xylon (settembre/ottobre 2021) in cui si parlava del connubio vincente tra **Napoleon**, uno dei maggiori player nella produzione di abrasivi, ed **Lba**, l'azienda trevigiana con oltre 35 anni di esperienza alle spalle, abbiamo commesso un errore. Nelle didascalie dei prodotti abbiamo erroneamente invertito il "**Tjar-M**" - l'abrasivo dal supporto in tela per smerigliare e satinare alluminio, metalli ferrosi e non ferrosi - e il "**Gm20 Combi Velcro**", pensato per levigare superfici levigate a lucido trasparenti o pigmentate. Per questo ci scusiamo con **Lba**, **Napoleon** e i loro dipendenti. Gli errori, purtroppo, sono sempre dietro l'angolo e sfuggono anche agli occhi più attenti. ■

MOBILE

La Germania incrementa le esportazioni

Che il 2021 sia stato un anno di forte rimbalzo nel settore del mobile è evidente (come abbiamo raccontato ampiamente in questi mesi) e i numeri forniti da **VDM**, l'associazione tedesca dell'industria del mobile, ne sono la conferma. Le esportazioni di mobili tedeschi, infatti, hanno registrato un **aumento complessivo del 17 per cento**, superando i 6,2 mi-

liardi di euro a settembre. Una crescita che, come segnalato da Jan Kurth, l'amministratore delegato dell'associazione, ha superato ogni previsione ed è stata registrata in tutti i settori, dalla cucina (più 19,6 per cento) ai mobili imbottiti (più 15 per cento), non solo rispetto al 2020, ma anche rispetto al 2019 pre-pandemia (l'aumento rispetto al 2019 è del 10 per cento).

A livello di esportazioni, il Paese che ha avuto una maggiore crescita per i mobili tedeschi è la **Francia**, con un incremento del 30,7 per cento (oltre 1 miliardo di euro) nei primi tre trimestri. Forte crescita anche per Russia (9 per cento), Regno

Unito (più 21,3 per cento) e Spagna (più 22,8 per cento).

Per quanto riguarda l'**Italia**, il Belpaese ha importato il 20,5 per cento di prodotti provenienti dalla Germania in più rispetto allo scorso anno.

Numeri positivi, per quanto chiaramente meno marcati, anche per le destinazioni fuori dall'Europa.

Negli **Usa** gli aumenti sono stati del 7 per cento, mentre in Cina del 2 per cento.

In crescita anche le importazioni di mobili, con un aumento del 18,8 per cento e un giro d'affari pari a circa 7,4 miliardi di euro. Tra i Paesi fornitori, la Cina rimane al primo posto, con un incremento che supera il 40 per cento rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. ■



WEINIG

Lanciato un servizio “pay-as-you-use”

Maggiore flessibilità di fronte alle fluttuazioni economiche e di mercato, nonché un accesso diretto alle ultime tecnologie: Weinig lancia “**Woodworking as a Service**”, il nuovo modello di business presentato dal **colosso tedesco** della lavorazione



del legno. Un progetto ambizioso che punta a cambiare la mentalità nella compravendita delle macchine. Con questo nuovo modello di business, infatti, i clienti pagheranno le macchine in base all'utilizzo effettivo, con pagamenti “retezzati” e proporzionati all'utilizzo della macchine.

Un cambio di approccio che non mette più al centro la macchina in se, ma le sue prestazioni.

Con il sostegno del programma di finanziamento “**InvestBW**” dello stato del Baden-Württemberg, il programma fornirà finanziamenti alle aziende con sede nel Baden-Württemberg per progetti di ricerca e sviluppo tecnologico volti a modelli e servizi di business innovativi e basati sui dati (noti come “servizi intelligenti”). Nell'ambito di questo progetto sponsorizzato, Weinig collaborerà con il Fraunhofer Institute for Manufacturing Engineering and Automation (IPA), Roth Steuerungstechnik e Hogra-Holz. Il progetto è già stato lanciato ufficialmente, mentre il piano di progetto e i pacchetti di lavoro sono stati finalizzati in un incontro con i partner coinvolti. ■

FIERE

Klimahouse 2022 si sposta

Klimahouse 2022 verrà spostata da gennaio a maggio – **dal 18 al 21 maggio** – con l'obiettivo di garantire una pianificazione con più sicurezza e serenità per tutti gli attori coinvolti, dagli espositori ai partner, fino ai visitatori. La struttura dei padiglioni e il vasto programma-eventi, con le novità dei due palchi in fiera e della suddivisione tematica delle giornate di manifestazione rimarranno invariati, così come momenti chiave quali il Klimahouse Congress, il Klimahouse Prize e Klimamobility.

“Negli ultimi giorni la situazione è evoluta molto rapidamente e l'insicurezza legata alla pandemia ha reso necessarie delle riflessioni approfondite in merito all'organizzazione di Klimahouse. Siamo sicuri che quest'edizione primaverile di Klimahouse sarà un successo che non si limiterà al quartiere fieristico, ma coinvolgerà anche tutta la città di Bolzano”, ha dichiarato **Thomas Mur**, direttore di Fiera Bolzano. ■

PARTNERSHIP

Kastamonu Entegre-Siempelkamp: un nuovo impianto in Turchia

La **partnership** commerciale – che prosegue dal 1969 – tra **Kastamonu Entegre** e **Siempelkamp** ha raggiunto un nuovo traguardo per le due aziende. Il produttore turco di pannelli a base di legno ha ordinato, infatti, un impianto di pannelli a base di legno Mdf da 8' x 63,7 metri con “ContiRoll”. Questo la rende la più lunga delle 32 “ContiRolls” prodotte da Siempelkamp e, di conseguenza, la pressa continua più lunga sul mercato turco per quello che si prospetta come un nuovo mega sito produttivo in Turchia. Finora in Turchia esistono quattro di questi siti, tutti dotati della tecnologia di stampa Siempelkamp “ContiRoll”. Con il nuovo impianto di produzione presso la sede di Balikesir, Ka-

stamonu Entegre sta già sviluppando il suo secondo mega sito in Turchia, dopo quello con sede a Gebze, dove Hdf, Mdf e pannelli di particelle sono prodotti come pannelli grezzi su tre linee di pressa continue attualmente e vari impianti sono gestiti per l'ulteriore lavorazione o finitura di questi prodotti. A Balikesir è ora in costruzione un impianto Mdf che rappre-



sentere diversi superlativi. La sua lunghezza della pressa di 63,7 metri raggiunge il record di “linea di presse “ContiRoll” più lunga in Turchia”. Questo è il più grande essiccatore per fibre in Turchia e sarà installato dalla controllata di Siempelkamp, Büttner, che garantisce l'utilizzo ottimale della capacità della pressa per la produzione di Hdf.

La macchina da stampa “ContiRoll” Generation 9 realizza un'ampia gamma di produzione: vengono prodotti Mdf standard, Mdf particolarmente leggero (L-Mdf) e Hdf. I prodotti sono utilizzati nelle industrie del mobile e dei pavimenti e sono commercializzati sia a livello locale che nei mercati di esportazione. ■

■ FIERE

Zow ed Eisenwarenmesse rimandate

Si riapre il periodo nero per l'organizzazione delle fiere. Dopo gli annulli di **W Exhibition** e **Domotex** e il passaggio alla "versione online" di **Ciff Shanghai**, oggi due nuove fiere hanno alzato bandiera bianca. **Zow**, il "laboratorio creativo" per l'industria del mobile, ed **Eisenwarenmesse**, la fiera internazionale per la ferramenta, hanno comunicato lo **spostamento** dell'evento. Le motivazioni sono, purtroppo, quelle che tutti ben conosciamo: l'evoluzione dei contagi dovuti alla pandemia da "Covid-19" ha spinto Koelnmesse a optare per la via della prudenza, rimandando entrambe le manifestazioni.

Se Zow si sposta a maggio, dal 3 al 5, per la prossima edizione di Eisenwarenmesse bisognerà invece



aspettare più a lungo: l'edizione 2022 è stata riprogrammata dal 25 al 28 settembre.

"Pensiamo sia stata la decisione giusta da prendere", ha commentato **Matthias Pollmann**, vice presidente per la gestione delle attività fieristiche di Koelnmesse. "Tra le aziende c'era una costante e crescente incertezza a causa della situazione sanitaria. Non era ancora

chiaro che cosa sarebbe successo nelle prossime settimane, per gli spostamenti, per le aperture, per le chiusure. Per questo ci è sembrato giusto rimandare Zow a maggio".

Dello stesso avviso è anche **Oliver Frese**, coo di Koelnmesse: "Con Anuga Food Fair e International Dental Show, svoltisi questo autunno, abbiamo dimostrato come sia possibile mantenere degli alti standard di sicurezza anche durante fiere così visitate. Tuttavia, per organizzare una fiera di grande successo occorre che ci siano le condizioni adatte e il prossimo marzo non potevamo avere questa sicurezza. Per questo pensiamo che spostare l'evento a settembre ci permetterà di non correre rischi". ■

■ FIERE

Domotex: annullata l'edizione 2022

Nuovo giro, nuova ondata, nuovo annullamento. **Domotex 2022**, inizialmente programmata per gennaio 2022, è stata **cancellata**. Una notizia che, dopo le misure restrittive decise dall'Austria per limitare la diffusione della pandemia – con il conseguente annullamento anche dell'evento dell'**Holzbau Forum** – era nell'aria. In questo momento non si sa ancora se l'evento sarà solo po-

sposto o l'appuntamento sarà rimandato all'edizione successiva, come comunicato da Deutsche Messe nel comunicato ufficiale.

"Abbiamo lottato insieme alle aziende espositrici fino alla fine per poter organizzare la prossima edizione di Domotex", ha dichiarato **Sonia Wedell-Castellano**, Global Director Domotex, Deutsche Messe. "Domotex è particolarmente colpita dall'impatto della

pandemia, poiché la stragrande maggioranza degli espositori e dei partecipanti proviene dall'estero. Tuttavia, data l'attuale situazione di pandemia, non si prevede che i viaggi d'affari internazionali possano riprendere nel breve periodo.

Quello che un mese fa era considerato uno scenario di ripartenza realistico e promettente, non è stato più fattibile negli ultimi giorni". ■

■ FIERE

Buoni riscontri per Ciff Shanghai online

Il 14 dicembre si è conclusa la prima edizione online di **Ciff**. Prima edizione completamente digitalizzata, la 48th Ciff Shanghai ha ricevuto il sostegno dei **548 espositori** che si sono riuniti online attirando oltre **775mila visitatori**. L'edizione virtuale ha esplorato nuove modalità per la fiera del mobile utilizzando l'applet Ciff Shanghai

Hongqiao di Wechat, suddivisa nella quattro sezioni principali: Cloud Exhibition Hall, Cloud Live Broadcast, Cloud Negotiation e Cloud Activities. Questa edizione ha dimostrato come la fiera online, libera dai vincoli e visitabile in ogni momento possa garantire numeri importanti; le 13 presentazioni in diretta di nuove collezioni

che hanno fatto registrare oltre **10mila visualizzazioni** ciascuna, così come gli oltre 100.000 accessi del primo giorno lo hanno provato. Inoltre, durante i quattro giorni di fiera, espositori e visitatori sono stati supportati dai **servizi di matchmaking** attivati ed erogati gratuitamente per un totale di **oltre mille richieste** ricevute online. ■

FIERE

Imm Cologne rimandata al 2023

Imm Cologne non si terrà nel 2022.

L'edizione in programma a gennaio, infatti, è stata annullata, rimandando l'appuntamento direttamente al 2023. Una scelta che, come facilmente prevedibile, è dovuta all'evoluzione della pandemia.

Il consiglio di amministrazione di Koelnmesse, infatti, ha preso questa decisione in stretta consultazione con l'Associazione dell'industria tedesca del mobile (Vdm) e in accordo con altri noti rappresentanti del settore a livello internazionale. "Le attuali con-



dizioni rendono quasi impossibile organizzare imm cologne", ha commentato **Oliver Frese**, coo di Koelnmesse. "Per quanto non sia stata una decisione semplice, riteniamo che sia nostro obbligo fare questo passo ora in accordo con l'industria". ■

PELLET

Produzione europea aumenta del 4 per cento

Aumenta ancora la produzione di pellet, i cilindretti di legno pressato utilizzati come combustibile, e nel 2020 tocca suo apice, dopo aver visto una crescita costante nell'ultimo quinquennio. L'aumento rispetto al 2020, infatti, è del 4 per cento, mentre paragonando i dati al 2016 possiamo vedere come la produzione sia aumentata del 34 per cento a livello europeo secondo i dati rilasciati dall'**Unece** (United Nations Economic Commission for Europe).

Un aumento che, però, non basta a soddisfare la domanda di pellet dei Paesi europei con il conseguente aumento delle importazioni dai Paesi extraeuropei. Per colmare il deficit di offerta, l'Europa ha importato quasi **10**

milioni di tonnellate di pellet all'anno dagli Stati Uniti, dal Canada e dalla Russia nel 2019 e nel 2020. La fornitura dall'estero all'Europa è raddoppiata tra il 2013 e il 2020. La produzione di pellet del Nord America è passata da 6,5 milioni di tonnellate a **12,2 milioni di tonnellate** durante questo periodo, principalmente trainata dalla domanda europea.

La Russia, pur producendo ancora meno di Stati Uniti e Canada, ha notevolmente ampliato la capacità negli ultimi sette anni, passando da 700mila tonnellate nel 2013 a quasi **2,3 milioni di tonnellate** nel 2020. Le spedizioni nel 2021 potrebbero avvicinarsi a 2,6 milioni di tonnellate. ■



ATTUALITÀ

Dubbi sul decreto antifrode

Il recente decreto antifrode, pubblicato in gazzetta ufficiale l'11 novembre 2021, ha raccolto diverse reazioni, alcune favorevoli, altre meno. Se l'intento è approvato da tutti, le modalità e le scelte sono state messe in discussione dagli "addetti ai lavori", soprattutto del settore edile. "I numeri parlano chiaro l'economia del Paese dà segnali confortanti di ripresa e in questo trend l'edilizia gioca sicuramente un ruolo fondamentale", ha dichiarato **Claudio Feltrin**, presidente di FederlegnoArredo. "Questa corsa rischia ora di subire una vera **battuta di arresto** a discapito proprio del settore edilizio".

Se da un lato questo decreto risulta una stretta necessaria, soprattutto per quanto riguarda il giro di vite dato agli interventi in regime di "Superbonus 110%", dall'altro il presidente di FederlegnoArredo teme che un eccesso di burocrazia possa rallentare gli interventi e, di conseguenza, la ripresa economica. "Il Governo ha messo in atto le cosiddette misure antifrode la cui finalità ci trova pienamente concordi nell'interesse del comparto, ma, al tempo stesso non possiamo non lanciare l'allarme: **la macchina si è bloccata** e, come spesso accade in questo Paese, l'applicazione pratica di principi giusti finisce per generare burocrazia e incertezza.

Riteniamo, infatti, sproporzionata sia per le procedure, che per i costi, l'introduzione dell'asseverazione tecnica per i piccoli interventi tipici dell'ecobonus e dei bonus ristrutturazioni. La nostra proposta – spiega Feltrin – è di introdurre una **formula semplificata per gli interventi inferiori ai 20mila euro**, prevedendo una dichiarazione del fornitore che attesti non solo la congruità della spesa, ma anche il rispetto dei requisiti tecnici e sulla base di questi effettuare controlli". ■

C'È QUALCOSA
CHE CI RENDE DIVERSI...

XYLON

TECNOLOGIA, INDUSTRIA, COMMERCIO E ARTIGIANATO DEL LEGNO

**Xylon
International**

WOOD TECHNOLOGY, INDUSTRY, TRADE AND HANDICRAFTS

XYLON.it

IL QUOTIDIANO ON LINE DELLA FILIERA

... UNA SCELTA DI **QUALITÀ**



Un ottimo Sicam

La voglia di esserci “di persona” ha fatto superare i problemi della pandemia e Sicam – il salone dei componenti e delle forniture per l’industria del mobile oramai da tempo tappa obbligata nel calendario delle fiere di settore – ha messo a segno un’altra edizione di successo. “Una edizione completa – come l’hanno definita gli organizzatori – che ha visto nomi nuovi e il ritorno di importanti realtà del mondo delle superfici, con una maggior presenza di imprese dei comparti della ceramica, della rubinetteria, dei materiali lapidei”. Una edizione che non ha quasi fatto sentire alcuna distanza dalle precedenti, dando quasi la sensazione che l’emergenza da “Covid-19” fosse una cosa oramai lontana. E i numeri parlano chiaro: il quartiere fieristico di Pordenone ha accolto **542 espositori**, di cui il 30 per cento arrivate in Friuli da 28 Paesi diversi. In prima fila la compagine tedesca, la rappresentanza da sempre più numerosa a Sicam, seguita da quel-

le di Spagna, Turchia, Austria, Grecia e Polonia. Oltre **7.200 le aziende in visita**, il 34 per cento da 91 diversi Paesi.

Una dodicesima edizione che ha dunque superato le aspettative delle stesse aziende che hanno avuto fiducia nel salone e si sono presentate a Pordenone con le loro novità e soprattutto con tanta voglia di riaprire relazioni dirette e personali con l’industria del mobile.

I dati diffusi dagli organizzatori riconfermano l’alto livello qualitativo dei professionisti in visita: prevalgono i ruoli decisionali, i titolari d’azienda, i direttori commerciali e i responsabili acquisti e tecnici; sempre molto numerosi anche tecnici e commerciali, in crescita designers e architetti d’interni. Molto ben rappresentato il mondo del contract, della cucina e della componentistica. In calo – ovviamente – le visite da alcuni Paesi dell’Estremo Oriente, Cina e India su tutti; grandi riconferme invece dai mercati tradizionalmente presenti a Pordenone, dal-

la Germania all’Ucraina, dalla Francia alla Russia. Com’era facile prevedere, sono stati i Paesi europei quelli che hanno costituito il bacino complessivamente più presente, con il 78 per cento delle registrazioni; significativa, e forse inattesa la presenza di buyers da Paesi dell’Asia, che hanno rappresentato il 14 per cento di ingressi. Sostanzialmente invariata la durata del tempo di visita registrata, con 1,28 giorni di durata media; leggermente più elevate che nel 2019 le presenze estere, passate dal 32 al 34 per cento, con una permanenza media in fiera di 1,57 giorni.

“La possibilità di costruire relazioni di qualità è sempre stato il punto di forza di Sicam – ha commentato **Carlo Giobbi**, fondatore e organizzatore del Salone – e anche quest’anno lo abbiamo potuto vedere: le aziende avevano una grande voglia di ritornare a far fiera in presenza, e hanno avuto la soddisfazione che cercavano. Tanti contatti, tante relazioni dirette e soprattutto tanto entusiasmo

per nuovi business. Abbiamo già ricevuto richieste per il prossimo anno sia da diversi espositori presenti che da aziende per noi nuove e questo mi fa pensare a un settore che ha veramente voglia di spingere sullo sviluppo, confermando di ritenere la fiera un elemento cardine delle proprie strategie di marketing”.

“Credo di poter dire che questa edizione – ha poi concluso Giobbi – abbia rappresentato la più chiara testimonianza di quanto da sempre noi sosteniamo: e cioè che le fiere rimangono un elemento fondamentale per il marketing e la promozione aziendale e devono tenersi sempre in presenza, in modo che le persone si possano incontrare di persona. Tutti gli strumenti informatici che abbiamo a disposizione tutto l’anno non possono che essere un utile e importante complemento di comunicazione, che però rimane tale e che non potrà mai sostituire il vero valore aggiunto di una fiera: il rapporto umano”. ■

exposicam.it



Appuntamento a ottobre!!!

Xylexpo, la biennale delle tecnologie per la lavorazione del legno e l'industria del mobile, cambia data e lascia la tradizionale ospitalità del maggio milanese. Una scelta che la porta a svolgersi in concomitanza con un altro appuntamento della meccanica strumentale: la trentatreesima edizione di Bi-Mu.

La notizia è ufficiale oramai da qualche mese: la fiera delle macchine per il legno si trasferisce a **ottobre**. Alla ricerca di un nuovo progetto, forse anche di una nuova identità, la rassegna abbandona lo storico mese di maggio – dunque la **tradizionale alternanza** con Ligna ad Hannover, nel maggio degli anni dispari – e prende le distanze da una fastidiosa vicinanza con “Holz Handwerk”, in calendario il prossimo marzo. Una scelta coraggiosa e una partnership che abbiamo scelto di approfondire, perché le settimane passano velocemente e ottobre non è poi così lontano. Dunque è tempo di capire un po' meglio cosa ci attende, cosa hanno deciso di fare i vertici di **Acimall**, l'associazione italiana dei costruttori che detiene, attraverso il braccio operativo Cepra, la titolarità dell'evento, e di **Ucimu-Sistemi per produrre**.

Una scelta, permetteteci di aggiungere prima di entrare nel vivo dell'argomento, che dalle notizie che circolano al momento di andare in macchina con questo numero di Xylon pare estremamente felice, perché se tutto va come sembra le rassegne che sono di casa nei primi mesi dell'anno avranno delle gran brutte gatte da pelare...

Ed è con questi interrogativi che abbiamo incontrato i direttori delle due manifestazioni e delle associazioni che vi sottendono: da un lato del tavolo – solo per le oramai ovvie ragioni di cautela sanitaria – **Dario Corbetta**, direttore di Xylexpo e di Acimall, dall'altra **Alfredo Mariotti**, direttore di Bi-Mu e Ucimu-Sistemi per produrre.

Cosa vi ha portato a iniziare un percorso comune?

“Mi lasci subito dire che discutevamo da tempo, con gli amici di Acimall, di una idea nuova, di qualcosa che fosse anche il segnale di come le associazioni confindustriali possano lavorare insieme, condividere progetti e finalità in modo concreto”, ci dice **Alfredo Mariotti**. “La storia recente ci ha portato a coordinarci per fare un primo passo in questa direzione e pensare – per le ragioni che le diremo fra poco – a un **“ottobre della trasformazione dei materiali”**, se mi permette di usare questa definizione. **Bi-Mu** è una manifestazione storica, che negli anni ha vissuto un percorso di crescita e di innovazione costante, oggi

ancora più essenziale per offrire nuove opportunità agli espositori e una esperienza sempre diversa al visitatore. Lo spostamento di **Xylexpo** a ottobre ci permette di dare un segnale forte, proponendo due manifestazioni leader indiscusse nei rispettivi settori di riferimento che – pur rimanendo eventi distinti, ciascuna con le proprie peculiarità – si presentano come un unico appuntamento espositivo per l'industria, un modello unico che offre vantaggi concreti a espositori e visitatori”.

“In questi ultimi anni, dalla dolorosa decisione di annullare l'edizione 2020, ci siamo interrogati su cosa possa o debba diventare Xylexpo”, interviene Dario Corbetta. “Innanzitutto ci siamo confrontati con le esigenze dei visitatori, perché una rassegna espositiva non può che essere disegnata a partire dalle loro necessità. Devo dire che da più parti è emersa una certa “propensione” per una fiera che si svolgesse nella seconda parte dell'anno; non solo per poter contare su un periodo più favorevole dal punto di vista sanitario, ma anche perché c'è la possibilità di intercettare una maggiore disponibilità all'investimento in vista della chiusura dei bilanci. A queste considerazioni si sono aggiunte la possibilità di essere più forti insieme a Bi-Mu e di prendere le distanze da un calendario fieristico che non ci ha mai aiutato. Non pochi hanno considerato la possibilità che, allontanandoci dal Salone del mobile di aprile, potremmo anche contare su un pubblico che non sarebbe tornato a Milano in maggio, qualche settimana dopo la settimana del mobile...”.

Quindi a ottobre due mondi si incontrano a FieraMilano-Rho: quali i punti di incontro?

“Innanzitutto i grandi temi del fare impresa oggi – risponde Alfredo Mariotti – a partire da **digitalizzazione, sostenibilità** e **“Industria 4.0”**, temi che porremo nel giusto risalto attraverso la creazione di aree di innovazione dedicate e iniziative di approfondimento culturale mirate”.

“Come associazione abbiamo anche un compito divulgativo e formativo, perché le imprese associate colgano fino in fondo il valore e la portata di queste tematiche”, aggiunge Dario Corbetta. “Senza contare che arriveranno in visita operatori interessati alle soluzioni esposte in en-



Alfredo Mariotti.

trambi i contenitori per tutti quei materiali collocati fra legno e metalli, rappresentando un primo nucleo di quello che potrebbe perfino essere una unica, grande settimana della meccanica o della mecatronica, magari coinvolgendo in futuro le macchine di tutti coloro che si occupano di trasformare qualsiasi materiale...".

Quali sono state le prime reazioni?

"Possiamo senz'altro dire che la notizia è stata accolta in modo molto positivo sia dagli espositori che dai visitatori", risponde Alfredo **Mariotti**. "Del resto il nostro "ottobre milanese" crea numerosi vantaggi sia a noi organizzatori che per espositori e visitatori, un progetto unico, comune, che non mancherà di aggiungere valore ai due eventi a beneficio di quanti vi prenderanno parte. Daremo vita a una concomitanza strategica che permetterà a tutti gli **espositori** di confrontarsi con un pubblico molto più ampio ma comunque mirato e interessato alle tecnologie dei due eventi. Dunque una maggiore visibilità e l'opportunità di estendere la promozione della propria attività a nuovi clienti e a nuovi comparti industriali e aree settoriali.

Non mancheranno i vantaggi per i visitatori: l'appuntamento di ottobre offrirà una totale e reciproca permeabilità di accesso alle due manifestazioni e gli operatori potranno fruire, con un solo viaggio, di un'offerta tecnologica più ampia e una proposta di contenuti, servizi e approfondimenti tematici unici a livello mondiale, molti dei quali trasversali a entrambe le mostre".

"Siamo stati molto chiari, lavorando per evitare sovrapposizioni a tutto vantaggio di espositori e visitatori", aggiunge **Dario Corbetta**. "Un atteggiamento che è stato molto apprezzato, perché abbiamo dimostrato che la priorità è fare il meglio per i nostri interlocutori.

Voglio ribadire ancora che, nonostante le due fiere restino due mondi separati, stiamo facendo tutto il possibile per individuare ogni sinergia, a partire dalle attività di comunicazione e promozione che porteremo avanti insieme in tutto il mondo.

Il rapporto fra Acimall e Ucima è sempre stato molto stretto: ci confrontiamo da decenni sulle tematiche del produrre e abbiamo sempre lavorato con ottimi risultati. Abbiamo la stessa visione, anche perché entrambi non siamo degli organizzatori di fiere "puri", ma prima di tutto associazioni di imprenditori che operano per il successo del settore a cui apparteniamo".

Una scelta sulla quale ha indubbiamente pesato un mondo in rapidissima trasformazione...

"Assolutamente: l'industria, l'economia tutta è in **continua evoluzione** e già questo significa mantenere il massimo impegno per proporre servizi ed eventi al passo con

il cambiamento. Se poi consideriamo la **drammatica tempesta pandemica** che si è abbattuta su tutti noi ecco che la collaborazione fra fiere diventa un momento strategico, di rafforzamento, di una proposta diversa che finalmente prende vita dopo tanti anni di progetti e di idee...”.

“Sono d'accordo con l'ingegner Corbetta”, interviene **Alfredo Mariotti**. “Nei tanti anni di storia delle nostre fiere e delle nostre associazioni abbiamo assistito a cambiamenti profondi, a scenari che si sono succeduti talvolta anche in modo violento.

Di una cosa siamo però certi: il “momento fieristico” non può essere sostituito; la fiera è il luogo di incontro fra le persone, per quanto anche noi trarremo il massimo beneficio dagli strumenti che in questi ultimi mesi sono stati affinati. Sia Bi-Mu che Xylexpo avranno il proprio **“digital twin”**, ad esempio, una parte digitale pensata per arricchire e completare la visita degli operatori coinvolti nella manifestazione: dallo streaming di tutti gli eventi a nuove app che permetteranno di accedere a funzioni e servizi, dai cataloghi interattivi alla possibilità per gli espositori di promuovere al meglio su una piattaforma dedicata, con video chat e webinar che ci permetteranno di superare qualsiasi confine geografico.

Nuove modalità che ci aiuteranno a far vivere la fiera in modo diverso anche dopo la sua chiusura, in attesa della prossima edizione”.

“Viviamo un tempo eccezionale di grande trasformazione”, interviene **Dario Corbetta**. “Il panorama fieristico internazionale non potrà che trovare **un nuovo assetto** nel quale saranno premiate le fiere che faranno quanto in loro potere per soddisfare gli interessi di espositori e visitatori. Faremo la nostra parte, così come saremo sempre impegnati nella definizione di **servizi** che siano utili a tutti prima, durante e dopo l'evento. Così come saranno sempre fondamentali momenti di approfondimento, di verifica, di diffusione di un **sapere specifico** che per realtà come Acimall e Ucima sono priorità, perché non siamo società che hanno come obiettivo prioritario il profitto, ma il contribuire a diffondere quelli che sono i nuovi temi del produrre a ogni livello, perché non restino una esperienza riservata solo alle realtà di maggiori dimensioni. In questo senso saranno preziose le nostre “arene”, i luoghi in fiera dove relatori ed esperti potranno parlare degli sviluppi tecnologici più recenti, disseminando una conoscenza specifica, una cultura di settore che per noi è prioritario collocare all'interno delle nostre iniziative fieristiche”.

a cura di **Luca Rossetti** ■

bimu.it
xylexpo.com



Dario Corbetta.

Un "Inside Biesse" ridisegnato...

Anche dal colosso pesarese delle tecnologie per il legno e il mobile (e non solo...) arriva la conferma che gli eventi "phygital", ovvero l'opportunità di scegliere fra la presenza di persona o attraverso il web, sono una strada sulla quale cammineremo ancora a lungo...

S piace dirlo, ma questa maledetta pandemia pare proprio non mollare ed ecco che il contatto con rivenditori, partner, clienti trova nuove modalità, perché di fermarci non se ne parla proprio. Ci pare possa essere riassunto così il senso del più recente "Inside Biesse" che, come molti altri appuntamenti degli ultimi tempi, ha dimostrato in modo molto concreto ed efficace come le relazioni possano essere mantenute portando a casa il risultato.

E il primo a dirlo è stato proprio **Federico Broccoli**, Biesse Group Chief Commercial & Markets Officer, nel corso di una conferenza stampa – ovviamente on line, ça va sans dire... – svoltasi nei primi giorni del lungo evento che, come molti ricorderanno, si è aperto l'11 ottobre per concludersi il 5 novembre.

"Un tempo lungo, indispensabile per poter rendere possibile al maggior numero di aziende il venire a Pesaro, per garantirsi una demo dedicata con i nostri tecnici", ha raccontato Broccoli. "Un tempo che ci ha permesso di poter dialogare in modo approfondito con oltre 300 imprese, due terzi delle quali hanno scelto di essere presenti a Pesaro.

Di queste poco meno della metà, direi il 45 per cento, sono italiane: il resto è composto da aziende che arrivano a Pesaro da Russia, Germania, Francia, Spagna... più in generale da tutti quei Paesi dai quali è possibile arrivare in Italia con una certa "facilità".

Un evento che abbiamo completamente ridisegnato per permetterci di garantire a tutti i nostri interlocutori un approccio "one to one" grazie al quale mettere in risalto qualsiasi particolare delle nostre macchine, dei nostri servizi, di qualsiasi soluzioni ci venga richiesta".

Superfluo aggiungere quanto la "parte digitale" abbia permesso di raggiungere tutti coloro che hanno dovuto o preferito restare in azienda e connettersi con Biesse via web. Anche questa è stata una formula della validità della piattaforma e delle scelte tecnologiche di Biesse, che ha indubbiamente profuso investimenti ed energie in un progetto che è ormai diventato una consuetudine.

"Un evento che di fatto mette una sorta di sigillo a un periodo estremamente intenso e positivo per il nostro gruppo", ha aggiunto Raphaël Prati, Biesse Group Chief Marketing & Communications. "I dati della prima parte dell'anno sono assolutamente eclatanti e ci permettono di fare scelte importanti, fra cui l'acquisizione di una importante realtà, la torinese Forvet Costruzioni Meccaniche Speciali, un investimento di oltre 40 milioni di euro che ci permette di potenziare ulteriormente la nostra presenza nel mondo del vetro".

Sì, perchè è bene non dimenticare che il "Inside Biesse" di ottobre ha coinvolto tutti i settori in cui Biesse Group è impegnata: legno, vetro, pietra e materiali plastici e compositi. *"Un appuntamento a 360 gradi sull'innovazione",*



come l'ha definito lo stesso Prati durante la conferenza stampa. *“Abbiamo reagito tempestivamente alle mutazioni del contesto globale, mettendo a fuoco tutte le opportunità che ci offre la Digital Communication per mantenere intatta la nostra capacità di interazione, condivisione e partecipazione, sia fisica che nel nostro ecosistema digitale”.*

DUNQUE...

... un evento globale che ha accomunato i tre brand – **Biesse**, **Intermac** e **Diamut** – così come la dimensione reale e quella virtuale, con demo fisiche in showroom e visite guidate organizzate e gestite nel pieno rispetto dei protocolli di salute e sicurezza. E poi webinar tecnologici e approfondimenti in linea diretta con gli esperti, comodamente da casa.

“Un evento di gruppo senza confini: un'occasione imperdibile per i nostri clienti, trasversale a tutte le nostre tecnologie per il legno, il vetro, la pietra e materiali plastici e compositi: offriamo ai clienti di tutto il mondo e di tutte le divisioni una formula completa in tutte le sue forme, consentendo un coinvolgimento forte anche a chi non potrà essere presente fisicamente a Pesaro; un evento veramente internazionale che ha coinvolto tutta la nostra vendita nel mondo”, ha aggiunto Federico Broccoli, che ha poi concluso: *“Un evento completamente integrato nella trasformazione digitale attuata in Biesse Group, una strategia che ha alla base la digitalizzazione delle fabbriche e la creazione di una nuova fabbrica intelligente rivolta a tutti i nostri clienti, dalle piccole e medie aziende, fino ai grandi gruppi industriali”.*

“INSIDE”: L'EVENTO FISICO

Gli showroom di Pesaro di Biesse e Intermac hanno aperto le porte in totale sicurezza con tecnologie, prodotti e servizi digitali da scoprire, nel totale rispetto del protocollo di tutela della salute e della sicurezza di clienti, dipendenti e ambienti di lavoro. Grazie a un sistema di prenotazione online dedicato all'evento, i clienti hanno potuto prenotare visite e demo tecniche au-

tonomamente, in base alla disponibilità giornaliera e sempre nel rispetto delle misure di sicurezza. Sono state predisposte **venti business lounge** dedicate esclusivamente a i clienti in visita, “luoghi sicuri” dove incontrarsi per illustrare le soluzioni Biesse e Intermac, garantendo sempre la salubrità degli spazi.

“INSIDE”: L'EVENTO ONLINE

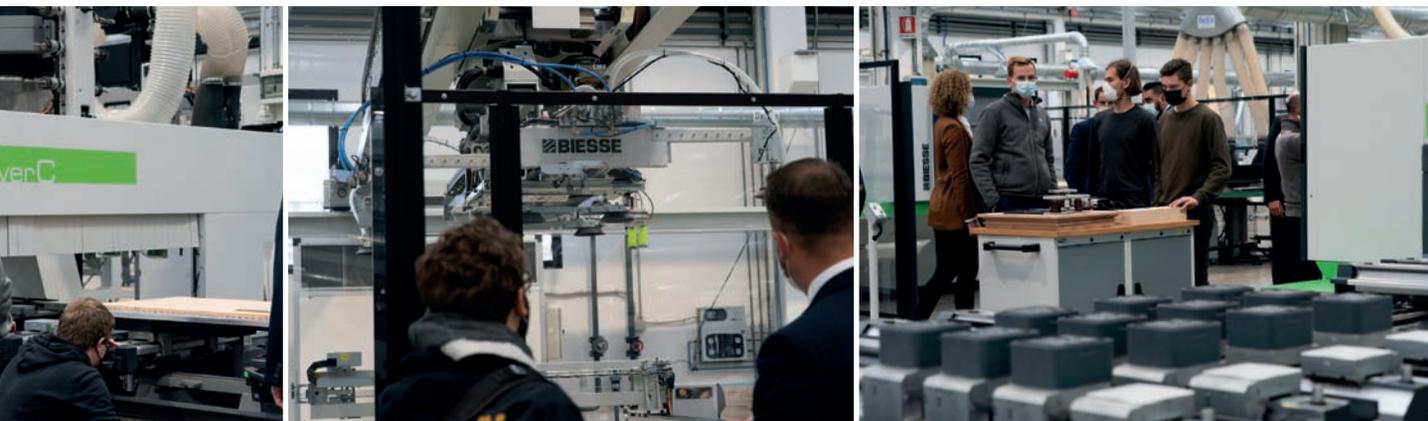
Tutti i clienti hanno avuto la possibilità – tramite un'unica registrazione nel sito <https://inside.biesse-group.com/> – di trovarsi di fronte a un ricco palinsesto che aveva come protagonista l'innovazione tecnologica, con numerose novità di prodotto e di processo. La versione online di “Inside” ha raccolto sia webinar che demo in streaming: **“Tech Walk”**, sono state delle vere e proprie “passeggiate” all'interno dello showroom Biesse, dove gli specialisti di prodotto hanno accompagnato virtualmente i visitatori.

Le **demo in streaming**, invece, sono state dei momenti “esclusivi”, riservati a un numero limitato di partecipanti: presentazioni interattive delle tecnologie e dei software Biesse e Intermac.

Da non dimenticare che tutti i video e i contributi realizzati durante il lungo eventi sono sempre disponibili sulla piattaforma interattiva Digital Arena (digitalarena.biessegroup.com) per la visione on-demand.

Due le “parole d'ordine” dell'evento: **“Automaction”** e **“Smartaction”**, scelte come chiavi di lettura della trasformazione digitale che Biesse offre ai propri clienti, siano essi interessati a grandi impianti industrializzati con i quali portare all'ennesima potenza le proprie performance produttive (“Automaction”, appunto...), o piccole e medie imprese comunque desiderose di migliorare i modi di produrre (“Smartaction”), portandosi in casa – come si dice – tutti i vantaggi che la digitalizzazione offre... ■

biessegroup.com



La certificazione di prodotto

La certificazione di prodotto nella filiera del legno-arredo sta rapidamente evolvendo, con un obiettivo che assume sempre più importanza: coinvolgere in questa “catena del valore” il consumatore finale.

Non ci sono dubbi: la massima espressione di ogni **certificazione di qualità** è il valore, la bontà (non in senso organolettico) di un prodotto, di un semilavorato di una materia prima che – prima o poi – finirà in qualche modo nelle mani di tutti noi consumatori finali. Per quanto aziende e imprese siano impegnate oramai da decenni in questo cammino, solo in questi ultimi anni appare evidente quanto ci si stia avvicinando al pubblico in modo evidente e visibile, alla vita di tutti i giorni.

Anche per la filiera legno il processo ha vissuto una progressiva accelerazione che ha portato dalla certificazione delle materie prime, già riconosciuta e voluta dalle imprese da alcuni decenni, ai prodotti finiti, segno tangibile di una maggior sensibilità verso gli utenti finali che sono sempre più informati, attenti, coinvolti. C'è una **diversa consapevolezza** che è maturata nei tempi più recenti, una forte attenzione del consumatore, degli utenti finali verso i temi della **sicurezza**, della **qualità** e della **sostenibilità** di tutto ciò che viene introdotto nelle loro e nostre case, beni e prodotti, mobili e poltrone, armadi e letti con cui interagiamo continuamente, che sono parte fondate del nostro vivere.

In quest'ottica crediamo valga la pena di rinfrescarci la memoria e di ripassare insieme qual è il **significato** del termine “certificazione”, per poi provare a valutare come e perché questo concetto si stia evolvendo.

IL SIGNIFICATO

Il verbo certificare deriva dall'unione dei due termini latini “certus” e “facere” e significa dunque rendere “cer-

to” o comunque “attestare la verità” su un fatto o su un determinato prodotto.

Il compito di certificare compete a un soggetto terzo non coinvolto, nel caso del prodotto, nella sua produzione e nella sua commercializzazione, qualcuno che abbia le carte in regola per essere sopra le parti ma che possieda tutte le competenze per esprimere una valutazione oggettiva.

Un aspetto fondamentale di questo processo, infatti, riguarda proprio la necessità che chi certifica sia un soggetto autorevole – ovvero accreditato da un ente superiore, come ad esempio lo Stato – o la cui autorevolezza sia comunque manifesta e riconosciuta dal mercato. Il “beneficio” che porta con sé il processo di certificazione è, infatti, quello di **rassicurare** chi acquista il bene sulla sua qualità o sulla sua sicurezza, dal momento che questi aspetti sono stati verificati e “attestati” da un organismo terzo che può vantare una riconosciuta fiducia.

Non è tuttavia solo questo il beneficio di una certificazione: ci sono indubbiamente altri fattori in gioco, primo fra tutti l'**immagine** che una azienda vuole dare di sé e del proprio prodotto, perché poter vantare che una sedia, una cucina, un divano rechino un marchio che racconta immediatamente che quel prodotto risponde a determinate caratteristiche di valore, un marchio rilasciato da un ente autorevole, è indubbiamente un potente strumento di marketing, oltre che una sorta di “comoda patente” che il consumatore può riconoscere e preferire. Ma per noi di Catas la certificazione di prodotto è molto di più, in quanto consente all'azienda certificata di



essere – in primo luogo – costantemente allineata con quelle esigenze del mercato che sono dettate da **norme tecniche** pertinenti. Come sappiamo, nel settore dell'arredo le norme sono in costante evoluzione e l'ente di certificazione deve pertanto costantemente aggiornare i propri regolamenti, un aggiornamento che a sua volta determina le modalità di prova alle quali un prodotto viene sottoposto per poter essere certificato, dunque assolutamente e innanzitutto conforme ai requisiti delle più aggiornate disposizioni normative e di legge. C'è ancora di più: una certificazione si concretizza nel rapporto continuo tra azienda ed ente di certificazione. Che cosa significa? Significa che fra queste due realtà si crea inevitabilmente una condivisione di un percorso verso la massima qualità, un cammino lungo il quale eventuali criticità o difetti vengono affrontati insieme, discussi, valutati per creare un circolo virtuoso che porti il produttore a fare sempre di più e meglio! Ci teniamo a sottolineare fortemente questo aspetto: la funzione di un processo di certificazione non è solo attestare la qualità di un prodotto nel tempo ma anche di contribuire, se è il caso, a renderlo sempre migliore.

CERTIFICATO E RAPPORTO DI PROVA

Fatte queste premesse, risulta chiara la differenza tra il **rapporto di prova** e l'attestato di certificazione di prodotto: con il primo documento un laboratorio esprime esclusivamente il risultato emerso della prova eseguita, senza dimenticare che lo stesso – sia esso positivo o negativo – si riferisce solamente al campione sottoposto alla prova.

Nella **certificazione di prodotto** c'è molto di più, in quanto l'organismo di certificazione attesta la rispondenza a determinati requisiti normativi, legislativi o derivanti da specifici regolamenti di tutta la produzione e non solo del campione testato.

L'EVOLUZIONE DELLA CERTIFICAZIONE

La prima certificazione di prodotto proposta da Catas risale al 1993 e riguardava la bassa emissione di formaldeide dai pannelli a base legno. Negli anni a seguire il numero dei prodotti certificati è progressivamente aumentato (oggi siamo a 180) comprendendo, oltre ai pannelli, vernici, profili lamellari e altre materie prime. Si è sempre trattato di certificazioni cosiddette "business to business" ovvero efficaci all'interno del mondo produttivo, dove il marchio Catas è certamente riconosciuto, apprezzato e "spendibile" come garanzia di qualità. Recentemente però il mercato stesso ha sollecitato Catas ad offrire una **certificazione diversa**, che si rivolgesse direttamente all'utente finale, come abbiamo già accennato all'inizio di questo articolo.

Una novità sostanziale, che vede importanti gruppi industriali ma anche piccole e medie imprese richiedere la certificazione dei beni che produce o rivendere **offrire al consumatore un prodotto garantito** (in termini di sicurezza, resistenza, durata e origine italiana) da un ente terzo di riconosciuta autorevolezza come il Catas. Questo passaggio rappresenta una sensibile novità per noi di Catas che vediamo affermare il nostro nome in tutta la filiera, fino al consumatore finale. Recentemente il logo del nostro istituto è infatti apparso su qualche milione di volantini inviati direttamente nelle case di molti italiani e ha riempito grandi parenti in alcune stazioni ferroviarie, oltre a essere continuamente proposto in primo piano nei siti di alcuni produttori e distributori di mobili e in un numero sempre più elevato di strumenti di comunicazione.

Una nuova realtà che ci induce a pensare a **quali nuove sfide** potrà lanciare il mercato nel prossimo futuro. Certamente il tema della **sostenibilità** è in primo piano e la certificazione di prodotto sarà sicuramente coinvolta con un marchio che garantisca il basso impatto ambientale del prodotto o le basse emissioni degli arredi. Catas è già pronto ad accettare queste nuove sfide, per le quali abbiamo da tempo approntato specifici schemi di certificazione di prodotto, mettendo come sempre a disposizione delle imprese e dei consumatori tutta la nostra competenza ed esperienza.

di Franco Bulian ■

Direttore Catas

catas.com



Torniamo, a quattro anni di distanza, a “radiografare” l’industria delle tecnologie per il legno e l’industria del mobile di un territorio vocatissimo: stiamo parlando di **Emilia Romagna** e **Marche**, due regioni che, come abbiamo scritto nel 2017, “... da sempre sono considerate una sorta di “continuum” e condividono il destino di essere il polo della produzione nazionale di soluzioni e prodotti per il sistema legno-arredo”.

Le cose non sono cambiate: non che ci aspettassimo qualche rivoluzione, per carità. Siamo però stati piacevolmente sorpresi da una **vitalità** che ci è parsa ancora più accentuata rispetto alle nostre più recenti frequentazioni.

Esiste una verità incontrovertibile, ovvero che a una manciata di chilometri l’una dall’altra hanno sede le **due realtà** che guidano la classifica del nostro piccolo mon-

do con ampio, ampissimo distacco. Una distanza che negli ultimi dieci, quindici anni è diventata siderale: la polarizzazione fra i grandi e gli altri non solo è diventata estremamente più evidente, ma si sono sciolte come neve al sole le possibilità che qualcuno potesse aspirare a salire di fascia o anche solo ad avvicinarsi seppur in punta di piedi ai fatturati e alle dimensioni di Biesse e di Scm, in rigoroso ordine alfabetico.

Questa la prima, forse perfino banale “rilevazione”. Di contro, come stavamo scrivendo poc’anzi, è stato bello trovare **un territorio molto vivace**, “sul pezzo”, fatto di imprenditori di prima generazione che non si sono trincerati nella loro storia e hanno saputo aprire le porte ai figli, a collaboratori, a personaggi in grado di ridare spinta e vitalità. Dobbiamo dire che in quasi tutte le realtà che abbiamo incontrato per questo focus abbiamo



Photo credit: Bernard Hermant

parlato con quarantenni – chi più, chi meno – o con persone più mature con al loro fianco giovani pronti a scendere in campo con ruoli sempre più significativi.

Insomma, non solo c'è posto per tutti, ma pare che moltissimi di questi "tutti" siano quanto mai desiderosi di trovarsi un posto al sole o di ingrandire ulteriormente quello che già hanno: abbiamo ascoltato e visto molto, sentito tante idee e nuovi progetti e siamo pronti a scommettere che le cose non potranno che andare sempre meglio.

Un dubbio rimane. Quello di sempre: ma se queste realtà riuscissero a **fare sistema**, se trovasse modo di collaborare più intensamente, di creare un qualche tipo di "gruppo diffuso" – così come succede nella ospitalità, tanto per essere banali... – non è che si guarderebbe ancora più lontano?

Non vi è dubbio alcuno che i processi che hanno coinvolto anche il mondo del produrre negli ultimi anni impongano standard economici e dimensionali irrinunciabili se si vogliono avere determinate possibilità nel mondo, ma è altrettanto vero che il "**fare italiano**" è sempre stato capace di trovare soluzioni geniali, di aggirare ostacoli, di continuare a intraprendere sempre e comunque.

E allora a ognuno il suo orticello, il suo campo da coltivare, piccolo o grande che sia.

E se la voglia di continuare a fare impresa con determinazione è quella che abbiamo incontrato nelle nostre giornate in Emilia Romagna e nelle Marche non vi sono dubbi che avremo ancora tante belle storie da raccontare e che il destino forse non è così ineluttabile... **(I.r.)** ■

“La ricchezza del territorio? Un network di eccellenza!”

Prima fra tutto il fatto che ha imparato a conoscere Biesse dall'interno, dimostrando anno dopo anno di meritare responsabilità crescenti. E poi perchè il cognome che porta ne fa certamente un testimone affidabile del profondo legame fra Pesaro, mobili e tecnologie. Senza tralasciare che è un “giovane maturo”, perfettamente in grado di rispondere alle nostre domande con un occhio alla storia che ha vissuto, a ciò che ha sperimentato da pesarese, ma con la visione di chi ha avuto modo di guardare lontano, molto lontano. Da quando è entrato in Biesse è stato direttore industriale e commerciale della Viet e contemporaneamente si è occupato delle filiali in Australia, Nuova Zelanda e Cina, incarichi ai quali nel 2019 si è aggiunta la direzione della Divisione System, la “parte” di Biesse che cura la realizzazione dei grandi impianti.

Oggi, a lui viene affidata la divisione macchine per il legno che, sia detto per inciso, rappresenta circa il 75 per cento del fatturato Biesse.



Ettore Vichi.

“Una sfida importante, anni molto intensi di cui devo ringraziare la proprietà e i vertici di Biesse, una fiducia che mi coinvolge, mi impegna ma non mi spaventa, perchè ho radici in questo mon-

do, radici che partono da molto lontano, da quando mio nonno, da cui ho preso il nome, fondò la Viet nel 1953”, ci racconta orgoglioso Ettore Vichi. “E pensi che già negli anni Settanta ci fu una collaborazione molto stretta con Giancarlo Selci, il fondatore di Biesse...un segno del destino?”.

“Da quando sono nato sento parlare delle “cinque emme” delle Marche: motori, macchine, mare, monti e mobili. Tessuti imprenditoriali diversi che hanno fatto diventare ricca quest’area, un network imprenditoriale che ha creato benessere e competenza, dove realtà di primissimo piano come Biesse diventano il punto focale di veri e propri distretti industriali che a loro volta stimolano la nascita di altre eccellenze.

Con questa storia, questo “motore” alle spalle Biesse non poteva che guardare al mondo: dalle prime intuizioni di Roberto Selci (figlio di Giancarlo e oggi amministratore delegato di Biesse, ndr.) che negli anni Ottanta aprì le prime filiali all'estero fino alla esplosione che quelle prime scelte hanno reso poi possibile, una forte e diffusa presenza in un numero sempre più grande di mercati che ci hanno permesso di dare una forte accelerazione al nostro business.

Biesse ha fatto anticipato quella dinamica della internazionalizzazione che nei recenti, difficili tempi ci ha permesso di mantenere e di accrescere le nostre quote di mer-

Trova subito la definizione giusta Ettore Vichi, Sales Director della divisione legno di Biesse: e ci ha fatto molto piacere che il nostro interlocutore fosse lui, per diverse ragioni...



cato, grazie a quella vicinanza al cliente che anche nel prossimo futuro sarà uno dei pilastri della nostra strategia”.

E oggi non c'è più solo il legno...

“È vero, ma ciò non significa che si stia facendo un passo indietro su quel versante, ma che – al contrario – si lavora per ottenere lo stesso successo anche in ambiti che coinvolgono altri materiali.

Mi permetta di aprire una parentesi: **il legno e i suoi derivati** saranno sempre molto importanti nelle nostre vite. Penso all'arredo, ovviamente, a quanto il design stia nuovamente aprendo le porte al legno massiccio, a quanto siamo cresciuti nella consapevolezza della necessità di gestire in modo sempre più sostenibile e attenta questa risorsa naturale, ma anche allo sviluppo delle performance del legno nelle costruzioni, in una edilizia che risponde a principi e valori nuovi e sempre più coinvolgenti e condivisi.

Mondi nei quali Biesse è fortemente attiva per cogliere ogni opportunità, ma senza sottovalutare quanto si stia facendo su un altro versante, quello dei **materiali avanzati**, tecnologici, evoluti che possono tranquillamente anche convivere con il legno – se parliamo di arredo o di comfort – ma che sono alla base di settori industriali di grandissima rilevanza.

Siamo stati fra i primi a essere vicini, in modo coerente, **al mondo del design**. Uno stimolo forte, che ci ha fatto alzare l'asticella portandoci a pensare alle nostre tecnologie non solo come “strumento del fare” ma anche del progettare, del creare, dell'inventare... vede, la sfida che ci aspetta ogni giorno è risolvere i limiti della singolarità per portare il bello delle realizzazioni non di serie, alla produzione industriale. È in questo territorio in cui dobbiamo essere molto bravi per rendere la genialità e producibile e riproducibile!

Nell'industria del legno si è aperta una **forbice** che vede da una parte la produzione efficiente di alti volumi, nella quale coesiste anche comunque la ricerca della massima flessibilità, della produzione “lotto uno” che insegue il just



in time; dall'altra, aziende che scelgono una organizzazione della produzione e tecnologie customizzate per dare soluzioni specifiche a clienti di fascia alta o altissima.

In Biesse lavoriamo per far sì che la tecnologia possa spassare **entrambe le aspirazioni**: forniamo sistemi intelligenti, automazioni ad alta affidabilità, macchine che lavorano 24 ore al giorno e sette giorni su sette capaci non solo di produrre molto e bene, ma anche di contribuire alla ottimizzazione di consumi, integrate in processi per ridurre al minimo i “fermi macchina” per manutenzione e l'utilizzo di energia e materiali.

La stessa tecnologia viene utilizzata per dare risposte innovative anche a quelle realtà che cercano nella nostra collaborazione soluzioni che consentano qualità e affidabilità anche per produzioni di pezzi singoli. Arrivo a dirle che questi due mondi, apparentemente distanti tra loro, sono sempre più vicini e integrati, perchè sono sempre più numerose le imprese che indipendentemente dalle proprie dimensioni si attrezzano per disporre di entrambe le tecnologie, così da poter gestire sia la produzione più seriale che il “fuori misura”. In questo, forti della nostra esperienza, sappiamo esprimere la migliore capacità di dare la “risposta giusta” a ognuno dei nostri clienti”.

Mastro Geppetto è un ricordo lontano....

“Certamente: oggi ovunque ci troviamo parliamo di robotica, di automazione, di “Industria 4.0”. Abbiamo il dovere di portare questi “nuovi valori” dai nostri interlocutori, proponendo tecnologia e competenza, per affiancare le aziende che vogliono superare quella che definirei la tradizione della piccola impresa artigiana con elevata presenza di lavorazioni manuali.

Possiamo testimoniare quanto i ricambi generazionali abbiano influito su ciò che pensavamo fosse il mondo dei nostri clienti, falegnami che sono assolutamente digitali, che ci chiedono controlli da remoto, gestione attraverso un semplice tablet, o sincronizzazione con software di progettazione o gestione aziendale.

Non è più una questione di dimensione, ma di conoscenze e in questo siamo diventati ancora più bravi, facendo del-





la possibilità di **trasmettere le nostre competenze** ai clienti un punto di forza. Un percorso lungo, nel quale camminiamo con scuole e istituti di ogni ordine e grado con le quali ci confrontiamo e collaboriamo per comprendere come sia possibile evolvere non solo in termini di utilizzo della macchina, ma di gestione di interi processi o per interfacciarsi in modo diretto con la progettazione... esperienze importanti, che si trasformano presto in nuove realtà nelle quali i giovani dimostrano tutto il loro valore, dando vita a eccellenze dove l'utilizzo dei centri di lavoro permette di sviluppare nuove idee di prodotto, dove si accoppiano materiali diversi, dove "start up" diventano imprese note e di grande successo in pochissimo tempo...".

"Mi permetto di dire che in questo contesto Biesse ha **una marcia in più**, una forte capacità di attrarre persone che vogliono dare corpo a nuove idee, con le quali creare relazioni che ci fanno crescere insieme: sono e siamo convinti che chi dimostra capacità di evolvere abbia le migliori opportunità e mi pare che la pandemia, che stiamo ancora affrontando, lo dimostri ogni giorno... penso a quanto si presti più attenzione alla casa, all'ambiente in cui si vive e come questo abbia trainato la domanda di nuovi mobili, arredi, oggetti che sappiano trasmettere bellezza ed emozione, tutti scenari in cui il legno gioca ruolo da protagonista, per quanto sempre più affiancato - come dicevamo prima - da altri materiali...", aggiunge Ettore Vichi.

E poi? Cosa ci attende quando questa emergenza sarà finita?

"Non abbiamo la sfera di cristallo, ma l'attenzione alla qualità, al comfort, all'utilità saranno all'ordine del giorno per il mobile del futuro: economia, ergonomia, multifunzionalità, connettività che si sposano a un design che tende a "pulire" le linee quasi a offrire discontinuità alla complessità del quotidiano. E poi c'è lo smart working, un altro dei temi sui quali vediamo concentrarsi le attività dei nostri clienti".

Parlando di macchine, di tecnologia?

"Vediamo come uno dei temi dominanti, la spinta verso l'automazione, a sistemi di movimentazione o di semplice "ritorno pezzo" che sta accompagnando la crescita di fornitura delle macchine singole. Un capitolo della stessa storia che racconta investimenti nell'agevolare il lavoro dell'operatore, nel collegamento di singole macchine per creare "comode" isole di lavoro gestite da una persona sola. Dovendo identificare un trend comune nel nostro settore, è senz'altro la considerazione che la macchina è solo uno degli elementi di una fornitura, nella quale confluiscono altri strumenti, altri valori, come assistenza post vendita e interventi programmati di manutenzione e corsi di formazione. Quindi, sia condivisione di conoscenze, che consulenza su tutti i temi del produrre ed è per questo che ci sono stati molti investimenti nella nostra "**Biesse Academy**", dove ogni giorno, abbiamo persone che provengono da ogni dove per approfondire le proprie competenze, per fare esperienza sulle nostre macchine. Siamo consapevoli che non esiste un sapere acquisito, definitivo, e che anche per il più "classico" dei falegnami ci sarà sempre bisogno di imparare cose nuove, perchè le macchine cambiano e cambiano i software, perchè a ogni aggiornamento - esattamente come per i telefoni che abbiamo in tasca - possiamo fare di più e meglio. Fino a quando avremo macchine che ci suggeriranno quale operazione fare. Faccio una accezione legata alla mia storia, forse, la mia vita nella levigatura che mi porta a dire che più ci avviciniamo alla finitura delle superfici e quindi ai cicli complessi, e più il ruolo dell'operatore, con la sua competenza, può esprimere il massimo del macchinario utilizzato. Abbiamo fatto davvero molto e - come si usa dire - molto ci sarà da fare. In Biesse stiamo compiendo scelte importanti, proprio perchè non è possibile smettere di imparare, di comprendere, di migliorare, di condurre la propria storia...".

a cura di Luca Rossetti ■

biessegroup.com

5 AXIS

BIESSE.COM

TECNOLOGIA COMPATTA.

Il multicentro WinLine con unità operatrice a 5 assi interpolanti HSD con potenza da 21,6 kW garantisce performance elevate anche in lavorazioni con asportazioni gravose. Qualità, precisione e totale affidabilità in una soluzione estremamente compatta e di facile utilizzo.



WinLine

 **BIESSE**

Coima: una storia "passionale"...

L'azienda di Fano si avvicina a grandi passi al quarantesimo compleanno. Un traguardo importante da festeggiare, un crocevia tra presente e futuro. Di questo, e di molto altro, abbiamo parlato con Massimo Paci, l'amministratore delegato di Coima.

La storia di **Coima**, l'azienda fanese specializzata negli impianti di aspirazione, parte da lontano in un delle zone che, negli anni, è diventata sinonimo di qualità per la lavorazione del legno e per il mobile. Tra Emilia Romagna e Marche, in un distretto competitivo, l'azienda di Fano è nata, cresciuta e adesso, quasi 40 anni dopo la sua fondazione, si prepara a un compleanno importante, una celebrazione, qualche bilancio di quello che è stato fino a oggi e nuove prospettive per il futuro. Prospettive e progetti che si baseranno sempre su una parola, che è quella che ha contraddistinto questo lungo percorso fino a questo momento: **passione**.

"C'è davvero tanta passione dietro quello che facciamo, dietro ogni nostra scelta. Dietro quella voglia di fare e di non fermarsi, ma di insistere per cercare sempre nuove soluzioni", ci ha detto **Massimo Paci**, l'amministratore delegato di Coima. *"Coima nasce nel 1982, ma nel 1999 io e altri tre soci (inserire i nomi, che lavoravamo come*



commerciali nel settore da tempo, abbiamo deciso di acquistarla.

*È stato l'inizio di un lungo percorso che oggi ci porta a guardare con soddisfazione a quanto abbiamo fatto: nel 2005 abbiamo rilevato **Goa**, un'altra azienda molto conosciuta nel settore, e oggi siamo un'azienda che, tra dipendenti e collaboratori, conta **65 persone**. Un traguardo parziale, un nuovo punto di partenza per il futuro: non vogliamo fermarci".*

Un futuro che ripartirà sempre dal territorio...

*"Esattamente. Siamo molto legati alla nostra terra, una zona che è sempre stata piena di aziende, di produttori, di mobili e che è rinomata per l'alta qualità dei suoi prodotti. Sono i luoghi in cui abbiamo cominciato e abbiamo posto le basi per il nostro futuro. Certo, negli ultimi anni – specialmente dopo la crisi del 2008 – abbiamo deciso di espandere i nostri orizzonti e puntare in maniera molto decisa sul mercato estero, che oggi vale l'**80 per cento** del nostro fatturato, ma non abbiamo mai abbandonato le nostre radici.*

L'obiettivo dei prossimi anni, infatti, sarà proprio quello di crescere ulteriormente anche sul mercato interno, non solo all'estero. Abbiamo le energie, abbiamo le capacità e non ci vogliamo rinunciare.

Inoltre possiamo dire con orgoglio che siamo stati tra le prime aziende della nostra zona a puntare sul mercato estero, a entrare in competizione con aziende fuori dai confini. Questo è stato fondamentale nel nostro percorso di crescita, perché ci ha messo nelle condizioni di comprendere quali fossero le richieste all'estero, quali linee guida seguire e a che livello fossero i nostri competitors. Se oggi siamo dove siamo lo dobbiamo alla nostra voglia di continuare a crescere e a migliorarci".

Come mai questa impronta molto marcata verso l'estero?

*"Diciamo che, come ho accennato, la crisi globale del 2008 ci ha insegnato che se non si **differenziano i mercati** nei momenti difficili diventa tutto più complicato. Per cui abbiamo scelto di muoverci, di farci conoscere anche oltre confine. E devo ammettere che abbiamo avuto diverse soddisfazioni, non solo economiche. I nostri impianti sono stati apprezzati fin da subito e il nostro marchio è sempre più conosciuto..."*



L'AZIENDA

Coima, l'azienda di Fano specializzata nei sistemi per l'aspirazione industriale, da quasi quarant'anni progetta e realizza soluzioni tecnologiche per ridurre i consumi e salvaguardare l'ambiente. Con i suoi 60 dipendenti e i suoi 5.400 metri quadrati di area produttiva l'azienda fanese si sta affermando come uno dei marchi più noti del settore.

E in Italia?

*"In Italia ci sono ancora delle riserve nell'investire sui nuovi impianti di aspirazione e molte aziende si fanno tentare da quello che considerano, almeno su un breve periodo, un risparmio, magari mantenendo dei vecchi impianti e ammodernandoli il minimo indispensabile. Invece le tecnologie di oggi hanno fatto passi da gigante, sia sul piano della **riduzione delle emissioni** sia dal punto di vista del risparmio energetico. E questo non è solo una questione di sostenibilità, ma anche di costi aziendali. Per fare un esempio, un'azienda di medie dimensioni che investe in un impianto di aspirazione di ultima generazione può risparmiare anche **più di 200mila euro all'anno**, senza ovviamente considerare l'impatto minore sull'ambiente e la maggiore salubrità degli ambienti di lavoro..."*

I Paesi nordici, quelli Scandinavi in primis, sono sicuramente i più virtuosi in tal senso. Sono particolarmente interessati alle questioni di sostenibilità ambientali e risparmio energetico. In Italia e nel resto d'Europa si sta cambiando mentalità, soprattutto quando si parla di aziende di dimensioni maggiori, con una produzione più grande, ma è un percorso di crescita meno accentuato".

Negli ultimi anni l'attenzione all'ambiente e alla sostenibilità è aumentata sensibilmente, dal "Fridays for future" alle varie marce di protesta per la riduzione delle emissioni. Questo nuovo "vento" si è avvertito?

*"Sicuramente negli ultimi tre anni c'è stata una forte accelerazione e sono aumentate anche le richieste per impianti più sostenibili e sistemi di aspirazione sempre più **green**. Ma devo essere onesto: il percorso era già tracciato e in molti Paesi, come ho accennato specialmente in quelli del Nord, si stavano già muovendo..."*

Come ha accennato, negli ultimi venti anni la tecnologia ha fatto passi da gigante, com'è cambiata nel mondo dell'aspirazione?

*"Gli impianti hanno avuto una grande innovazione in pochissimo tempo, soprattutto se pensiamo all'inizio del nuovo millennio. Certo, la base e il principio è lo stesso, ma è cambiata la componentistica, sono cambiati i software e sono cambiate anche le **richieste delle aziende**, che puntano sem-*



pre più a ottimizzare le lavorazioni e ridurre i costi. Per fare un esempio più pratico di come e che cosa sia cambiato a livello tecnico, nei primi anni 2000 non si usavano gli **inverter**, che invece oggi fanno la differenza in termini di risparmio energetico. Oppure, fino al 2005 si utilizzavano aspiratori di grandi dimensioni con un motore unico, mentre adesso si va sempre più verso tanti piccoli aspiratori che lavorano in batteria a seconda della potenza necessaria. Sono tanti miglioramenti che sul computo totale fanno la differenza. Inoltre, e lo dico con una punta d'orgoglio perché **siamo stati i primi** in Italia a farlo, noi posizioniamo gli aspiratori sopra la batteria e questo garantisce anche un risparmio in termini di...rumore, con l'impianto che resta sotto la soglia dei 60 decibel...".

Che approccio ha Coima nei confronti dell'innovazione e come nascono le novità?

"Sicuramente una parte delle nostre innovazioni e dei nuovi prodotti vengono studiati in base alle necessità dei clienti, alle loro richieste, ma in Coima siamo sempre molto attenti a studiare nuove soluzioni sempre più efficaci. Infatti abbiamo del personale dedicato alla ricerca e sviluppo. Possiamo dire che sono due "tipi di innovazione" che lavorano in simultanea e si completano... Inoltre possiamo dire che è molto diverso fare innovazione nel campo dell'aspirazione rispetto, per esempio, alla lavorazione del pannello. Quando investi su una macchina particolare tu il risultato lo vedi subito: il prodotto è davanti a te, tocchi subito con mano se ti soddisfa, se la qualità è all'altezza delle aspettative. Con i sistemi di aspirazione invece il risultato lo vedi a fine mese, a fine anno, quando guardi i costi e ti accorgi che sono sensibilmente diminuiti e che l'investimento è stato ricompensato anche in termini economici e non solo in termini di qualità dell'aria...".

Quali saranno i prossimi step di Coima?

"Nel prossimo futuro vogliamo consolidare la nostra posizione, oltre che in Italia, anche negli Stati Uniti, creando un **centro di assistenza, montaggio e produzione** che ci permetta di essere sempre più vicini ai nostri clienti, per accorciare i tempi e per permettere a tutti di avere un legame sempre più stretto con noi. Un modello che abbiamo già attuato in Russia e che ci sta regalando molte soddisfazioni e che ci consente di trasportare dall'Italia solo le macchine più grandi. Siamo convinti che la vicinanza con il cliente possa fare la differenza".

Quale impianto vi ha regalato le maggiori soddisfazioni?

"Dopo vent'anni di Coima e circa quaranta nel settore posso dire che di soddisfazioni ne abbiamo avute tante, ma se devo sceglierne una, cito un impianto che abbiamo installato in **Russia** all'inizio degli anni 10'. Non solo per la tecnologia dell'impianto: siamo riusciti a trasformare in fiducia nei nostri confronti quello che era lo scetticismo iniziale del cliente, che aveva scelto fino a quel momento solo aziende tedesche per i sistemi di aspirazione. E, onestamente, non c'è niente di più soddisfacente di sapere che un cliente ha totale fiducia nei tuoi confronti. Sono attestati di stima che avvalorano tutte le scelte fatte".

Un compleanno importante come il quarantesimo alle porte è sicuramente un momento di bilanci. Siete arrivati al punto in cui vi sareste aspettati vent'anni fa? "Voglio essere molto onesto: se nel 1999, quando abbiamo deciso di gettarci a capofitto in questa avventura, mi avessero detto che saremmo diventati una realtà solida e conosciuta come siamo non ci avrei creduto. Certo, quando si comincia un percorso del genere le aspettative sono alte e la convinzione nella bontà delle proprie idee e del prodotto è forte, ma pensavamo di metterci più tempo. Abbiamo cominciato con un fatturato di circa 400mila euro nel 2000 e oggi, che siamo arrivati a **12 milioni di euro**, possiamo dire che abbiamo fatto davvero un ottimo lavoro. Certo, non dimentichiamo che, se mi concedo il detto, "l'appetito vien mangiando" e sicuramente continueremo a crescere, a migliorare, a investire. Ci sono mercati importanti, in cui incrementare ulteriormente la nostra presenza, come negli Stati Uniti. Insomma, siamo consapevoli della strada che abbiamo fatto, ma siamo sicuri che questo sia solo l'inizio. In fondo, come ho accennato, ogni nostro gesto è mosso da una **passione** per il nostro lavoro. E quando il tuo lavoro è la tua passione non puoi mai stare fermo...".

a cura di Francesco Inverso ■

coimagroup.it

IL MINISTRO NON LO SA?

ENERGIA
-30%

COSTO
-50%

RISCALDAMENTO
-20%



MOLTI PAESI EUROPEI HANNO **SOLUZIONI PER MIGLIORARE L'AMBIENTE** E CON LA TECNOLOGIA DI SONDE TRIBOELETTICHE SI PUÒ REINTEGRARE L'ARIA CALDA FILTRATA, NEL PROCESSO INDUSTRIALE DI ASPIRAZIONE, **DIMINUENDO DEL 50% L'EMISSIONE IN ATMOSFERA DI CO² PRODOTTO DAL RISCALDAMENTO**, COME DA NORME EUROPEE, **CHE PERÒ L'ITALIA NON APPLICA.**

LA **TECNOLOGIA COIMAGROUP PER IL RISPARMIO ENERGETICO** E PER LA TRANSIZIONE ECOLOGICA È GIÀ UTILIZZATA IN NUMEROSI PAESI COME GERMANIA, BELGIO, FRANCIA, CROAZIA, POLONIA, GRECIA, UNGHERIA, SVEZIA, DANIMARCA, ...

MINISTRI ITALIANI, ADEGUIAMOCI ALL'EUROPA !

Massimo Paci
AD COIMAGROUP

COIMAGROUP 

SKOOTER.IT

COIMAGROUP, IMPIANTI DI ASPIRAZIONE E FILTRAZIONE INDUSTRIALE, SOLUZIONI DI RISPARMIO ENERGETICO E TUTELA AMBIENTALE IN OLTRE 60 PAESI NEL MONDO. INFO@COIMAGROUP.IT +39.0721.855400



Quarant'anni di continua ricerca fra logistica e movimentazione

Ne è passata davvero tanta di acqua sotto ponti da quel lontano **1981**, quando **CVM** nasce producendo rulliere e trasporti per un “mondo del legno” che nel Pesarese aveva salde radici. L'azienda diventa subito parte di un tessuto forte, capace di inventare e di proporre soluzioni in tutto il mondo, ma soprattutto ai tanti, grandi mobilifici che si erano e si stavano affermando sul territorio. Una crescita esponenziale che aveva bisogno di soluzioni per dare alle macchine l'opportunità di esprimersi al meglio, di essere sempre più veloci, di rendere più “intelligenti” i modi di produrre, liberando manodopera dai compiti più ripetitivi per potersi dedicare a compiti meno banali del trasferire un elemento da una macchina all'altra. Una competenza che cresce di pari passi con la necessità di rendere sempre più automatici i cicli di produzione, la quale si arricchisce ogni giorno di nuovi “saperi” che portano CVM ad aggiungere, a poco a poco, nuove voci al proprio catalogo.

La storia di CVM è simile a quella di molte altre imprese, amici che si ritrovano e decidono di mettersi in proprio per poi arrivare, fra vicende alterne, a quella compagine che ha guidato l'azienda fino al 2019, che vede oltre a due dei fondatori – **Tonino Carcianelli** e **Veris Valeri** – un terzo socio, **Franco Catalani**, che viene a man-

care poco più di un anno fa. Un duro colpo, ma anche un segno che il tempo passa e che bisogna guardarsi attorno per capire quale possa essere la nuova strada per il futuro. Anche perché ci sono i figli e oggi, infatti, CVM è nelle mani di **Ivan Valeri** e **Mirko Carcianelli**. I fondatori sono sempre al loro fianco, ma è ai “giovani” che viene chiesto di farsi interpreti dei cambiamenti necessari di una azienda nella quale lavorano oramai da molti anni.

*“Io e Mirko – ci dice **Ivan Valeri** – abbiamo scelto di essere qui, di prendere in mano le redini dell'azienda. Non è stata una scelta di comodo, anzi: il nuovo assetto proprietario è stato messo nero su bianco nel 2019 e se pensa a tutto ciò che è successo subito dopo... non abbiamo mollato. Anzi, abbiamo compreso che era arrivato il momento migliore per spingere sull'acceleratore, per portare sotto i riflettori le tante qualità, la flessibilità, la competenza di questo gruppo di lavoro, un team di collaboratori che è la chiave del nostro successo e che ci ha permesso di sviluppare nel tempo quelle competenze e specializzazioni che ci hanno portato verso nuovi orizzonti, a progettare e realizzare nuove macchine, a decidere di passare dalla logica della “soluzione singola” a vere e proprie linee sempre più complesse e automatizzate. Oggi lavorano con noi una **cinquantina di persone** e generiamo un fatturato che supera gli **8 milioni di euro** rea-*

Nata nel 1981, la CVM di Montelabbate (Pesaro) ha progressivamente arricchito le proprie competenze e oggi propone non solo alcune delle più apprezzate linee per l'assemblaggio dei mobili, ma anche una vasta gamma di soluzioni per l'imballaggio, la movimentazione e i magazzini automatici...

lizzati sempre più grazie alle esportazioni, che fino a pochi anni fa rappresentavano solo una parte marginale del nostro fatturato”.

“Negli ultimi anni abbiamo saputo cambiare pelle – interviste **Sergio Di Gregorio**, Sales Director di CVM – portando alle estreme conseguenze la nostra scelta di essere fornitori chiavi in mano della logistica, delle movimentazioni e dei sistemi di stoccaggio di cui il mondo del mobile in primis ha sempre più bisogno. Non solo: abbiamo portato ad un altro livello la nostra relazione con i costruttori di macchine che ora non ci chiedono solo la rulliera o quella determinata movimentazione, ma chi chiedono di essere al loro fianco nella ideazione, progettazione e realizzazione dei lay out di un impianto, permettendoci di diventare un punto di riferimento anche per i loro clienti, ai quali abbiamo potuto dimostrare tutte le nostre conoscenze nel mondo del mobile.

Oramai da diversi anni lavoriamo a stretto contatto con l'engineering di **Biesse**, gruppo che non ha bisogno di presentazioni; una collaborazione che si è poi estesa alle loro filiali, ai loro dealer, assorbendo una parte importante del nostro lavoro. In tempi recenti abbiamo conquistato la fiducia di un altro notissimo produttore di macchine e impianti per il legno, la toscana **Bacci**, che cercava un partner nella logistica del pannello e abbiamo collaborato a uno dei loro progetti più recenti e di successo, un sistema di immagazzinamento di pannelli in verticale in una struttura circolare che si sta rivelando molto, molto interessante per un numero crescente di imprese del settore”.

E i vostri altri clienti?

“Abbiamo **tanti clienti consolidati**, con cui spesso collaboriamo da molti anni e che ci interpellano ogni volta che vogliono aumentare le proprie capacità produttive od ottimizzare i propri flussi. Lavoriamo molto bene, come le dicevo, con produttori di tecnologia per completare i loro progetti, che si aggiungono a un gran numero di “clienti finali”, se possiamo definirli così, ovvero produttori di mobili che ci hanno scelto come loro riferimento. Senza contare che – fortunatamente – non mancano commesse da chi viene a sapere di noi e delle nostre capacità, magari perché qualche rivenditore o qualche cliente storico gli ha raccontato cosa sappiamo fare e la passione che mettiamo in ogni cosa. Non solo: negli ultimi tempi abbiamo iniziato a lavorare a un nuovo progetto che da un lato arricchirà ulteriormente il nostro sapere e dall'altro ci permetterà di poter dire la nostra in settori diversi dal mobile...”.

“Abbiamo solide basi e un marchio che ha saputo crescere e consolidarsi nel tempo”, interviste **Ivan Valeri**. “Una storia verso la quale abbiamo il massimo rispetto e che non ci permette di sentirci “arrivati”, ma piuttosto

ci stimola ad andare oltre quanto fatto dai nostri genitori. Da un lato, dunque, vogliamo accrescere tutte le nostre potenzialità aziendali, perché sappiamo di poter fare ancora di più se sapremo collocare ciò che siamo e che sappiamo fare in nuove prospettive. Dall'altro siamo impegnati a comprendere cosa ci attende nei prossimi anni. Mi spiego meglio: l'ultima stagione ci ha visto coinvolti in impianti molto importanti, commesse da milioni di euro che ci hanno dato grandi soddisfazioni e non solo in termini di fatturato. Ma nei prossimi anni saranno le grandi realizzazioni a offrire le migliori opportunità o potremmo dare il meglio di noi stessi affrontando una domanda che vuole più soluzioni di taglia contenuta?

Saremo sempre al fianco dei nostri partner e dei nostri clienti nelle grandi commesse in tutto il mondo, ma stiamo guardando con altrettanta convinzione alla possibilità di proporre la nostra flessibilità e il nostro know-how anche in contesti diversi: notiamo una certa saturazione nei grandi impianti e non le nascondo che ci aspettiamo una certa frammentazione del fatturato in commesse più piccole nei prossimi anni”.

Anche perché la movimentazione è una voce di investimento sempre più diffusa...

“È vero: negli ultimi anni abbiamo tutti compreso quanto rendere più fluido il flusso dei processi produttivi sia red-





ditizio da ogni punto di vista e indipendentemente dalle dimensioni aziendali. È questo lo scenario a cui stiamo guardando e nel quale ci troviamo a operare, anche perché il costo della manodopera e la necessità di una “qualità” del lavoro sempre più alta sono oramai temi irrinunciabili per qualsiasi impresa, artigianale o industriale che sia!”. Stiamo dedicando ancora più energie e risorse agli **strettoi**, ai **sistemi di assemblaggio del mobile**, grazie ai quali abbiamo completato la nostra proposta, arrivando di conseguenza a impegnarci a tutto tondo anche nel mondo dell’**imballaggio**: impianti completi “Industria 4.0” dal pannello fino al collo confezionato e avviato al carico. Se parliamo di cabinet, di “casse” siamo gli unici a poter dare tutto ciò che serve, dal movimento all’assemblaggio, dallo strettoio all’imballo”.

Una “nuova CVM” che festeggiate con questo primo quarantesimo...

“Abbiamo fatto festa con collaboratori, partner clienti, fornitori... un obiettivo importante in un momento come l’attuale, dominato dai timori e dalla drammatica realtà della pandemia, che però non ci ha fatto rinunciare a trovarci con tutti coloro che hanno fatto e fanno parte della nostra storia. Abbiamo dato una “visibilità ufficiale” al passaggio generazionale, lanciando quello che abbiamo chiamato il “**progetto CVM**”, ovvero l’adozione di sistemi e di procedure gestionali differenti che ci consentono di tenere traccia di ogni passaggio interno, intervento o lavorazione venga fatto in una parte qualsiasi dell’azienda. Un modo per essere più efficaci e per poter conoscere ogni passo di un progetto nato in ufficio tecnico e che – passo dopo passo – prende vita nei diversi reparti, sapendo in ogni momento a che punto siamo, come possiamo accelerare o intervenire per fare in modo che il nostro cliente abbia sempre e comunque la migliore e più veloce risposta possibile.

Per una realtà come la nostra si tratta davvero di un bal-

zo in avanti, che ha permesso di portare ciò che prima le persone annotavano da qualche parte in un flusso di informazioni raccolte, elaborate e rese disponibili in tempo reale da un sistema informatico che trasforma le singole informazioni in un o strumento di miglioramento continuo per ciascuno di noi.

Anche questo è un modo per festeggiare quattro decenni di lavoro, un passaggio che non avremmo

saputo compiere senza il pieno coinvolgimento di tutti i nostri collaboratori che – ci tengo a dirlo ancora una volta – sono sempre più la nostra forza”.

E il futuro?

“Tutto ciò che facciamo è **uno sguardo al futuro**”, conclude Ivan Valeri. “Siamo una azienda che ha saputo scegliere di evolversi, di adeguarsi a tempi profondamente diversi facendo tesoro degli insegnamenti di chi è arrivato prima di noi. Dobbiamo gestire volumi e complessità più grandi, vogliamo investire per farci conoscere per ciò che siamo, per mostrare quanta solidità, quanta esperienza, quanta competenza c’è dentro il nostro marchio. Abbiamo rinnovato la nostra sede, investito in tecnologie di produzione e in sistemi di gestione che ci permettono di guardare con maggior tranquillità alla apertura dei nostri cataloghi **verso settori diversi**, una gamma di prodotti più ampia, nuovi mercati, **collaborazioni più intense** con alcuni dei protagonisti della tecnologia: stiamo continuando a seminare, a consolidare le nostre basi, a implementare continuamente la nostra visione del prodotto anche al di fuori del mobile, il nostro universo di riferimento.

Sappiamo di avere molto da fare, raccogliamo **enormi stimoli dal mercato**, lavoriamo senza sosta sulle **esigenze dei nostri clienti**, sapendo che dobbiamo poter essere noi a proporre loro nuovi percorsi, nuove idee, nuove possibili soluzioni! Per una realtà come la nostra, per chi fa prodotti come i nostri è essenziale più che mai immedesimarci nelle necessità dei nostri clienti per proporre qualcosa a cui nemmeno loro avevano mai pensato... e le garantisco che la fantasia non ci manca!”.

a cura di Luca Rossetti ■

cvmitalia.com

A close-up photograph of a wooden toy train set on a wooden table. A red wooden archway is the central focus, with a blue and black toy train engine on the left and a yellow and green toy train engine on the right. The background is softly blurred, showing a person's hand and a blue ball.

Se conosci tutto è più semplice.

**Da quarant'anni
studiamo il movimento
per migliorare
il tuo lavoro.**



cvmitalia.com

Una crescita importante, risultati che da quando Fimal si è affacciata sul mercato confermano la validità della scelta di cimentarsi con macchine “stand alone” che definire “tradizionali” è assolutamente riduttivo: ne abbiamo parlato con una dei titolari, Cinzia Facchini.

Una quarantina di persone in uno stabilimento di circa 6mila metri quadrati. Il mare di Fano, in provincia di Pesaro Urbino, è solo qualche chilometro più in là, ma tutto qui parla di meccanica, di “cose da fare”, di impegni da onorare, di macchine da rendere sempre più performanti. Una sensazione netta quando si entra in **Fimal**, realtà specializzata nella costruzione di macchine tradizionali (toupie, pialle a filo, seghe circolari, pialle a spessore e sezionatrici), dalla più semplice alla più complessa, molto più spesso di quanto si pensi realizzate “su misura” per il cliente, perché anche in questa fascia di mercato – oramai – regna la personalizzazione e soprattutto le macchine che sappiano risolvere i problemi. E in Fimal lo hanno capito presto, tanto è vero che il loro **fatturato** in otto anni è passato da poco più di un milione agli oltre sette del 2021.

Una storia che ha radici profonde, in quel marchio Paoloni che per decenni è stato fra i bei nomi della meccanica

per il legno pesarese. Ma le cose cambiano e a un certo punto Cinzia Facchini e la sorella Valentina, Stefano Morselli, il tecnico Sauro Rossetti, Valter Paoloni, Roberto Bernacchia e Matteo Mancini della Fonderia Fondar decidono di non abbandonare la nave e di farsi carico della storia e dei progetti della Paoloni creando una nuova società che ne raccolga l’eredità. Con loro una decina di ex colleghi ed ecco che **Fimal prende vita**.

“Una storia lunga che è sempre dentro di noi – ci racconta Cinzia Facchini – ma che abbiamo trasformato in una esperienza del tutto nuova, che coinvolge tanti giovani, che hanno una laurea o una specializzazione altissima, che parlano le lingue, che sanno interloquire con i nostri clienti. È il nostro orgoglio aver costruito una realtà che ci assomiglia, che offre opportunità, che ha



Cinzia Facchini.



“Condividere per innovare anche le macchine classiche”



tanta voglia di crescere, come abbiamo fatto fin dalla nostra nascita con tassi di crescita a due cifre: il 2021 si chiude con un ottimo più 35 per cento, il 2020 è stato un anno particolare, ma il precedente si era chiuso con un più 25 per cento sul 2018”.

L’esportazione – come spesso accade nel nostro settore – arriva al 90 per cento della produzione: “Anche se l’Italia per noi è sempre stato un mercato importante e ancora di più con i provvedimenti che i lettori di Xylon ben conoscono, dobbiamo dire che l’Europa e il mondo intero sono fondamentali per noi, grazie a una rete di rivenditori costruita in questi anni “a immagine e somiglianza” di ciò che abbiamo scelto sia Fimal e la macchina italiana è oramai vista ovunque con grande rispetto”, prosegue Cinzia Facchini.

“Devo ammettere che questo successo è dovuto anche alla **“Concept”**, una intuizione particolarmente felice, il punto di incontro – come ci piace definirlo – fra le sezionatrici e le seghe circolari, una macchina che ci ha permesso di entrare in molti mercati e di iniziare una stagione molto stimolante. Oggi è, con le circolari e sezionatrici orizzontali, il nostro “core business”, a cui si aggiunge l’intera produzione di macchine classiche che oggi più che mai vive una stagione di rinascita: vediamo nel mercato una sempre più percepibile attrazione delle macchine “semplici”, quali la pialla a spessore, la pialla a filo, la toupie. Un movimento che vede senz’altro l’effetto dei finanziamenti che molti governi stanno garantendo e che hanno permesso anche a realtà di piccole dimensioni di rinnovare il proprio parco macchine, senza contare che anche le medie e grandi industrie hanno bisogno di queste tecnologie per i loro reparti di prototipazione e che – soprattutto – ci sono molti mercati dove queste famiglie di macchine non hanno mai smesso di essere vendute. Un merito che va sicuramente alla nostra “Concept”, con cui abbiamo rivoluzionato il mondo della sega circolare con tre requisiti fondamentali: innanzitutto è sicura,

perché la lama corre all’interno della struttura; occupa poco spazio e può dunque essere collocata in qualsiasi azienda; chiunque può ottenere il miglior risultato, perché basta collocare i pannelli e dare il via perché sia la macchina a eseguire un taglio perfetto, preciso e senza scheggiature con una sola lama. Una macchina ovviamente “Industry 4.0 ready”, come tutte le nostre macchine, disponibili in tre dimensioni 2.600, 3.200 e 3.800 centimetri, come per una sezionatrice”.

La classica “macchina giusta”...

“Sì, nata dalla nostra volontà di cambiare, di innovare, di andare oltre ma senza dimenticare da dove veniamo: “Concept” ci ha permesso di mettere le nostre carte in tavola, di dare un ulteriore esempio di quella qualità che abbiamo sempre difeso, utilizzando sempre – ad esempio – componentistica italiana ed europea, non così scontati, noi abbiamo sempre montato componentistica italiana ed europea, mantenendo al nostro interno tutte le tecnologie e le competenze per costruire le nostre macchine, per produrle, non solo per montarle, dalla carpenteria alle lavorazioni a controllo numerico, processi che ovviamente integriamo con fornitori esterni ma di cui abbiamo il pieno controllo.

Controllare l’intero processo non è solo un elemento per ottenere la migliore qualità, ma un modo per essere flessibili, autosufficienti, padroni del nostro know-how. Non le nascondo che in futuro vogliamo ampliare questo principio, acquisendo o trovando forme di partecipazione in altre società a proposito di verniciatura, di lavorazioni particolari o per la parte elettrica: ci stiamo lavorando prima che il Covid imponesse altre priorità, perché se siamo stati capaci di accrescere la nostra produttività del 40 per cento con le stesse persone pensi cosa potremmo fare investendo in scelte più “sostanziali”... continuiamo a investire, a perfezionare le nostre linee di produzione, a portare avanti altri progetti perché questa azienda dovrà continuare a esistere per lungo tempo dopo che noi ce ne saremo andati”.



Non deve essere stato facile, almeno agli inizi, otto anni fa...

“Non lo è stato, anche perché la concorrenza è sempre agguerrita, ma non mancano spazi per quanti hanno qualcosa da dire. Certo, ci vuole un **impegno** continuo e costante nel restare ogni giorno concentrati sulle nostre priorità, per mantenere un ambiente di lavoro piacevole, oltre che efficace e sostenibile. Siamo **una squadra**, abbiamo affinato meccanismi che ci rendono capaci di affrontare qualsiasi situazione, insieme. Un concetto che stiamo “esportando” verso i nostri fornitori, che vogliamo siano parte, si sentano parte di questa storia; un passaggio fondamentale per chi come noi lavora sull’ordine e non per il magazzino, con un portafoglio che già oggi (novembre 2021, ndr.) arriva a metà 2022.

Se non fossimo una famiglia, se non ci fosse la **massima condivisione**, il saper tutto di tutti indipendentemente dal ruolo di ciascuno in azienda non sarebbe possibile fare ciò che ogni giorno facciamo; una realtà creata giorno dopo giorno, pronti ad aggiustare il tiro e a darci sempre nuovi obiettivi”.

“Un legame inevitabilmente forte anche con il **territorio** dove siamo nati e dove continuiamo a produrre le nostre macchine: le Marche hanno una storia complessa e ho sofferto, personalmente, del dover sempre spiegare agli stranieri dove fosse Fano. Ora non è più così, perché siamo noti per la bellezza di questa terra, per la nostra enogastronomia e – naturalmente – perché qui si esprimono eccellenze imprenditoriali in tanti settori, dalla lavorazione del legno al calzaturiero. Una regione operosa, dove esiste un forte network di fornitori e terzisti, verniciatori, e tornitori... anche questo è stato per noi un importante fattore di crescita e di successo, che ci ha permesso di essere ancora più flessibili, capaci di custodire i nostri prodotti”.

In un settore che è profondamente cambiato...

“... un motivo in più per essere sempre reattivi e scattanti nella risposta, pronti a confrontarci fra noi, a scambiare idee e visioni, a modificare la rotta ogni volta si renda necessario. Quando siamo nati abbiamo scelto di non produrre più alcune tipologie di macchine che erano nel

catalogo Paoloni, concentrandoci su ciò che abbiamo ritenuto strategico, ponendoci fin da subito la priorità di essere una azienda seria, capace di scegliere determinati obiettivi e di perseguirli con coerenza.

Un modo di affrontare il cambiamento che ci ha premiato: decidere di fare ciò in cui eravamo più bravi ci ha permesso di fare meglio alcune cose, un valore che il mercato ha presto riconosciuto e che si è tradotto anche in un processo di **innovazione forte**. Abbiamo brevettato una sezionatrice, giusto per farle un esempio, che abbiamo chiamato **“Rotomatic”**, perché adotta un sistema con il quale il pannello tagliato parzialmente viene girato perché sia completato il taglio sull’altro lato, una modalità che garantisce un risultato ottimale e un risparmio di tempo. Una macchina che abbiamo presentato come prototipo all’ultima, oramai lontana Ligna, e di cui oggi sono operativi diversi esemplari. E stiamo lavorando, come sempre, su altre evoluzioni delle nostre tecnologie, perché se è vero che questo settore è cambiato è altrettanto vero che è imperativo rispondere con macchine che siano in grado di seguire questo cambiamento: noi non ci fermiamo, perché non sono certo le idee che ci mancano!”.

Con quale prospettiva?

“Proporre sempre **macchine utili**, che servono... dobbiamo avere sempre qualcosa da dire, una alternativa da offrire, non scendere mai sotto al livello di qualità che ci siamo imposti. Fimal significa **“Fabbrica Italiana Macchine Legno”** e nel nostro logo c’è il tricolore. Le nostre macchine sono costruite a Famo, in provincia di Pesaro, in Italia, con tutto ciò che ne segue a livello di scelte, di qualità, di affidabilità. Non vogliamo fare numeri, non è la nostra priorità assoluta. Fimal propone ottime macchine classiche per il legno e il mobile, solide, intelligenti, performanti.

Per nostra fortuna abbiamo ancora tanti **sogni nel casetto**, il più grande dei quali è continuare a essere la squadra di oggi: mi lasci dire che arriviamo a considerarci una sorta di cooperativa, un luogo dove si ricerca sempre la performance, l’utile, la produttività ma in un’ottica che non è solo economica e si fonda su prerogative diverse, il più possibile vicine alle esigenze di tutti e di ciascuno. Una azienda è fatta di tutte le persone che ne fanno parte: noi abbiamo proseguito il lavoro della Paoloni facendo il nostro meglio, cercando di rinnovare sempre le nostre proposte lungo la strada che abbiamo scelto. L’esperienza e la passione di tutti noi ci ha permesso di fare molto ma di avere ancora tantissimo da fare per disegnare e costruire un’altra grande macchina, capace di far lavorare meglio l’operatore e che risponda non tanto alle necessità del mercato, quanto a quelle del falegname...”.

a cura di **Luca Rossetti** ■

fimalsrl.it

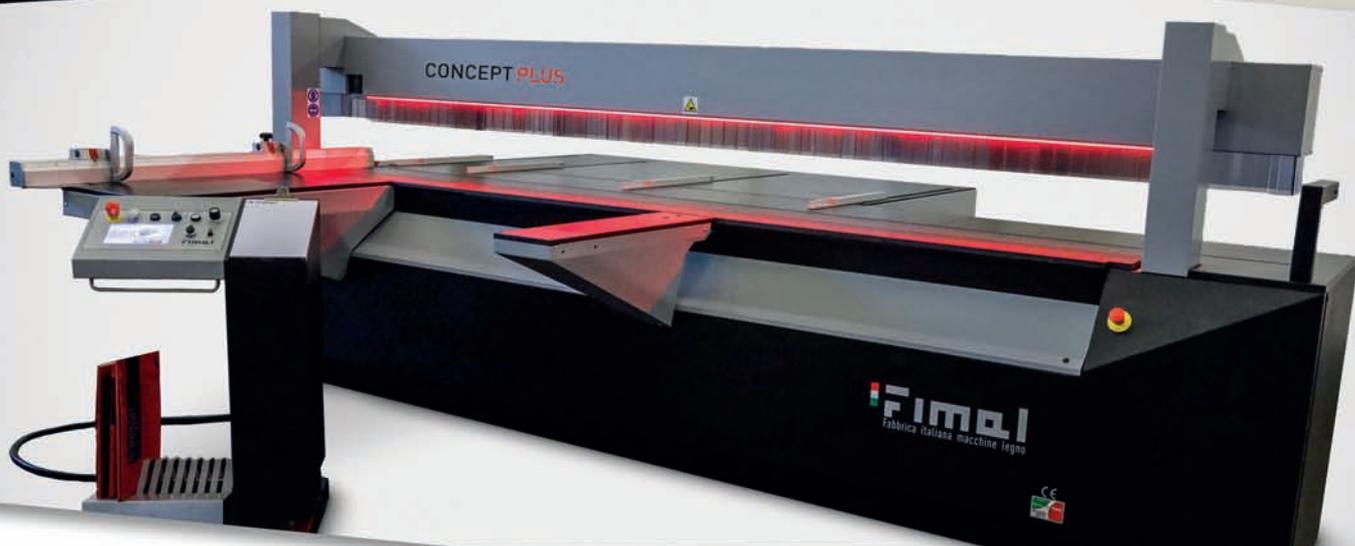
 **FIMAL**

Fabbrica italiana macchine legno

BEYOND THE ORDINARY

CONCEPT 350
THE ORIGINAL

 **ESPLORA IL NOSTRO
SHOWROOM VIRTUALE**
WWW.FIMALSRL.IT



 **FIMAL**
Fabbrica italiana macchine legno

F.I.MA.L srl
via F. Meda 3 - 61032 Fano (PU) - Italy tel. +39 0721 1543306 - fax +39 0721 854001
info@fimalsrl.it - www.fimalsrl.it

“Il 2021 è stato un anno record per Ima Schelling Italia”

La radici (almeno per quanto riguarda la filiale italiana) a Bologna, nel cuore dell'Emilia, il proseguito che si è spostato anche più a nord, verso Busto Arsizio. Due anime, due sedi che lavorano in armonia e sono testimoni del successo di Ima Schelling in Italia: circa trenta dipendenti, un portafoglio ordini pieno per il 2022. Quando abbiamo programmato questo

focus sulle aziende di Emilia Romagna e Marche non potevamo non parlare di **Ima Schelling**.



Umberto Rivolta.

“Dopo ventiquattro anni, quasi venticinque, possiamo dire con orgoglio che stiamo continuando a crescere”, ci racconta **Umberto Ri-**

volta, l'amministratore delegato di Ima Schelling Italia. “Abbiamo cominciato da Bologna perché nel 1997, quando i vertici della casa madre decisero di aprire una filiale in Italia, i contatti principali erano con un agente bolognese. Quando questa avventura è cominciata eravamo in tre, oggi la realtà è diventata sempre più grande, più

importante: abbiamo circa **trenta dipendenti** e un marchio che è diventato sinonimo di qualità, di attenzione ai dettagli, al cliente”.

Quanto siete legati al territorio, a quell'Emilia Romagna da cui è partita l'esperienza di Ima Schelling in Italia? “Siamo molto legati al territorio e negli anni ne abbiamo sfruttato tutte le **potenzialità**. In fondo, per quanto non si sia in una zona con moltissime industrie del legno, siamo in una posizione particolarmente favorevole non distante dai tre principali poli produttivi del mobile: Marche, Triveneto e Brianza. Una posizione che ci permette di poter garantire ai nostri clienti **interventi rapidi e puntuali**”.

È cambiato il modo di approcciarsi al mercato negli ultimi due anni?

“Che sia cambiato è un dato di fatto. Ci siamo trovati in una situazione che era assolutamente imprevedibile solo due anni fa. Abbiamo dovuto trovare nuovi modi per rimanere vicini ai nostri clienti, nuove metodologie di lavoro, di comunicazione. Certo, soprattutto dopo aver visto i dati della pandemia dell'ultimo mese e le sue conseguenze non è facile fare pronostici per il prossimo anno,



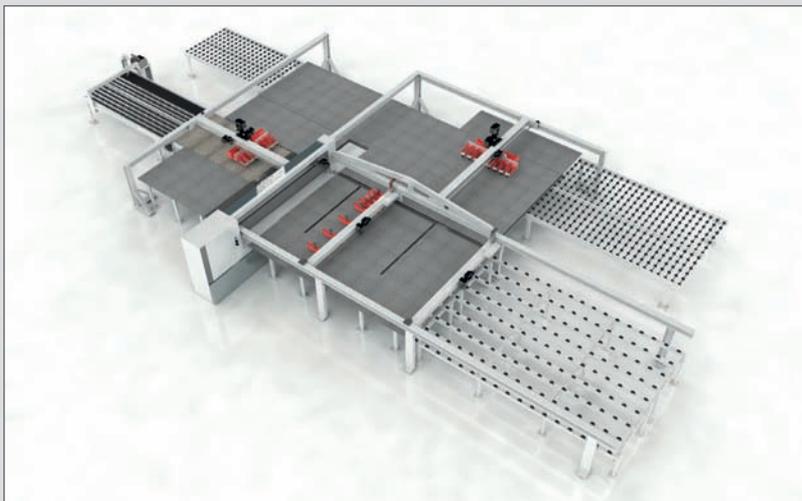
Quando abbiamo deciso di proporvi questo focus sulle aziende di Emilia Romagna e Marche non potevamo non parlare di Ima Schelling, che in Italia ha mosso i suoi primi passi dal Bolognese, nel cuore dell'Emilia. Per parlare di quello che è stato e di quello che sarà abbiamo intervistato Umberto Rivolta, l'amministratore delegato di Ima Schelling Italia.

ma noi siamo sicuri di poter ripartire da una solida base e da un 2021 che, per Ima Schelling Italia, ha registrato **numeri record**. Le vendite sono quasi raddoppiate, il rimbalzo che si ipotizzava dopo il lockdown c'è stato e, inoltre, l'incrocio con gli incentivi dell'industria 4.0 ci ha permesso di chiudere il 2021 con il migliore risultato di sempre. Numeri che testimoniano quanto il lavoro certosino che abbiamo fatto negli anni ci stia ripagando...”.

“In questi venticinque anni di Ima Schelling in Italia il mondo è cambiato, non solo a causa della pandemia. Sono cambiati i mezzi di comunicazione, è cambiata l'evoluzione delle macchine, che è andata sempre più verso il controllo numerico e la digitalizzazione, e sono cambiate anche le richieste dei clienti. Per farle un esempio, negli ultimi anni si lavorano molti più **pannelli strutturati**, quel melamminico strutturato, si ricerca una lavorazione perfetta anche su materiali più difficile. Per questo abbiamo dovuto sviluppare macchine che riuscissero a fare lavorazioni profonde, impegnative, garantendo al cliente la perfezione”.

Quali sono le incognite per il prossimo anno?
 “Sicuramente tra le incognite maggiori ci sarà il **reperimento dei materiali** e, chiaramente, questa difficoltà nel trovare le materie prime peserà su tutto il settore. Premettendo che, fino a questo momento, siamo riusciti a gestire la situazione senza particolari problemi, sul prossimo anno resta un importante punto di domanda. Il nostro obiettivo è quello di garantire a tutti i nostri clienti la possibilità di avere, in primis, ricambi in tempi rapidi. Per questo abbiamo deciso di ampliare in parte il nostro magazzino, dando la priorità all'assistenza post-vendita, da sempre uno dei nostri fiori all'occhiello”.

Quali sono le vostre aspettative per il 2022?
 “Le aspettative, se tutto andrà come abbiamo previsto, sono ottime e ricalcano il rendimento del 2021. Abbiamo un **portafoglio ordini** davvero ampio, tanto da obbligarci a chiudere le consegne previste per il 2022. E



questo ci ha sorpreso: non avevamo mai dovuto allungare i tempi di consegna, ma le tante richieste non ci lasciano alternative. Nell'ultimo periodo abbiamo anche ampliato il nostro organico aggiungendo nuovi tecnici. Come ho accennato, le incognite sono solo legate agli sviluppi della pandemia e alla scarsità dei materiali. Vedremo che cosa accadrà nel 2023 piuttosto, quando gli incentivi legati all'industria 4.0 saranno ridotti”.

“Insomma, con la pandemia abbiamo imparato, se ce ne fosse bisogno, che la programmazione per un'impresa è fondamentale e se fino all'anno scorso si poteva lavorare con “solo” qualche mese d'anticipo oggi occorre una programmazione capillare della produzione. Certo, con una buona **flessibilità** e capacità di adeguarsi alle eventuali difficoltà del momento, come ci ha abituato questo biennio...”.

Avete in programma delle novità per il 2022?
 “Sicuramente abbiamo in cantiere nuove soluzioni. Una parte di esse le abbiamo presentato durante l'ultima Open House, come hanno potuto vedere i vostri lettori, altre le



presenterebbero nel prossimo futuro. Dal 12 al 15 ottobre 2022 saremo a **Xylexpo**. Sarà un ritorno alle fiere fisiche, un ritorno a un modo più tradizionale di vedersi, di incontrarsi, dopo i tanti annullamenti degli ultimi anni. Ecco, posso dire che negli ultimi due anni siamo riusciti a rimanere accanto ai nostri clienti e a creare nuovi contatti, grazie ai nostri prodotti e al nostro nome. Abbiamo partecipato e organizzato eventi online, ma chiaramente la fiera fisica resta un'ottima occasione".

Digitalizzazione, un nuovo modo di intendere il rapporto con i clienti e nuove macchine. Come vi approcciate all'innovazione?

"L'innovazione per noi è una **costante** e deriva dal fitto e proficuo dialogo con i clienti in primis. Parlando, ascoltandoli, cercando di soddisfare le loro esigenze, di lavorazione, di tempi, di risultati, studiamo soluzioni nuove, adattiamo le nostre macchine. A volte la soluzione è "già in casa", altre volte invece la creiamo ex novo e la utilizziamo anche su altre linee o impianti.

In questi anni è cambiata molto la **movimentazione**. Adesso la tendenza è quella di avere una movimentazione sempre più automatizzata, che richieda meno la presenza dell'operatore. Questo sicuramente velocizza la produzione e, al tempo stesso, riduce il rischio di infortuni".

"Il core del nostro business sono i **grandi impianti**, non solo le singole macchine. E in questo un capitolo importante ce l'ha la customizzazione. Non si può pensare, quando si parla di impianti grandi, di potersi fermare a un concetto di "standardizzazione": ogni cliente avrà bisogno di alcune accortezze, di un tipo di lavorazione o di un altro, di più o meno automatizzazione, altri saranno più attenti al risparmio energetico. In questo contesto ogni nuovo impianto può dare slancio all'innovazione. Innovare e customizzare non sono concetti che si possono improvvisare. Sono frutto dell'**esperienza**, della competenza, dei tanti anni di lavoro alle spalle".

Parlando di risparmio energetico non possiamo desumerci dal tema della sostenibilità...

"Chiaramente in questi anni la tendenza è quella di ricercare impianti sempre più **sostenibili** e meno impattanti sull'ambiente, come dimostrano gli investimenti nell'industria 4.0. Si è fatto molto soprattutto per quanto riguarda il risparmio energetico e la riduzione delle emissioni durante la lavorazione. Per questo abbiamo sviluppato delle soluzioni che incidano meno sui consumi. Per esempio abbiamo dei motori "smart", che riescano a fermarsi autonomamente se la lavorazione non prosegue ed inoltre, a livello di sostenibilità sono state studiate anche soluzioni per la riduzione delle emissioni che consentano di non dover ricorrere a impianti di aspirazione troppo grandi".

Che cosa cercheranno le aziende nel prossimo futuro? "L'obiettivo nei prossimi anni sarà quello di **ottimizzare** i tempi di produzione e i costi. Obiettivi chiari, concreti, ma non semplici da raggiungere. E a questo punto, chiaramente, entriamo in gioco noi...".

a cura di **Francesco Inverso** ■

imaschelling.com

Reperibilità, supporto telefonico immediato e competente in tutta Italia.

La rapidità delle ispezioni in loco e il legame diretto con la Casa Madre rendono i processi di produzione degli impianti IMA Schelling sempre dinamici. Il Service post-vendita gioca un ruolo molto importante nel mantenere lo standard qualitativamente alto che IMA Schelling si è preposta. Per poter garantire al cliente rapidità di intervento, l'assistenza è decentralizzata con tecnici dislocati nelle zone con alta concentrazione di impianti.



Le manutenzioni, le riparazioni e le modifiche vengono gestite in modo veloce ed efficiente e garantiscono alte prestazioni tecniche delle macchine. Per garantire ai nostri clienti un'operatività senza inconvenienti, mettiamo a disposizione un ampio supporto di assistenza, sia da remoto che "sul campo".

CONTATTI:

IMA Schelling Italia

Via Roma 52 | 40069 Zola Predosa (BO)

Tel. +39 051 754854 | Mail: spareparts.it@imaschelling.com

www.imaschelling.com



IMA SCHELLING
GROUP

Sherwin-Williams: da Pianoro al mondo!

Il processo di “ristrutturazione” che da qualche decennio coinvolge il mondo dei prodotti vernicianti ha portato la quieta Pianoro, storico quartier generale di Sayerlack e oggi uno dei punti focali di The Sherwin-Williams Company, a essere una delle capitali di un vero e proprio impero della finitura.

“ Dal 1866 Sherwin-Williams fornisce ai produttori e ai verniciatori le vernici di cui necessitano per conferire ai loro manufatti il migliore aspetto e la vita più lunga, aiutandoli a raggiungere i loro obiettivi produttivi e di sostenibilità. L'impegno per l'innovazione, la forza tecnologica, la ricerca e lo sviluppo, combinati con la nostra capacità di ascoltare le esigenze dei clienti, rendono Sherwin-Williams il punto di riferimento per le vernici industriali per legno, vetro, metallo e plastica”.

Bastano queste poche parole – rubate a una presentazione ufficiale – per riassumere il contesto in cui ci siamo ritrovati a Pianoro, nel cuore dei Colli Bolognesi, nel nostro viaggio fra Emilia Romagna e Marche. Parole di cui avevamo bisogno, perché molte cose sono cambiate in questo settore negli ultimi decenni e molte cose sono ulteriormente cambiate dalla nostra ultima visita.

E per fortuna che a fare chiarezza, a raccontarci scenari, prodotti, sfide presenti e future abbiamo trovato **Giovanni Battaglia**, Senior Commercial Director South EMEAL, e **Marc Augusto Ghini**, R&D Director.



Giovanni Battaglia

“Il nostro gruppo negli ultimi anni ha di fatto concluso un importante processo di ristrutturazione e di riorganizzazione che rispecchia la filosofia di una grande multinazionale – ci racconta Giovanni Battaglia – e per quanto estremamente legati e connessi al territorio dove Sayerlack è nata e si è sviluppata oggi lavoriamo in un’ottica completamente diversa e guardiamo al nostro lavoro, ai prodotti, ai mercati in una prospettiva nuova e ancora più forte.

Manteniamo la nostra identità, le nostre specificità anche se facciamo parte di Sherwin-Williams, la più grande realtà al mondo per la produzione di vernici che ha sede a Cleveland, in Ohio. Sherwin-Williams è operativa in oltre 120 Paesi con 3.400 rivenditori e 137 impianti di produzione. Un gruppo che nel 2021 ha fatturato circa 20 miliardi di dollari grazie alle tre divisioni che la compongono: “**The Americas Group**”, ovvero tutte le attività negli Usa e in Canada attraverso circa cinquemila punti vendita di proprietà che mantengono le relazioni sia con il mondo professionale che consumer; il “**Performance Coatings Group**”, vernici professionali per il legno, il ferro, l’automotive, il packaging e molto altro ancora. La terza divisione è costituita dai “**Consumer Brands Group**”, tre miliardi di fatturato da vernici e prodotti che sono commercializzati dalla grande distribuzione mondiale.



Voi siete nella “seconda squadra”... “Esattamente: il “**Performance Coatings Group**” vale quasi cinque miliardi di dollari ed è in questo ambito che rientra il segmento “Industrial Wood”, ovvero le vernici per superfici in legno, che ha una organizzazione molto specifica e articolata. In ambito europeo la nostra attività si fonda su due grossi poli organizzativi, uno in Italia e l’altro in Svezia; laboratori in Italia e Svezia e una ventina di società alle quali sono demandati i lavori di stoccaggio, deposito, composizione delle vernici, assistenza tecnica; società che vengono rifornite da Pianoro o dalla Svezia, di proprietà Sherwin-



Williams, che garantiscono una presenza attenta e diffusa sul territorio a tutti i nostri clienti, grazie anche al supporto di una vasta rete di rivenditori indipendenti, area manager e agenti”.

Come siete organizzati in Italia?

“Sayerlack, il cuore della presenza del nostro gruppo in Italia e non solo, nasce a Pianoro nel 1954. Una azienda storica, cresciuta nello corso degli anni fino a poter contare su tre impianti di produzione e che viene acquisita da Sherwin-Williams nel 2010. Anche la **OECE** di Cavezzo, in provincia di Modena, entra nel nostro gruppo quando acquisiamo il gruppo Becker Acroma, per cui ci siamo ritrovati con due unità produttive principali fino al 2012, al terribile terremoto che ha colpito l’Emilia e che ci ha costretto a riunire le produzioni nel grande sito di Pianoro, che ora è il motore di gran parte della nostra attività.

Come ha già ricordato, il mondo delle vernici ha vissuto una lunga stagione di consolidamento: noi siamo un esempio di come a un certo punto sia necessario, per problemi di passaggio generazionale o di evoluzione di prodotti e mercati, entrare a far parte di ambiti multinazionali.

Qualcuno è convinto che questo processo significhi perdere la propria identità, ma in tutta onestà posso dirle che Sherwin-Williams ha sempre rispettato i parametri culturali delle aziende che ha assorbito e ciò è stato ancora più evidente per un marchio come Sayerlack, estremamente noto in Italia e nel mondo, arrivando a incrementare il vantaggio competitivo garantito da un certo “italian feeling”... perdere la connotazione di italianità dei nostri prodotti avrebbe voluto dire sacrificare una parte del nostro vantaggio competitivo, il legame con il mondo del design che ha sempre contraddistinto questo marchio”.

Parliamo di evoluzione del prodotto...

“... userei il plurale, parlerei di prodotti”, interviene **Marc Augusto Ghini**, R&D Director. **“L’evoluzione** delle vernici è stata notevolissima negli ultimi anni. A partire dai prodotti a base acqua, che siamo stati i primi a sviluppare, e che

THE SHERWIN-WILLIAMS COMPANY

Nel 2010 The Sherwin-Williams Company ha acquisito i marchi internazionali **Sayerlack** e **Becker Acroma**, a cui fa capo anche il marchio **OECE**, creando un leader globale nel settore delle vernici per legno. Oggi The Sherwin-Williams Company, che impiega più di **61mila persone** (di cui mille in Italia) è la più grande società produttrice di vernici di tutto il mondo. In Italia sviluppa, produce e distribuisce prodotti a più di **40mila clienti che in 80 Paesi** hanno a disposizione i marchi Sayerlack, Linea Blu, OECE e Sherwin-Williams.



Sayerlack è sinonimo di soluzioni innovative per il trattamento e la finitura del legno da settant’anni e nel 1988 è stata la prima azienda in Italia a produrre vernici per legno a base acquosa.

Il marchio **OECE** è noto fra architetti e designer per il proprio catalogo di vernici speciali per il mondo del legno e del vetro, grazie alle quali dare vita a particolari soluzioni estetiche.

“Linea Blu” è il marchio lanciato da Sayerlack nel 1996 che contraddistingue vernici per il legno dedicate al mondo del “fai da te”. Di facile applicazione e in grado di rispondere in modo efficace a ogni necessità, la gamma “Linea Blu” Sayerlack comprende prevalentemente prodotti all’acqua che assicurano un basso impatto ambientale.

sono una risposta precisa a determinati temi, grazie a formulazioni sempre nuove che consentono di ottenere risultati ancora migliori, finiture più durature e performanti.



Marc Augusto Ghini.

C’è anche un altro capitolo, spesso misconosciuto, che racconta la nostra capacità tecnica e quanto abbiamo da dire a livello di prodotto, ovvero il fatto che tutte le nostre vernici, qualsiasi marchio appaia sul contenitore, vengono **vendute in tutto il mon-**

do e ciascuna è studiata in funzione del mercato a cui è destinata. Se parliamo di vernici per il mercato australiano dobbiamo fare i conti con tempi e modalità del trasporto, piuttosto che con le condizioni atmosferiche che affronteranno; così come dobbiamo necessariamente pensare a garantire il miglior prodotto per le migliori prestazioni che venga stoccato e poi utilizzato in un caldo Paese arabo piuttosto che in una gelida regione dell'Asia.

Non è semplice studiare una vernice nei tempi dovuti e che rispetti le caratteristiche e le richieste di un determinato mercato, anche se abbiamo il vantaggio di poterci avvalere di una esperienza di decenni nelle formulazioni esistenti e della competenza delle persone che lavorano con noi. Le quali devono ovviamente tenere in considerazione anche le norme di riferimento di ogni Paese! Solo in Italia gestiamo **oltre duemila formulazioni** differenti, a cui si aggiungono le vernici "su misura" che non pochi clienti ci chiedono".

Lei ha accennato alla sostenibilità...

"Un tema che ci accompagna quotidianamente e ci è di stimolo nell'avanzare formulazioni che contengano materie prime innovative per performance sempre più elevate e un minore "costo ambientale".

È la grande sfida che stiamo tutti affrontando, studiando le opportunità offerte dalle **materie prime biorinnovabili**, un fronte sul quale stiamo collaborando con alcuni nostri fornitori per arrivare entro dieci anni ad avere l'intera gamma di prodotti "bio".

Sarebbe anche un "plus" a livello competitivo, per quanto mi lasci dire che se arrivassimo a fare vernici dalle pannocchie avremmo una monocoltura su gran parte del nostro pianeta, una strada non percorribile; mentre lo è il fare tutto ciò che è "intelligentemente possibile" per mantenere le performance attuali con scelte più virtuose".



Insomma, le cose da fare non mancano...

"Assolutamente no", prosegue Ghini. "La verniciatura è un **processo complesso** nel quale entrano in gioco molti fattori: la vernice, il materiale da ricoprire, le tecnologie: abbiamo tecnici molto preparati che affiancano i nostri clienti per risolvere ogni problema, ovunque si trovi e qualsiasi sia l'applicazione, e per noi questo è un plus irrinunciabile...".

... e parlando di tecnologie applicative?

"Elemento fondamentale: per ottenere un certo risultato ci vuole il prodotto da applicare, le condizioni ambientali idonee, le **tecnologie adatte**, la competenza e l'esperienza dell'operatore. Lo sviluppo di una nuova vernice non nasce solo dalla esigenza di chi dovrà usarla, ma dal confronto e dal lavoro in team con i produttori di impianti, macchine, pompe, pistole, rulli... uno scambio, un arricchimento continuo che permette di raggiungere il risultato desiderato, passando da prove, modifiche, test in laboratorio, aggiustamenti...

Parliamo di ricerca dell'eccellenza, un valore ricercato non solo dai nostri clienti di alta gamma, ma da tutti coloro che devono verniciare: l'imperfezione non è qualcosa che si tollera, anche perché la superficie è la prima cosa che si coglie, di qualsiasi bene si stia parlando".

Dottor Battaglia, come chiudiamo questa chiacchierata, quali le parole d'ordine per il futuro?

"Nei prossimi dieci anni **sostenibilità** sarà senza dubbio la parola più usata e il risultato più inseguito", conclude **Giovanni Battaglia**. "**Performance** è l'altro terreno su cui la sfida si manterrà inalterata, perché dovremo sempre garantire un risultato prossimo all'eccellenza".

a cura di **Luca Rossetti** ■



wood.sherwin.eu

FINITURE FORTI E BELLE PER LA VITA DI TUTTI I GIORNI



Vernici durevoli che migliorano e proteggono la tua casa soddisfacendo le richieste più esigenti. Che tu sia un designer o un produttore di mobili e accessori per interni, abbiamo la finitura giusta per te: Sherwin-Williams può offrirti le ultime innovazioni di massima qualità del settore per aggiungere valore al tuo processo produttivo. Se necessiti di una soluzione di verniciatura e desideri quella ottimale per te, non cercare oltre.



SHERWIN-WILLIAMS

www.sherwin-williams.eu



Scm Group: sostenibilità, innovazione e competenza

Dobbiamo ammettere che è la prima volta che in tanti anni di più o meno onorata carriera abbiamo il piacere di fare una lunga chiacchierata con **Marco Mancini**. Non eravamo mai andati più in là di un saluto e qualche convenevole. E questa volta, invece, siamo riusciti a toglierci qualche curiosità – anche se limitandoci a una videochiamata, come questi tempi troppo spesso impongono – a proposito delle opinioni e delle scelte di questo manager che, arrivato in Scm Group nel 2015 come *chief financial officer*, nel giro di qualche anno ne è diventato l'amministratore delegato. E' la prima volta che questa carica viene ricoperta da un manager non appartenente alle due famiglie Aureli e Gemmani, fondatrici del gruppo e ancora oggi alla sua guida con l'ingresso nel CdA della quarta generazione.



Marco Mancini.

Chapeau, dottor Mancini...

"Grazie, in realtà è stata una semplice evoluzione di un ruolo che già in parte ricoprivo informalmente in alcuni ambiti".

Ciò non toglie che "formalmente" lei sia passato da responsabile della gestione finanziaria a direttore generale e da qualche mese ad amministratore delegato... e senza avere un "cognome noto".

"... Un segno preciso di quanto le imprese italiane siano oggi capaci di adeguarsi ai tempi, di comprendere la portata del cambiamento e la necessità di avvalersi di professionalità esterne per guidare grandi realtà dove la complessità è molto alta. Scm Group è un'azienda con una visione di lungo termine, che privilegia la sostenibilità a obiettivi "speculativi" di breve termine.

*E quando parlo di **sostenibilità** non mi riferisco solo a tematiche ecologiche o ambientali: per noi significa **sostenibilità dei risultati nel tempo** per garantire lunga vita e miglior futuro a questa azienda!*

Una sostenibilità volta a creare valore per i nostri clienti attraverso il continuo sviluppo e miglioramento nella performance e qualità dei nuovi prodotti e un'offerta di servizi su tutto il ciclo di vita delle nostre tecnologie. Scelta che non sempre dà ritorno nell'immediato, ma certamente consente di costruire un futuro più "sano".

*Quindi sostenibilità significa per noi prima di tutto **responsabilità** verso le quattromila persone che in tutto il mondo lavorano con noi, ciascuna delle quali deve poter operare pensando come se anche i loro figli, un giorno, verranno a lavorare in una Scm Group di successo!"*

La sostenibilità è un tema sempre più centrale nelle motivazioni di scelta dei potenziali clienti...

"Verissimo. E' un tema molto sentito dai clienti del settore Legno così come da quelli dell'automotive e dell'aerospace.

*Nel "valore sostenibilità" come dicevo, c'è senza alcun dubbio l'innovazione: dobbiamo essere sempre in grado di introdurre sul mercato **soluzioni che ci differenzino**; i clienti devono sempre vedere in noi un partner in grado di offrire soluzioni diverse, che permettano loro di aumentare il valore dei propri progetti e del proprio fare impresa. Negli ultimi anni abbiamo investito molto in R&D; circa 35 milioni di euro all'anno. Abbiamo un processo di in-*



Il quartiere generale di Scm a Rimini.

Fare impresa significa anche scegliere quali sono i pilastri su cui fondare il proprio operare: specialmente quando si parla di un gruppo che fonda saldamente le proprie radici nel territorio dove ha avuto origine, ma non ha mai smesso di investire in tutto il mondo.

novazione che non solo tiene conto delle aspettative del mercato, ma soprattutto prova ad anticipare le esigenze future dei nostri clienti...”

... già, perché oggi i costruttori di tecnologia sono sempre meno venditori di macchine e sempre più partner nella definizione di sistemi di produzione e gestione dell'impresa...

“Ha ragione e ci vuole coraggio per essere all'altezza di questa sfida: negli ultimi anni abbiamo lanciato alcuni **workshop di innovazione** sia in ambito di tecnologie per il legno sia per altri materiali.

Tra queste posso citare l'esperienza fatta recentemente quando in uno di questi workshop abbiamo invitato università, clienti, specialisti di materiali, chiedendo quali fossero i loro sogni, di cosa avessero bisogno e cosa oggi non trovano sul mercato dei produttori di macchine con particolare riferimento alla lavorazione di materiali compositi. Sono emerse una decina di idee; abbiamo deciso di focalizzare gli investimenti su tre di queste e una, in particolare, ci ha portato a sviluppare una soluzione LFAM (Large Format Addictive Manufacturing) ovvero una macchina che può depositare vari materiali compositi (termoplastici con rinforzo con fibre di carbonio) e fresarli. Una tecnologia che consente di rivoluzionare la produzione di parti in carbonio abbattendo costi e tempi – per esempio – della realizzazione di stampi ed attrezzature utilizzate tipicamente nei settori automotive e aerospace. Da sogno a idea, da progetto a realtà”.

Insomma, state per festeggiare il 70esimo compleanno – che cadrà nel 2022 – e siete ancora così entusiasti e coinvolti nel guardare al futuro?

“Non potrebbe essere diversamente. La lungimiranza degli azionisti ha costruito un **gruppo fortemente internazionale**, con una presenza diretta e capillare in tutto il mondo, che esporta il 90 per cento della produzione, ampliando e diversificando i settori di competenza con l'acquisizione di altri marchi di riferimento nelle tecnologie per la lavorazione del legno e nel settore delle tecnologie per la plastica e i materiali avanzati in Italia e nel mondo. È stata attuata una precisa strategia di **“integrazione” intelligente**, in quanto implementata nel rispetto delle competenze locali e del dna di ciascuna società. Il gruppo è cresciuto sia per linee esterne che **in modo organico**, grazie agli ingenti investimenti in innovazione di prodotto e alla profonda trasformazione digitale degli ultimi anni. Un potentissimo driver, quest'ultimo, sia lato service sia lato commerciale.

A livello di **digital transformation**, oltre agli investimenti già attuati per i software, servizi digitali e sistemi IoT integrati alle macchine SCM per la lavorazione del legno e a quelle CMS per compositi, plastica, marmo, vetro e



metallo con l'obiettivo di rendere le tecnologie del gruppo sempre più efficienti, intelligenti e connesse, abbiamo lanciato “progetti pilota” molto concreti, in ambito **Knowledge Base, Adaptive Functionalities, Digital Twin e Integrazione con sistemi MES** che ci permettono, imparando dalle informazioni, di migliorare ancora di più il servizio al cliente, l'usabilità e la qualità delle macchine e accelerare ulteriormente l'innovazione di prodotto. Questi progetti pilota saranno anche la base per l'utilizzo dell'intelligenza artificiale in ambito machine learning”.

Il prodotto è sempre più “composto”, arricchito da servizi e opportunità, come se la “macchina” in sé non fosse più importante come in passato...

“Non credo. La Divisione Legno Scm mantiene da sempre, e manterrà, il proprio focus sulle esigenze specifiche del settore. Lo dimostra anche la nostra organizzazione in business unit, molto specialistica, nelle quali lavorano persone estremamente focalizzate sulle aspettative e richieste di ogni ambito applicativo della lavorazione del legno. Crediamo molto più nella **focalizzazione** che nelle sinergie. Abbiamo tante anime al nostro interno, perché da sempre abbiamo a catalogo macchine per l'hobbista come per il grande gruppo industriale. C'è un tema, piuttosto, con il quale il mondo del legno



deve fare presto i conti: se non impariamo a **fare Sistema**, realtà di piccole e medie dimensioni, per quanto abbiano in portafoglio prodotti e tecnologie interessanti, fatteranno a sopravvivere. I processi di concentrazione potrebbero non essere finiti e questo renderà sempre più difficile gareggiare per mancanza di sinergie sull'innovazione, per una minore forza finanziaria, una minore attrattività verso i nuovi talenti, per un debole posizionamento competitivo all'interno degli ecosistemi di settore: il fare parte di un gruppo strutturato rappresenterà un vantaggio non trascurabile”.

E le prossime sfide?

“Oggi Scm Group è un gruppo da **750 milioni di euro** realizzati, per il 75 per cento, in tecnologie e servizi rivolti a settori dipendenti dai trend del mercato “real estate”. Credo sia sano **aumentare ulteriormente la nostra dimensione** e prepararci a una ulteriore **diversificazione di fatturato**”.

Per una realtà di queste dimensioni, con queste caratteristiche, quanto sono importanti i legami con il territorio?

“Il gruppo è **fortemente radicato** e si relaziona con continuità e profondità con i territori in cui opera: non solo Rimini, dove Scm è nata nel 1952, ma in tutti gli altri territori dove oggi siamo presenti con i nostri poli produttivi in Italia – a Zogno (Bergamo), Thiene (Vicenza), Sinalunga (Siena), Vigolzone (PC), Villasanta (MB) – e all'estero. Un'attenzione che concretizziamo con i **percorsi di responsabilità sociale** d'impresa, progetti di carattere sociale e ambientale intrapresi dal gruppo anche coinvolgendo gruppi di dipendenti volontari, oltre che con le **colaborazioni** assidue e continue che sviluppiamo nel settore della ricerca e della formazione con scuole, università e istituti professionali del territorio e non solo, dando tut-



to il contributo possibile, anche attraverso il nostro Campus, alla formazione dei giovani.

Vede, se oggi Scm Group è ciò che è, sono convinto che ciò sia dovuto all'aver coltivato con grande attenzione il seme piantato decenni fa. La proprietà, nel passare degli anni, ha saputo evolvere le proprie scelte, portare i propri principi, il proprio vissuto, la propria storia, i propri valori in un contesto sempre più ampio. Una sorta di “mission” che ha sempre fatto parte dei nostri brand, della loro riconoscibilità, del loro successo in segmenti di mercato così diversi fra loro...

Una sorta di “relazione privilegiata” passata di padre in figlio, cresciuta anno dopo anno e alimentata dalla possibilità di confrontarsi in contesti sempre più industriali, grandi, coinvolgenti... Tutto questo solo nei primi settant'anni: chissà cosa accadrà in quelli che verranno!”.

a cura di Luca Rossetti ■

scmgroup.com



ACCORDING TO WOOD, LE TUE MACCHINE DEL TEMPO

Con i nuovi centri di lavoro SCM per il massello puoi gestire al meglio il Tuo tempo per raggiungere i risultati che desideri!

Nata dal know-how e dall'esperienza in materia legno SCM, la gamma dei centri di lavoro si arricchisce di **tre nuovi modelli: accord 500, accord 600 e l'upgrade di morbideilli m200**. Soluzioni in grado di offrire opportunità che guardano al futuro per la lavorazione di **porte, finestre, scale** e altri **elementi in massello**.

According to wood è la tecnologia che risponde alle aziende che necessitano di **ridurre al minimo i tempi di lavorazione** del massello per realizzare prodotti innovativi. **Prestazioni che aumentano la produttività fino al 30% in più rispetto agli standard di mercato** e una gestione dei magazzini rivoluzionaria, con oltre 100 utensili sempre disponibili. Inizia adesso il viaggio con le Tue Macchine del Tempo!

CHIEDI UNA DEMO



www.scmwood.com

scm
woodworking technology

is more

Homag, un 2021 da ricordare...



In una manciata di settimane abbiamo ricevuto moltissime informazioni da Homag Group, realtà leader nella produzione di tecnologie per il mondo del legno e dei suoi derivati che il proprio quartiere generale a Schopfloch, in Germania. Dapprima la partecipazione alla @Ligna.In, poi la conferenza stampa – il 26 ottobre – che ha di fatto dato avvio alla edizione 2021 di **Homag Treff**, il tradizionale “porte aperte” del gruppo, tornato a essere uno dei momenti forti nel rapporto con clienti e partner. Una edizione “phygital”, che ha accompagnato un articolato calendario di interventi in presenza con le opportunità della rete. Dunque un Homag Treff che si è svolto fra **Holzbron** (dal 25 ottobre al 5 novembre), seguito dalle giornate organizzate a **Herzebrock** (dal 17 al 19 novembre), in concomitanza con il Weinmann Treff a St. Johan-Losingen.

Quest'anno la sede di Schopfloch – che, come abbiamo già ricordato, è il cuore del mondo Homag – non è stata coinvolta, dal momento che tutto lo spazio è occupato da macchine e linee in allestimento, perchè le cose stanno andando molto bene.

Per avere una “visione dall'interno” e mettere nel dovuto ordine tutte le informazioni che abbiamo raccolto abbiamo chiesto, come sempre, l'aiuto di **Walter Crescenzi**, amministratore delegato della filiale italiana e indubbiamente una delle voci più ascoltate dal management del gruppo.

IN CRESCITA!

“Al 30 settembre i numeri sono tutti più che positivi, oltre i nostri budget”, ci conferma subito Crescenzi. “Nei primi nove mesi dell'anno il **gruppo Dürr** ha registrato vendite pari a 2,5 miliardi contro i 2,4 dei primi nove mesi 2020, con una crescita del 4,2 per cento. Il risultato veramente eclatante riguarda gli ordini che, sem-

Stagione intensa e ricca di risultati per il gruppo tedesco, un andamento assolutamente positivo che ci siamo fatti commentare da **Walter Crescenzi**, amministratore delegato della filiale italiana, che ci ha raccontato dei successi anche nel nostro Paese.



Una immagine che sintetizza il “rafforzato impegno” di Homag Group nella edilizia in legno.

pre al 30 settembre 2021, hanno raggiunto quota 3,2 miliardi, contro i 2,4 del 2020, ovvero il 33 per cento in più. Una crescita che trova conferma sul fronte degli addetti, passati dai 16.181 del 30 settembre 2020 ai 17.560 del 2021, con una crescita dell'8,5 per cento che deve essere letta alla luce delle acquisizioni avvenute nel periodo sia sul versante software che nella lavorazione del legno massiccio, costruzioni in legno in primis.

Mi fa piacere aggiungere che la spinta più significativa è arrivata proprio dal nostro mondo del legno: le vendite di **Homag Group** hanno infatti pesato sul bilancio dei primi nove mesi per 1,01 miliardi di euro, contro gli 833 milioni dei primi nove mesi 2020, mettendo a segno un ottimo più 22 per cento. Ancora più importante la **incredibile crescita degli ordini**, passati dai 762 milioni al

30 settembre 2020 a 1,38 miliardi alla stessa data 2021, con una crescita dell'82,2 per cento! Aumentati anche gli addetti, per le già ricordate ragioni, che oggi sono 7.300, 900 in più rispetto a dodici mesi fa. Credo sia interessante per i let-



Walter Crescenzi.

tori di Xylon sapere che il legno si appresta a diventare la **divisione più importante** a livello di gruppo, dal momento che al 30 settembre la divisione verniciatura e assemblaggio ha registrato ordini per 913 milioni, contro i 400 delle “Application technology”, i 340 dei “Clean Technology Systems” 340 e i 149 dei sistemi di misurazione e di processo”.

Indubbiamente l’acquisizione da parte di Dürr si sta rivelando una mossa azzeccata... ma restando al legno, ci sono segmenti di prodotto che hanno dato maggiori soddisfazioni?

“Devo dire che assistiamo a un cambio di direzione a cui guardiamo con grande interesse: non è un mistero che il nostro gruppo, e anche Homag Italia, sia sempre stato premiato soprattutto per le linee, per i grandi impianti. Ebbene, nelle ultime stagioni stiamo registrando un crescente successo delle **macchine “stand alone”**: Homag Italia vende una dozzina di macchine “singole”, se vogliamo definirle così, al mese, un risultato che non avevamo nemmeno mai osato immaginare. Macchine per tutte le fasi del processo, dalla sezionatura alla bordatura fino ai centri di lavoro.

E lo stesso sta accadendo a livello di gruppo in tutto il mondo, anche se i dati più positivi – non solo per la vendita di macchine “stand alone” – arrivano dalla **Cina** e dalla **Europa**”.

E con le difficoltà di avere approvvigionamenti di questa stagione...

“... un tema a cui il gruppo sta dedicando da tempo grande attenzione, avviando **nuove reti e canali di acquisto** che finora ci hanno permesso di mantenere le date di consegna previste, un valore assoluto per i nostri clienti. Abbiamo creato relazioni molto più strette con i fornitori, soprattutto per la componentistica elettronica, arrivando a forme di partnership e di partecipazione che ci hanno permesso di alleviare una situazione difficile per tutti. Un problema mondiale, in tutti i settori, che per Homag ha significato impegnarsi per rispettare, come le dicevo, la parola data ai nostri partner. Naturalmente con il perdurare della situazione abbiamo purtroppo dovuto anche noi modificare i tempi di consegna, ma fino



a oggi abbiamo sempre mantenuto la parola, senza ritardi ulteriori sulle tempistiche fissate”.

INVESTIMENTI

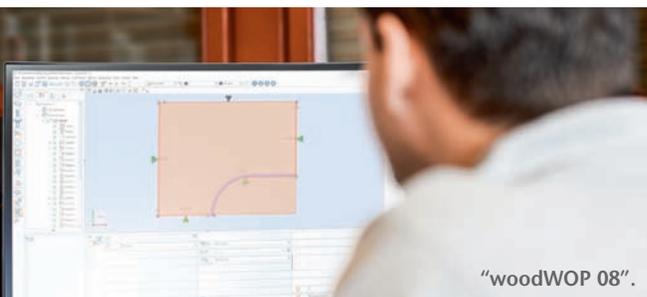
Difficoltà che è indubbiamente più semplice affrontare quando la situazione economica e finanziaria è “robusta”. Una circostanza confermata dalle parole di **Daniel Schmitt**, ceo di Homag Group Ag da gennaio 2022, che si è presentato ufficialmente in occasione nella conferenza stampa di fine ottobre annunciando la più importante stagione di investimenti per il colosso tedesco. A partire dal quartiere generale di **Schopfloch**, dove sono in programma interventi per oltre 35mila metri quadrati di nuovi edifici che permetteranno di rendere più efficiente l’attuale organizzazione produttiva, oltre a creare un nuovo centro per la logistica e un **campus** di oltre 25mila metri quadrati, con un grande show room e una area demo per i test su tutte le soluzioni del gruppo.

Investimenti che coinvolgeranno anche gli impianti di **Środa**, in Polonia, con un incremento dell’area disponibile del 35 per cento (un nuovo magazzino, nuovi uffici e uno show room dedicato ai clienti dell’Europa dell’Est), ma che porterà un deciso rafforzamento anche al neocostituito **“polo” della costruzione in legno**: 7mila metri quadrati in più per **Weinmann**, che raddoppia così la superficie a propria disposizione, e un buon 40 per cento di spazi in più per le due aziende danesi arrivate a dare manforte in questo segmento, ovvero **System TM** e **Kallesoe**. Senza dimenticare l’acquisizione di **Roomle**, software house con una vasta esperienza nel mondo della configurazione e della visualizzazione tridimensionale che pare indicare un passo nella direzione dei “clienti mobili”, che potrebbero così essere dotati di strumenti grazie ai quali poter da un lato accrescere la possibilità per i propri clienti finali di creare il proprio mobile via web, dall’altra essere più efficacemente integrati con i reparti di gestione degli ordini e produzione.

COSTRUIRE IN LEGNO

“Homag sta lavorando per diventare, se già non lo è, la più importante realtà nel mondo del massiccio”, ci conferma Crescenzi: “L’ingresso delle due nuove società danesi che vantano competenze e una gamma di soluzioni





che si integrano perfettamente con Weinmann ci permettono oggi di proporci come interlocutori di primissimo piano. Non è un caso che proprio nel 2021 sia stata avviata la costruzione di quello che potremmo definire il più grande impianto per la produzione di elementi in legno per l'edilizia nella storia del gruppo, presso un cliente del quale non possiamo ancora rivelare il nome, una prova di quanto sia per noi strategico andare oltre al pannello.

Un impegno che ci stanno spingendo a portare avanti in modo ancora più accentuato anche in Italia, dove vantiamo già diverse referenze in un comparto al quale possiamo ora proporre soluzioni ancora più articolate e innovative. Non le nascondo che proprio in queste settimane stiamo organizzando nuove professionalità, soprattutto nelle aree del nord-est del nostro Paese, per sviluppare questo segmento".

HOMAG ITALIA

"Un grande fermento, grandi sfide e ottimi risultati che, come già accennato, coinvolgono anche noi di **Homag Italia**", ribadisce Crescenzi con un sorriso che rivela tutta la sua soddisfazione. "Abbiamo raggiunto il nostro record di sempre, con 47 milioni di euro di ordini in portafoglio. E prevengo la domanda a cui sta certamente pensando: non abbiamo una chiave per leggere con certezza questa evoluzione così positiva. Finanziamenti e agevolazioni statali hanno indubbiamente dato una mano, ma non mi sento di dire che sia stata "Industria 4.0" a segnare la svolta, quanto il fatto che molti hanno compreso il contributo essenziale che tecnologie performanti possono dare alle imprese che vogliono continuare a crescere, che decidono di avere gli strumenti necessari per tenere il passo in un mondo che ogni giorno riserva nuove sorprese. Aggiungo che sono tornati ad acquistare da noi alcuni **clienti storici** che avevano scelto di sperimentare altri fornitori, sia italiani che tedeschi, e questo ci ha fatto molto piacere, dimostrando quanto siamo affidabili e come la nostra offerta di tecnologia e di servizio sia una ricetta vincente.

Mi lasci aggiungere che proprio sul **service** stiamo lavorando molto: negli ultimi 18 mesi abbiamo assunto diverse persone perché vogliamo muoverci con tecnici italiani - sia a livello di installazioni che di assistenza - per



"Mmr System" per il monitoraggio e la reportistica dei sistemi produttivi.

essere più autonomi, reattivi e veloci... in questo l'esperienza del "Covid" ha segnato la strada".

La domanda italiana è cambiata?

"Devo dire che abbiamo una ottima attenzione per tutti i segmenti della nostra offerta. Vediamo una crescita maggiore nel mondo della **sezionatura**, ma credo sia dovuta alla nostra scelta di definire meglio le nostre proposte: abbiamo sempre faticato a fare accettare il nostro prezzo, perché in Italia c'è una ricca offerta decisamente più "abbordabile". Abbiamo messo in atto alcune strategie e oggi anche in questa tipologia di macchine otteniamo risultati in linea con tutto il nostro catalogo.

E poi continuiamo ad avere tante soddisfazioni con i grandi impianti, le grandi commesse: proprio in queste settimane abbiamo firmato una nuova, importantissima commessa per otto grandi macchine, otto centri di lavoro di grandi dimensioni e credo basti ricordare che nel 2021 abbiamo venduto ben **14 impianti completi**, un dato per noi estremamente significativo e positivo".

Insomma, una stagione da ricordare....

"Senz'altro: Homag Treff 2021 ci ha permesso, nonostante le limitazioni imposte dalla pandemia, di mostrare le tante innovazioni tecnologiche che abbiamo proposto, dalle soluzioni per la sezionatura intelligente alla fabbrica digitale, dai sistemi "Mmr" (Machine Monitoring & Report) alla nuova versione, l'ottava, del nostro "woodWop".

Ed è proprio sul **software** che abbiamo riscosso maggiori consensi e attenzione: le macchine, le tecnologie sono in una fase di assoluta maturità, per quanto i miglioramenti siano continui. Le vere rivoluzioni oggi ci sono nel software, nella digitalizzazione che ha avuto anche il grande merito di riavvicinare al mondo del legno le nuove generazioni, più propense a gestire le proprie attività attraverso monitor e tastiere. Abbiamo vinto, come altri, la sfida e portato le tecnologie a un altro livello di usabilità".

a cura di Luca Rossetti ■

homag.com

Un 2021 di novità in casa Robatech

Nessuna interruzione dei lavori, nessuna pausa all'innovazione. In casa **Robatech** il 2021 è stato un anno proficuo, non solo a livello economico, ma anche tecnologicamente parlando. In questo 2021, infatti, il gruppo svizzero specializzato nella produzione di soluzioni per l'applicazione degli adesivi, ha presentato "**Vision**", il nuovo fusore a elevata efficienza energetica.

"Vision" fonde in maniera controllata adesivi termoplastici e hotmelt, mantenendo costante la loro viscosità e la stabilità della pressione fino alla pistola. Questo aumenta significativamente l'affidabilità dell'applicazione dell'adesivo in termini di precisione, richiesta soprattutto nei processi di incollaggio nel confezionamento primario. "Con "Vision" – spiega **Martin Spa-**

linger, Strategic Marketing e Innovation Manager di Robatech – *ci troviamo di fronte a un fusore completamente nuovo che introduce una nuova dimensione dell'incollaggio*". Una nuova dimensione che, rispetto al passato, fa un ulteriore passo avanti in termini di sostenibilità e risparmio energetico, riducendo i consumi di energia del 20 per cento se paragonato, per esempio, a "**Concept**", il modello precedente.

FLESSIBILITÀ

"Vision" offre ai costruttori di macchine per il packaging molteplici opzioni. Il fusore può essere installato in senso longitudinale o trasversale: viene azionato a distanza o tramite il touchscreen opzionale, che può essere montato frontalmente o lateralmente. Grazie a "**Flex-Port**", l'area di collegamento flessibile a 45 gra-



di, i tubi possono essere installati in ogni direzione, conferendo così la massima flessibilità e permettendo di posizionare il fusore alla distanza minore possibile dalle pistole.

"SMART TERMINAL"

Una delle caratteristiche principali di "Vision" è il sistema "**Smart Terminal**". Con questo sistema le informazioni di funzionamento e di stato corrente sono visualizzate su una barra a led a colore variabile, posizionata sull'angolo del dispositivo. Un vantaggio per il personale operativo che può così verificare che il processo di incollaggio proceda regolarmente o se l'adesivo debba essere ricaricato, la visualizzazione della pressione corrente della pompa, i codici di stato. Inoltre i quattro tasti funzione facilitano l'utilizzo e l'intervento rapido.

"PERFORMA"

Non solo "Vision". Il gruppo svizzero nel 2021 ha presentato anche "Performa": un nuovo tubo elettroscaldato adatto per adesivi con una viscosità compresa tra i 100 e 20mila mPas e richiede fino al 45 per cento di energia in meno rispetto ai tubi tradizionali "**Enduro**". Grazie al nuovo sistema di collegamento chiamato "Prime-Connect", Robatech ha raggiunto diversi obiettivi con un'unica soluzione: è possibile collegare Performa rapidamente e correttamente in modalità *plug-and-play*, senza l'utilizzo di utensili specifici. Inoltre, la viscosità dell'adesivo rimane costante anche nei punti di connessione con il fusore e con la pistola. "Prime-Connect" è completamente coibentato ed elimina quindi le zone fredde nei punti di raccordo. ■

robatech.com



Wintersteiger: la nuova sega a nastro a taglio sottile "Dsb Twinhead Pro Xm"

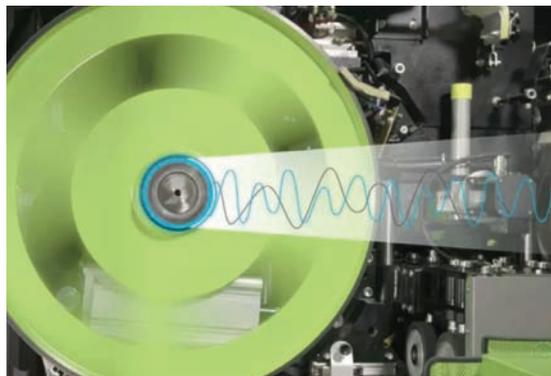
Wintersteiger ha adattato la sega a nastro a taglio sottile "Dsb Twinhead" alle esigenze future: la nuova "Dsb Twinhead Pro Xm" diventa così la capostipite di una nuova generazione di macchine.

Evoluzione e innovazione sono, soprattutto nel campo delle seghe a nastro, molto spesso un costante labor limae che rende più precise, più rapide, più efficaci le lavorazioni. In quest'ottica arriva la nuova "Dsb Twinhead Pro Xm" di Wintersteiger, il colosso austriaco: una rivisitazione della ben nota "Dsb Twinhead", adattata alle nuove esigenze e richieste del mercato. Con due moduli di taglio, questa nuova sega a nastro a taglio sottile si presta all'impiego industriale con elevati requisiti di capacità. Inoltre, la versione base può essere ampliata, giungendo a un totale di tre macchine, in serie, overlo, sei moduli di taglio in un impianto, mantenendo comunque un ingombro ridotto.

"In questo progetto abbiamo voluto fare un ulteriore passo avanti in termini di digitalizzazione a una macchina già molto efficiente, per fornire ai nostri clienti tutte le opportunità tecniche disponibili", ha affermato Andreas Ramsauer, responsabile prodotti della divisione Woodtech di Wintersteiger. "Il risultato è la macchina "Dsb Twinhead Pro Xm": una sega a nastro con enormi potenzialità per il futuro in termini di taglio sottile del legno".

DIGITALIZZAZIONE: PER PROCESSI PIÙ EFFICIENTI

Evoluzione che passa, come sempre più spesso accade, dalla digitalizzazione, dalla capacità di sfruttare le nuove tecnologie e nuove opportunità che offre. Con una quantità di dati sufficiente per il processo di taglio, come ad esempio le velocità di avanzamento per diversi tipi di legna, è possibile soddisfare i requisiti di ottimizzazione delle lame. Come ha spiegato Andreas Ram-



sauer: "Negli ultimi anni si è assistito all'ingresso della digitalizzazione anche nell'industria della lavorazione del legno. Ovviamente abbiamo colto la palla al balzo e abbiamo seguito questo trend". In questo modo, con "Dsb Twinhead Pro Xm" Wintersteiger è in grado di realizzare le seguenti diverse soluzioni digitali.

RICONOSCIMENTO LAMA DIGITALE

La macchina riconosce automaticamente la lama contrassegnata Wintersteiger all'avvio e fornisce dati relativi al processo di taglio come ad esempio la velocità di avanzamento. I dati relativi alla macchina e all'utensile vengono collegati gli uni con gli altri e, inoltre, è possibile semplificare la gestione degli utensili. In questo modo non è più necessario inserire dati manualmente, ad eccezione del tipo di legno o di dati specifici del cliente.



MISURAZIONE AUTOMATICA DELLA LARGHEZZA DEL BLOCCO

Con i sensori ottici, la "Dsb Twinhead Pro Xm" misura la larghezza del blocco e il cliente può usufruire di dati affidabili in merito alla capacità produttiva, ovvero ai metri quadrati di taglio effettuati.

MONITORAGGIO DEI CUSCINETTI

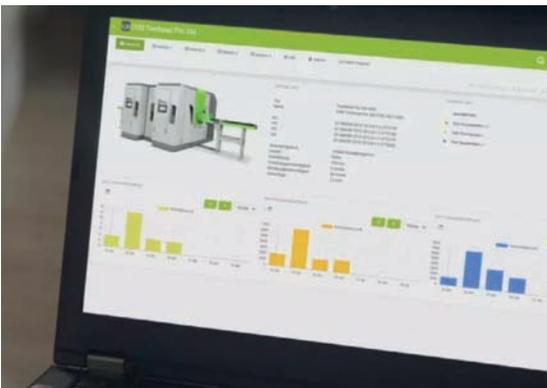
Il monitoraggio dei cuscinetti documenta lo stato dei cuscinetti e con una quantità di dati sufficiente è in grado di prevedere potenziali danni ai cuscinetti stessi. Se viene rilevata dell'usura, è possibile sostituire i cuscinetti in modo preventivo e calcolato in base ai tempi di produzione.

"MYWINTERSTEIGER": UN'ESPERIENZA IN CLOUD

I dati relativi alla capacità di produzione (ad esempio per strato) e gestione degli utensili vengono inseriti nel **cloud** "myWintersteiger" in maniera strutturata e visualizzati sulla **dashboard**. Queste informazioni importanti rappresentano la base per una costante ottimizzazione nel processo di produzione. Oltre alla manutenzione da remoto, il cliente riceverà, compreso nel pacchetto, il collegamento al **cloud**.

LA SEPARAZIONE DEL LEGNO DOLCE: LA CHIAVE

Uno dei punti salienti della nuova sega a nastro di Wintersteiger riguarda la lavorazione del **legno dolce** (che



come tutti gli addetti ai lavori sanno è il legno derivante dalle **conifere** che crescono in zone climatiche temperate o fredde, ndr.).

A causa dell'aumento del prezzo del legno, il taglio sottile di qualità diventa sempre più importante anche nel campo del legno dolce. Questa tendenza è stata recepita nello sviluppo delle macchine e la nuova "Dsb Twinhead Pro Xm" è stata ottimizzata per questo tipo di applicazioni. Tra i miglioramenti tecnici troviamo una potente aspirazione dei trucioli e un avanzamento più rapido, con velocità massime di 45 metri al minuto.

"Con "Dsb Twinhead Pro Xm" – ha proseguito Ramsauer – siamo in grado di soddisfare ancora meglio le esigenze del settore del legno dolce e questo dà come risultato un taglio eccellente. Inoltre, inserire degli adeguamenti per singoli clienti non rappresenta un problema".

GESTIONE SEMPLIFICATA

Last but not least, la macchina è stata sviluppata tenendo a mente la prospettiva del cliente, in modo da semplificare al massimo la parte gestionale, rendendola più intuitiva possibile. E per questo l'interfaccia utente è stata completamente modificata e l'utilizzatore viene adesso introdotto nel programma della sega a nastro a taglio sottile tramite un **display multi-touch** da 12 pollici dotato di menu intuitivo.

"Secondo noi la nuova "Dsb Twinhead Pro Xm" è un upgrade evidente anche in termini di utilizzo e pulizia", ha sottolineato **Achim Priewasser**. "L'elevata precisione nel taglio è uno dei nuovi punti di forza della nostra nuova macchina, così come l'utilizzo semplice e intuitivo del display touch rappresenta un enorme passo in avanti".

Passi avanti e scelte che proseguono in una strada solcata: attenzione all'utente, semplificazione dei passaggi durante la lavorazione e la possibilità di avere accesso facilmente alla manutenzione, con un accurato servizio di assistenza post vendita. ■

wintersteiger.com

Siko presenta il nuovo encoder rotativo

Nella tecnologia dei processi e nell'automazione di fabbrica, la complessità e la gamma di funzioni delle macchine utilizzate sono in costante aumento. E, di conseguenza, aumentano anche le esigenze della tecnologia dei sensori, anche se proprio in questo ambito lo spazio di installazione disponibile è sempre più ridotto.

In questo contesto e con questa costante ricerca di soluzioni sempre più potenti, ma con un consumo ridotto, **Siko**, l'azienda specializzata in prodotti per automazione e robotica, presenta dei nuovi encoder rotativi assoluti, degli apparati elettromeccanici che convertono la posizione angolare dell'asse rotante in un segnale elettrico digitale.

I nuovi encoder di Siko sono due, "**Av3650m**" e "**Ah3650m**" e combinano una misurazione precisa e affidabile della posizione con un alloggiamento molto compatto che ottimizza

La sede Siko Buchenbach.



gli spazi per poter avere il minor ingombro possibile. La misurazione accurata della posizione è essenziale per gli encoder rotativi. Allo stesso tempo, gli encoder rotativi devono essere il più compatti possibile e resistenti alle interferenze e alle influenze ambientali esterne.

LE CARATTERISTICHE

Non solo misurazioni accurate e spazi ridotti, l'evoluzione degli encoder, come messo in evidenza da Siko, si muove anche verso una maggiore resistenza allo strumento alle interferenze e alle influenze ambientali, così da essere ottimali per la misurazione efficiente ed economica della posizio-

ne. I valori di posizione assoluti sono determinati tramite le interfacce analogiche integrate e l'utente può scegliere tra diverse varianti.

L'INTERFACCIA ANALOGICA

I due encoder rotativi di principio di misurazione magnetico sono dotati di un sistema multigiro basato sulla tecnologia **Ener-gy Harvesting**, che permette di misurare le rotazioni senza l'uso di un ingranaggio meccanico o di una batteria. E questo significa che i sensori sono particolarmente resistenti all'usura, richiedono una minore manutenzione e riducono i costi aggiuntivi. Nonostante il design com-

patto (con un diametro esterno di soli 36 millimetri), gli encoder rotativi sono in grado di rilevare più di 65 mila rotazioni in modo assoluto e preciso. Grazie alla funzionalità teach-in integrata, gli utilizzatori hanno la possibilità di adattare facilmente l'interfaccia analogica di corrente o tensione al campo di misurazione richiesto dalla loro applicazione.

*"Un altro vantaggio dei sensori è un design robusto e resistente", fanno sapere direttamente da Siko. "Grazie al grado di protezione **Ip67** e all'ampio intervallo di temperature da meno 40 gradi a più 85, vibrazioni, sporcizia, umidità e temperatura non sono un problema per gli encoder rotativi. Così, gli encoder rotativi forniscono valori di posizione affidabili anche in applicazioni industriali esigenti. Il design compatto rende gli encoder rotativi particolarmente adatti all'uso in applicazioni con spazi di installazione ristretti. Le varianti di encoder rotativi "Av3650m" e "Ah3650m" offrono un alto livello di flessibilità per il montaggio sul corpo macchina. Mentre l'encoder "Ah3650m" è disponibile con diversi diametri dell'albero cavo da 6 a 10 millimetri, per "Av3650m" è possibile scegliere tra diverse versioni di albero pieno". ■*



"Av3650m" e "Ah3650m".

siko-global.com



www.ims.eu

www.ims.eu

DISCOVER IMS TWISTER!



TWISTER HYDRO

TWISTER HEAT

TWISTER NUT

Clamping forces tested at
1900 Nm, 3 times higher than
the standard collet chuck;

TIR certified at <0,005 mm;

Increased precision
at high speed;

Faster tool changing;

Higher tool life;

Standard balancing at
25,000 rpm and **2,5 G**
(Higher balancing grades
available on request)



I.M.S. S.R.L.
Industrial Machining Solutions
Via Gianni Agnelli, 2
12048 Sommariva Bosco (CN) Italy
Tel. +39 0172 54015
Fax +39 0172 54014
www.ims.eu
ims@ims.eu

IMS USA LLC
110 Portwatch Way
Unit 103 - Wilmington
NC - 28412 - USA
Tel. (+1) 910 796 2040
Fax (+1) 910 796 2039
info@imsusanc.com
www.imsusanc.com

IMS TECNICA INDUSTRIAL S.L.
Plaza de la Señoría 1, bajo 3
46120 Alboraya
Tel: (+34) 9606 40056
info@imsiberica.es
www.imsiberica.es

MACHTECHSOLUTION s.r.o.
Vltavínová 1308/5, 326 00 Plzeň
Česká republika
info@machtechsolution.cz
www.machtechsolution.cz

Trent'anni di partnership!



Un suggestivo scorcio della sede di HSD, a due passi dal castello di Gradara.

A noi, invece, il compito di provare a raccontarvi della nostra visita alla **HSD**, visita che – dobbiamo ammetterlo – ci ha impressionato: non ci aspettavamo di trovarci di fronte a una realtà così “impressiva” per la bellezza degli spazi di lavoro, la qualità della organizzazione (che si percepisce fin dall’ingresso), per il livello tecnologico e per una offerta che non conoscevamo così vasta e articolata...

“Siamo poco meno di **340** a lavorare oggi in HSD, 280 qui a Gradara, gli altri nelle nostre sedi di Stoccarda, Seoul, Shanghai, Taiwan e negli Stati Uniti”, ci racconta l’amministratore delegato **Fabrizio Pierini**. “Sono questi i nostri mercati di riferimento HSD è presente in tutto il mondo ma è in queste aree geografiche che il nostro lavoro, la nostra proposta si fa più approfondita, regioni nelle quali siamo al fianco dei nostri clienti dalla fase di co-design fino alle prime installazioni e successivamente alle forniture standard.

Un fatturato vicino agli **80 milioni** che realizziamo con i nostri elettromandrini e teste a cinque assi, sviluppati in questi trent’anni per i diversi settori, dal legno al metallo, dal



Fabrizio Pierini.

Molto bella la sede della HSD Mechatronics a Gradara, in provincia di Pesaro, proprio sotto le mura del castello reso noto dal folle amore di Paolo e Francesca, raccontato da grandi scrittori – da Dante a D’Annunzio – in molte, stupende pagine...



marmo alla plastica, dal vetro all’alluminio. Una esperienza che possiamo definire “storica”, se vuole, legata ai territori di cui abbiamo parlato: in Germania siamo molto presenti nell’automotive, negli Usa per i materiali classici, come il legno; in Asia, mercato in grande fermento, siamo pronti a tutto!”.

Avete imparato molto in questi tre decenni...

“Proprio così: abbiamo saputo portare le prime esperienze nel mondo del legno ancora più lontano di quanto avessimo sperato, definendo specifici settori di competenza: dall’**“High Speed Cutting”** – con velocità fino a 40mila giri al minuto per piccole asportazioni – fino all’**“High Power Cutting”**, alle lavorazioni dove è necessario garantire bassi giri e grande potenza, piuttosto che il settore che chiamiamo **“Motion”**, per il quale abbiamo sviluppato componenti che consentono di muovere il pezzo, tavole rotobasculanti che collaborano con i movimenti delle teste per lavorazioni complesse”.

Come siete arrivati a tutto questo?

“Dal 1991 a oggi ci siamo sempre impegnati per essere dei **partner tecnologici al servizio dei nostri clienti**. Abbiamo dato corpo alla intuizione del nostro fondatore, **Giancarlo Selci**, quando creò questa azienda per sviluppare componenti strategici per le macchine utensili firmate Biesse prima nel legno e via via in tutti gli altri materiali.

E pochi anni dopo, più precisamente nel 1998, la seconda grande intuizione: promuovere una realtà che non avesse come orizzonti solo il gruppo, dandoci la possibilità di diffondere la nostra tecnologia in tutti i mercati. Un passaggio fondamentale, che ci ha portato al fianco dei costruttori di ogni tipo di macchina utensile, amplificando le nostre conoscenze e la nostra creatività. Vede, in fondo noi costruiamo un motore elettrico dotato di parti pneumatiche ed elettromeccaniche che, attraverso il controllo numerico di una macchina, permette di agganciare un utensile, di prelevarlo da un magazzino per eseguire specifici cicli di lavorazione. Sia in negativo che in positivo, ovvero asportando materiale per ottenere una forma o per creare uno stampo.

Selci colse l'importanza di questo “elemento di congiunzione” tra la macchina utensile e il bene che si intende produrre fondando la HSD, acronimo di “**High Speed Development**”, una azienda che avesse come unica vocazione non appartenere a uno specifico contesto, ma sviluppare meccanicamente di precisione, dispositivi intelligenti e meccanicamente precisi che hanno come costante la velocità. Lavoriamo sempre ad alta velocità, in talune applicazioni anche a 400 giri al secondo. Se ci pensa è una grande responsabilità, che ci costringe a fare i conti con molti fattori, tanto è vero che i tempi per la definizione di una

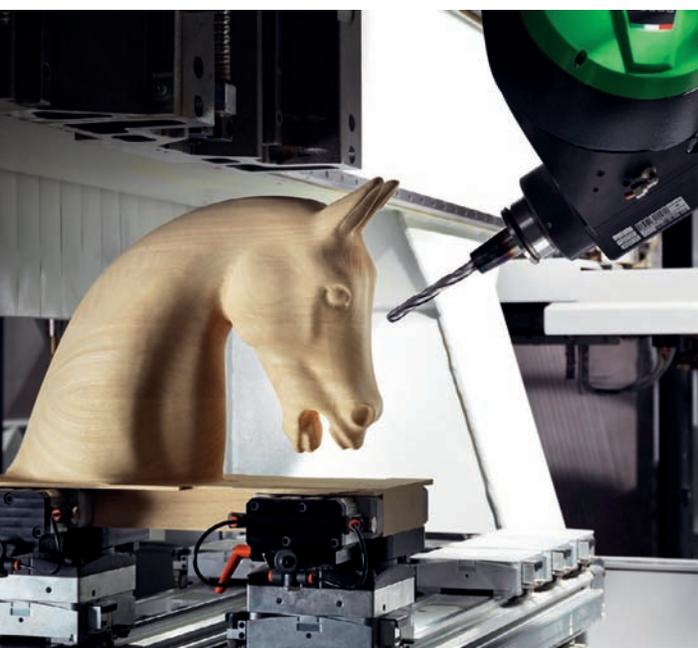


nuova soluzione possono anche essere lunghissimi: un continuo rapporto di confronto e di collaborazione con i nostri clienti per costruire una nuova gamma, rapporti destinati poi a durare per decenni...”.

“Essere autonomi, lavorare in tutti i settori avendo comunque una origine chiara e definita è comunque un vantaggio in molti segmenti industriali”, prosegue Pierini. “L'elettromandrino è il cuore di molte macchine ed è evidente che chi deve poter contare su forniture continue di un elemento così importante per la qualità e l'efficacia della propria macchina, che si tratti del costruttore o dell'utilizzatore, sceglie un partner che abbia le carte in regola, capace, solido, affidabile. Mi permetta di dire che la sua sorpresa nello scoprire cosa è oggi HSD è la stessa di chi decide di conoscerci meglio e viene a trovarci qui a Gradara o nelle nostre filiali nel mondo, dove trova la medesima “impronta”, una forte organizzazione manageriale, la possibilità di interloquire con tecnici preparati, una gestione di qualsiasi problematica a 360 gradi”.

Insomma, i tempi sono cambiati anche per voi che fate componentistica se mi permette di definirvi così...

“Diciamo che per troppo tempo si è faticato a comprendere che una macchina è un insieme di elementi, ciascuno dei quali ha il proprio ruolo e il proprio peso sul risultato finale. Scegliere un componente, un aggregato piuttosto che un altro significa adottare una certa strategia: ci sono clienti più “statici” che preferiscono soluzioni standard, altri che vogliono andare oltre, con i quali ci sediamo per costruire – insieme – **una risposta nuova**. Le ho detto poco fa che noi siamo e vogliamo essere partner tecnologici non solo dei fornitori: ci piace mettere a disposizione tutta la nostra esperienza per applicazioni spesso lonta-



nissime fra loro, partendo da un foglio bianco per trovare la migliore soluzione in uno specifico contesto. Dove c'è densità di processi, dove c'è un concetto di industria, di flusso, dove c'è da fare dell'engineering di un certo livello esprimiamo il meglio!”.

Come è cambiato il vostro prodotto?

“Seguendo l'evoluzione delle macchine, dei materiali e soprattutto del risultato che si intende ottenere in termini di qualità e ottimizzazione. I centri di lavoro multifunzione sono diventati la tecnologia dominante e aggiungere assi agli elettromandrini ha fatto la differenza, permettendo alla macchina di portare l'utensile dove prima era impossibile. Il concetto di **“multiasse”** ha spalancato molte porte, abbattendo i tempi e consentendo cambi di tecnologia inattesi. Non è stato facile, perché una nostra nuova soluzione parte dalla conoscenza del materiale su cui andremo a lavorare, dalla sua densità e durezza, da quanto se ne vorrà o dovrà asportare. È l'inizio di un percorso che ci permetterà di scegliere la potenza, le velocità gli amperaggi... sempre tenendo presente che molte delle macchine sulle quali ci troveremo a operare lavoreranno 24 ore al giorno per sette giorni la settimana, condizioni che impongono che nulla, assolutamente nulla sia lasciato al caso...”.

Quanto hanno pesato le vostre “radici pesaresi”; quanto pesa il territorio su ciò che oggi è HSD?

“Noi competiamo nel mondo dell'alta tecnologia meccanica con produttori tedeschi, svizzeri, giapponesi, taiwanesi... in questi trent'anni abbiamo fatto di Pesaro una delle capitali di questo segmento ed è per noi motivo di orgoglio, perché in qualche modo abbiamo saputo mettere a frutto la grande tradizione nella meccanica della nostra terra di origine.

Se facessimo motori per auto faremmo il motore della Ferrari, perché la nostra storia, le nostre origini, essere in qualche modo un distillato di questa parte d'Italia ci ha portato a perseguire l'eccellenza, a guardare sempre oltre per fare ancora meglio.

Penso, ad esempio, a quanto noi si sia sempre lavorato per sottrazione, togliendo materiale. Pensi cosa potrebbe nascere dalla svolta verso la **produzione additiva**, cosa potrebbe voler dire per i nostri elettromandrini, quali e quante nuove sfide potremmo affrontare, quante cose nuove avremmo da dire! Per noi è imperativo trovare e mantenere la **perfezione** il più possibile a lungo nel tempo. Nel nostro dna c'è tutto questo e molto altro, come l'aver compreso da tempo quanto sia fondamentale impegnarci per arrivare a prodotti e applicazioni sempre più sostenibili. Una **“attenzione green”** che nel nostro mondo si tradurrà in soluzioni che troveremo e sperimentiamo ancora nei prossimi anni, seguendo la luce di quello che è un faro per ciascuno di noi, indipendentemente da ciò



che facciamo o desideriamo. E poi c'è la sfida delle **nuove generazioni**, un tema particolarmente sentito da un'azienda giovane come la nostra che ha scelto un sistema di gestione della complessità in più step complementari, una strategia che ci permette di coinvolgere con continuità giovani diplomati e ingegneri: l'età media in HSD è attorno ai 35 anni.

Anche questo, così come l'attenzione alle scelte ambientali, è un tema che ci avvicina al nostro territorio, ci porta a esservi sempre più integrati...”.

“Vorrei sottolineare anche un altro tema, ovvero il **“reset” delle procedure aziendali** che questa pandemia ha attivato e che ci ha portato verso un modello di impresa ancora più coinvolgente, in un certo senso più “adatta” alle nuove generazioni, che hanno un concetto di tempo completamente diverso. Sono entusiasti, ad esempio, della nostra scelta di riavvicinarci ai turni di lavoro, perché in questo modo possono essere più padroni del loro tempo, una scelta che nelle selezioni del personale che facciamo ci mostra quanto le giovani leve amino questa opportunità. Un segno forte di come ci siano nuovi riferimenti nel concetto di lavoro e il **“work balance life”**, il trovare il giusto punto di incontro fra il tema della occupazione professionale della scelta di un proprio stile di vita è diventato uno dei nostri obiettivi.

Il futuro dipende da questi elementi del tutto nuovi, così come nuovo – in termini relativi – il chiedersi con quali **fonti di energia** dovremo fare i conti, se l'elettricità sarà sufficiente o quando dovremo fare i conti con l'idrogeno... a mio avviso oggi una impresa deve saper fare i conti con questi scenari, con una realtà sempre più articolata e che coinvolge aspetti fino a solo pochi anni fa assolutamente assenti.

Festeggiare i primi trent'anni di HSD per noi ha voluto dire mettere in fila anche tutti questi pensieri, saper riordinare le nostre priorità, immaginare un futuro che non sia solo domani, ma ciò che ci potrebbe attendere fra dieci, venti o altri trent'anni!”.

a cura di Luca Rossetti ■

Cursal: una nuova linea di taglio completa per Glf

Una prima linea in Svezia, una seconda in Polonia in fase di definizione. La collaborazione tra Cursal e la svedese Glf, nata all'indomani dell'ultima edizione di Ligna, prosegue con "una grande soddisfazione reciproca". Ne abbiamo parlato con Consuelo Curtolo, manager dell'azienda trevigiana.

Una cooperazione che ha abbattuto le distanze, per un risultato figlio di competenza, attenzione e che, nel prossimo periodo, darà vita a nuove installazioni. Glf, azienda svedese specialista in imballaggi e casse, operante in tutta Europa e Cursal, l'azienda trevigiana specializzata in troncatrici e macchinari per la lavorazione del legno dal 1977. Tra le due il colpo di fulmine, concedeteci il termine, è nato un paio d'anni fa, durante l'ultima edizione di Ligna.

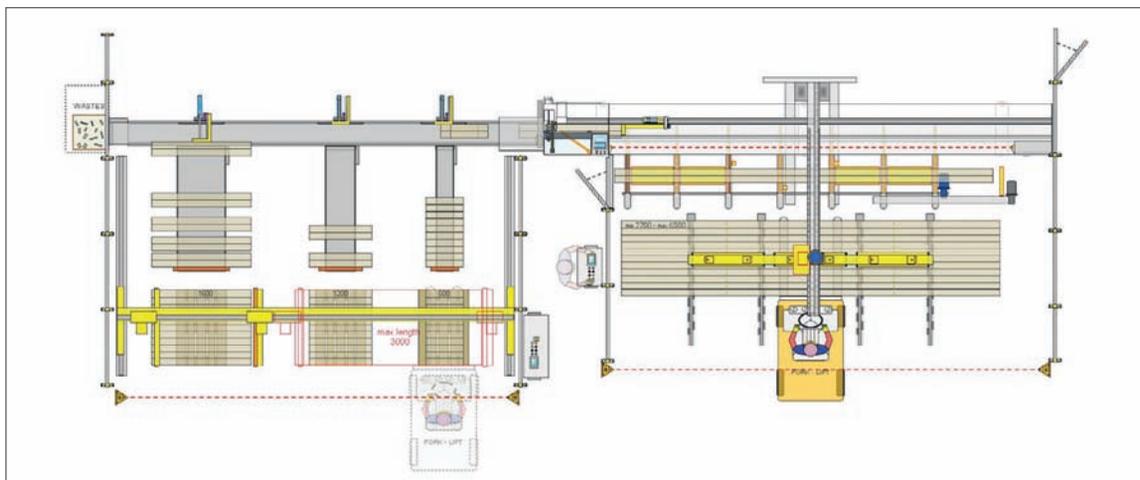
"Abbiamo avuto il primo contatto con Glf durante l'ultima edizione di Ligna", ci conferma **Consuelo Curtolo**, manager di Cursal. "Al primo passaggio in stand, ne sono seguiti altri, nei quali si è palesato il loro forte interesse, non solo per le nostre linee di troncatrice, ma anche per i nostri sistemi di carico e scarico automatici. Da lì a breve Glf ci ha raggiunto in Italia, ci siamo messi a tavolino per comprendere le loro esigenze e, in poche settimane, abbiamo firmato il **contratto**. La trattativa è stata gestita dal collega **Samuele Curtolo**, tecnico e sales manager di Cursal, che ha definito nel dettaglio l'impianto. A fine lavori, abbiamo invitato il sig. **Johan Wester** per il pre-test della linea nel nostro stabilimento. È sempre un piacere osservare la soddisfazione nello sguardo dei clienti!"

Quanto tempo ci avete messo a installare la linea?
"Abbiamo progettato e costruito la linea in pochi mesi; ad agosto 2020 l'impianto è stato completato e messo



Ai lati i tecnici di Glf e Cursal. Al centro, in ordine da sinistra: Johan Wester, Samuele Curtolo e Consuelo Curtolo.

in funzione in Svezia nell'arco di una settimana. Questi sono impianti complessi sia da un punto di vista costruttivo, che software, soprattutto quando ci vengono richieste delle personalizzazioni come in questo caso. I nostri test durano giorni e l'impianto viene scrupolosamente analizzato dal personale specializzato. Questo è stato un impianto che ci ha dato grande soddisfazione, soprattutto perché, a distanza di oltre un anno e mezzo, non sono **mai stati riscontrati problemi** che abbiano messo in dubbio la funzionalità della linea. Basti pensare che non è stato necessario neanche un secondo viaggio di messa a punto. Glf ha potuto trovare in noi un partner affidabile, in grado di soddisfare le loro esigenze. Va detto, inoltre, che la soddisfazione è stata reciproca! I nostri tecnici sono rimasti entusiasti della realtà aziendale





svedese e di poter collaborare con il team. Attualmente stiamo lavorando col gruppo Gif per un secondo impianto. E diciamo: quando un cliente si rivolge a te per la seconda volta vuol dire che il lavoro che hai fatto non è stato solo apprezzato, ma si è dimostrato all'altezza di ogni aspettativa".

Quali erano le esigenze di Gif e quali sono stati i vantaggi della linea che avete fornito a Gif?

"Le esigenze dell'azienda svedese erano chiare: avevano bisogno di una linea di taglio che fosse in grado di produrre **tra i 12mila e i 15mila metri cubi** di pallet/casse all'anno. In secondo luogo volevano ridurre la manodopera: da qui la ferma intenzione di equipaggiare la troncatrice elettronica con caricatore e scaricatore automatici. E dobbiamo essere onesti: in questi anni la tendenza a voler ridurre la manodopera, a favore di macchinari che gestiscano il ciclo in autonomia, è un trend globale. Le aziende chiedono e necessitano di **ottimizzare i processi**, a fron-

te di una manodopera sempre più introvabile e costosa.

Con questa nuova linea – prosegue – si possono ottimizzare sia i costi sia i tempi, dato che tutte le azioni "ripetitive", come il caricamento e lo scaricamento per esempio, vengono prese in carico dalla macchina, limitando l'intervento umano ed eliminando i fermi macchina. In questo modo l'operatore non deve fare altro che gestire il ciclo tramite il cnc/plc, il lavoro pesante

sarà fatto interamente dal macchinario.

In questo impianto abbiamo un'azione sincronizzata di tre elementi: la performante "**Trsi 8000**", una troncatrice ottimizzatrice con spintore integrato ad alzata pneumatica per il taglio di tavole in pacco, che viene alimentata

GLF

Gif è un'azienda svedese specialista negli imballaggi fondata nel **1938** da W. Hedlund. Inizialmente i primi prodotti realizzati dall'azienda erano scatole di verdure per i coltivatori vicini, mentre oggi conta su una realtà produttiva industriale che produce annualmente oltre un milione di pallet e opera **in tutta Europa** e ha una posizione rilevante negli imballaggi in legno, accessori degli imballaggi e nel riciclaggio dei portapacchi e imballaggi in legno.



LA LINEA

Cursal ha fornito a Gif una linea completa per il taglio di elementi degli imballaggi. La linea consiste in: vie a rulli folli per la movimentazione delle cataste in carico (Cursal fornisce anche la versione con catene motorizzate);

un caricatore a ventosa con 3 corpi vacuum per il sollevamento di tavole singole o in pacco che funge da decatastatore e alimentatore della troncatrice; troncatrice ottimizzatrice a spintore serie "TRSI 8000AP" con lama diametro 500 millimetri, foro Ø 35 millimetri, Z = 120 e allineatore supplementare per la perfetta ortogonalità del taglio;

un tappeto selezionatore di scarico a controllo numerico con inverter "vv";

tre tappeti transfer per i semilavorati ("TTS");

protezioni perimetrali in rete maglia S Uni En 294-811e barriera di sicurezza a tre raggi;

un accatastatore automatico a controllo numerico con pinze (due bracci).



da un caricatore a ventosa con tre corpi vacuum e viene scaricata da un accatastatore a pinze con due bracci a controllo numerico. Questo impianto garantisce tempi rapidi e precisione, oltre che a una maggiore sicurezza dei lavoratori che agiscono all'esterno del sistema di protezioni perimetrali in rete e barriere ottiche.

Questa tendenza all'automatizzazione, al sempre minore ricorso a processi "manuali" è un trend in forte crescita in questi ultimi cinque anni, un segno dei tempi che cambiano rapidamente e in questo hanno avuto un impatto sicuramente molto positivo anche le agevolazioni per l'**industria 4.0**".

Un trendo positivo che si è confermato anche nel 2021...
"Certamente. Le vendite sono state più che ottime e abbiamo posto le basi anche per i prossimi anni, dato che abbiamo un portafoglio ordini pieno anche per il 2022, con consegne già programmate nel lungo periodo. Certo, come altre aziende, anche noi ci siamo trovati ad affrontare le molteplici problematiche dettate dalla pandemia, in primis la difficoltà nel **reperire i materiali in tempi brevi**".

Difficoltà nel reperire i materiali, ma anche di spostamento. Come vi siete confrontati con questo biennio complicato?

"Non possiamo dire che sia stato semplice, soprattutto quando era necessario organizzare non stop più installazioni di impianti all'estero e, inizialmente, regnava la confusione normativa in ogni stato. Siamo comunque riusciti a sopperire anche grazie al prezioso supporto dei

nostri clienti/rivenditori, che ci hanno aiutato a gestire la parte burocratica e logistica, gli spostamenti e le incombenze legali per presentarci.

Questo periodo, d'altro canto, ci ha anche insegnato quanto siamo bravi a vendere in video call, giusto? Come ho detto, non è stato semplice, ma con ottimismo e determinazione **ce l'abbiamo fatta**".

...e per i materiali?

"Abbiamo ampliato leggermente il nostro magazzino, in modo tale da essere sempre riforniti e pronti per qualsiasi evenienza. Inoltre abbiamo provveduto ad **umentare** anche il personale, data la grande mole di lavoro e i tempi stretti. Non vogliamo farci cogliere di sorpresa: siamo pronti a qualsiasi sfida".

E per il 2022?

"Avere un calendario fitto con consegne già prestabilito – continua Consuelo Curtolo – è sicuramente un vantaggio a livello organizzativo, dato che sappiamo con largo anticipo su cosa lavorare, ma ovviamente ci obbliga a tenere alti i ritmi. Concludendo possiamo dire che il 2021, per Cursal, è stato un anno impegnativo su più fronti ma positivo: abbiamo lavorato molto bene come squadra, abbiamo chiesto molto al nostro personale, ma i risultati che abbiamo ottenuto ci spingono a guardare al futuro con grande entusiasmo e convinzione nei nostri mezzi".

a cura di Francesco Inverso ■

cursal.com

Il legno lamellare incollato

È con il più classico dei prodotti di legno “ingegnerizzati” che si chiude questo lungo focus sulle costruzioni in legno durato un anno.

Ancora una volta lo apriamo con l'approfondimento firmato da Almerico Ribera, vero artefice di questa nostra iniziativa.

Il legno lamellare nasce dall'esigenza di superare i limiti del legno massiccio sia per dimensioni per sezioni, un prodotto che trova la sua massima espressione proprio nella costruzione. Le **travi di legno lamellare** incollate sono elementi strutturali prodotti in stabilimenti industriali che possono disporre di spazi dedicati alla produzione di grandi dimensioni, dato che le dimensioni del prodotto finito possono raggiungere anche i 50 metri di lunghezza. Trasportare dal luogo di produzione al cantiere travi di tali dimensioni è un problema logistico che richiede attenzione e per questo motivo al progetto architettonico è necessario fare seguire anche il progetto del trasporto e le relative concessioni dalla Polizia stradale.

Le travi lamellari sono composte da lamelle di un'unica specie legnosa, incollate nel senso delle fibre, non incrociate. Per la produzione delle lamelle si utilizzano soprattutto conifere (abete rosso, abete bianco, pino e larice), ma possono essere impiegate anche latifoglie quali il faggio, il frassino, il rovere. Il castagno, invece, è di difficilissima incollatura.

Il mondo progettuale italiano ha vissuto dal 1974 (anno in cui **Alfred Rubner** produsse negli stabilimenti di Bressanone le prime travi lamellari italiane) fino al 1996 un periodo piuttosto travagliato, a causa della assenza di chiare normative sulle costruzioni con il legno, aspetto delegato a un susseguirsi di circolari ministeriali, ordinanze e regolamenti talvolta in sovrapposizione con le regole ministeriali stesse.



Il **1996** è stato un anno di fondamentale importanza per le costruzioni con il legno lamellare, poiché il Ministero dei lavori pubblici in quella data triplicò il valore caratteristico del carico di neve. Mise così fuori gioco tutti i progetti avallati e autorizzati negli anni precedenti e creando in tal modo non poche preoccupazioni fra i progettisti che avrebbero dovuto rivedere e aggiornare i lavori da loro realizzati e darne comunicazione tempestiva agli acquirenti, fossero essi pubblici o privati.

Finalmente, però, l'entrata in vigore delle **NTC 2008** che legittimarono l'impiego del legno lamellare, ponendo le basi del quadro normativo che vincola il progettista italiano.

CARATTERISTICHE

Per la produzione del legno lamellare si utilizzano lamelle di spessore omogeneo ricavate da tondame fresco, essiccate artificialmente e selezionate in funzione della classe di resistenza meccanica.

La **qualità** delle lamelle deve corrispondere almeno alla classe a vista “S10”, il che significa che le lamelle devono superare un primo controllo visivo (oppure con scanner speciali per i componenti di legno) che ne identifica i difetti. Un operatore (oppure lo stesso scanner) li evidenzia e invia la lamella a una macchina **troncatrice** che elimina la parte difettosa. Le lamelle bonifica-



Giunzione a pettine di una lamella.



La trave composta.

te subiscono la conseguente **giunzione a pettine** (*finger jointing*) su apposito impianto in continuo e passano subito dopo alla piallatura e infine all'incollatura.

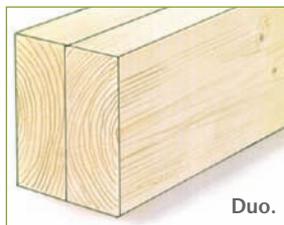
Si tratta di lavorazioni di grande precisione e responsabilità, in previsione della futura capacità di portata della trave lamellare che sarà prodotta con quelle lamelle.

Pertanto, nella tabella che riportiamo qui sotto leggiamo che, in base alla classe a vista della lamella, si classifica la qualità della trave:

Specie legnosa	Classe a vista delle tavole	Classe resistenza meccanica delle lamelle	Classe di resistenza meccanica della trave
Abete rosso	S7/S10	C18/C24	GL24c
	S10	C24	GL24h
	S10/13	C24C30	GL28
	S13	C30	GL28h
Larice	S13/LS15	C30/C35	GL32c

Tra l'altro ricordiamo che la **resistenza meccanica** della lamella corrisponde esattamente alla resistenza meccanica della trave composta con quella serie di lamelle.

La sigla che contraddistingue una trave di legno lamellare è "GL", seguita da un numero che indica la classe di resistenza a flessione. I lamellari "duo" e "trio" hanno le lamelle esterne incollate con gli anelli annuali di accrescimento contrapposti fra loro. Comunque, i lamellari con almeno quattro lamelle possono presentare gli anelli annuali di accrescimento rivolti nello stesso senso e appartengono alla **classe di servizio 1 e 2**;



Duo.



Trio.



Microlamellare.

qualora la prima e l'ultima lamella abbiano gli anelli annuali contrapposti appartengono alla **classe di servizio 3**.

In una trave lamellare le sollecitazioni a flessione sono nulle in mezzaria e massime in periferia, come evidenziato dal grafico delle tensioni. Pertanto, le lamelle esterne lavorano rispettivamente a compressione e a trazione. La norma Uni EN 1194 pre-

vede di utilizzare lamelle aventi la classe di resistenza "C24" in esterno, combinate con lamelle "C16" per la parte interna della trave. Avremo comunque ottenuto una trave lamellare "GL24". Pertanto, le travi a più lamelle saranno così composte: un sesto della dimensione all'esterno della trave con lamelle "C24" le altre lamelle di "C16" (vedi box 1).

Le lamelle giuntate, di lunghezza utile per costruire la trave, saranno incollate, affiancate di costa e spinte da appositi pressori contro una rastrelliera che potrà essere rettilinea oppure curva, per ricavare **una trave diritta oppure sagomata** in funzione delle esigenze della progettazione.

La **fresatura** e le operazioni di **rifinitura** sono normalmente effettuate con robot a controllo numerico e unità laser per la foratura: tutte le ope-

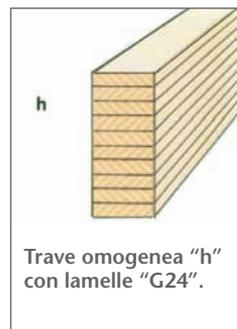
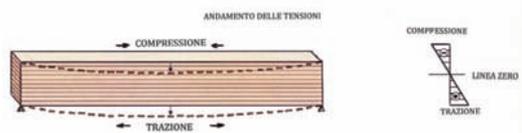
razioni sono normalmente effettuate con robot a controllo numerico e unità laser per la foratura: tutte le ope-

Box 1 - SOLLECITAZIONI A FLESSIONE DELLE TRAVI LAMELLARI

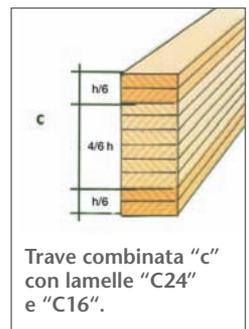
In una trave lamellare inflessa le sollecitazioni a flessione sono nulle in mezzaria e massime alle estremità, come evidenziato dal grafico delle tensioni. Pertanto, le lamelle esterne lavorano rispettivamente a compressione e a trazione. La norma Uni EN 1194 prevede di utilizzare lamelle aventi la classe di resistenza "C24" in esterno, combinate con lamelle "C16" per la parte interna della trave. Avremo comunque ottenuto una trave lamellare "GL24". Pertanto, le travi a più lamelle saranno così composte: un sesto della dimensione all'esterno della trave (sopra e sotto) con lamelle "C24", le altre incollate internamente di lamelle "C16".

Le travi lamellari si distinguono in:

- travi lamellari ad incollaggio omogeneo (h)
- travi lamellari ad incollaggio combinato (c)



Trave omogenea "h" con lamelle "G24".



Trave combinata "c" con lamelle "C24" e "C16".

razioni meccanizzate sono in grado di garantire precisione dimensionale con **margini di tolleranza** addirittura inferiori a quelli previsti per i componenti strutturali di acciaio. Successivamente le travi saranno **verniciate o impregnate** e infine integrate con la componentistica di acciaio.

Il legno lamellare è indubbiamente il prodotto più affascinante per l'architettura del legno, tanto che il suo sviluppo industriale, dal 1974 ad oggi, è stato esponenziale. Infine, la normativa nazionale e comunitaria prevede prove distruttive sui giunti e sui piani di incollaggio delle lamelle da effettuare in stabilimento e i documenti in possesso del produttore dovranno indicare in modo chiaro ed inequivocabile la classe di resistenza.

IL LAMELLARE CURVATO

Particolare attenzione deve essere posta nella formatura del **legno lamellare curvato**, poiché le norme Uni danno precise indicazioni sullo spessore della lamella in funzione del raggio di curvatura. Meglio della descrizione parlano le immagini seguenti:



Predisposizione della dima per la rastrelliera.



Inserimento delle lamelle incollate nello strettoio.



Trave lamellare a fine processo produttivo.



Hess Timber: centro culturale Bunjil Place (Australia). Architetto: Football Base Sydney. Fotografia: John Gollings.

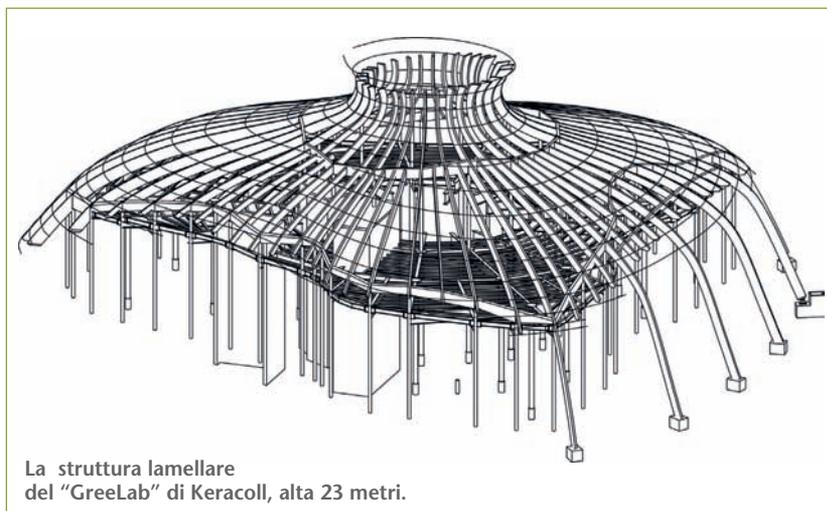


Trave lamellare con curvatura accentuata.
(Foto credits: Specialwood, Cermenate, Como).

CONCLUSIONI

La produzione di legno lamellare incollato (marcatura CE secondo EN 14080) nella stragrande maggioranza dei casi è effettuata con abete rosso, poiché il materiale proviene soprattutto dall'Austria. È importante invece sottolineare che l'abete bianco ha le medesime caratteristiche dell'abete rosso, con un vantaggio in più: non ha sacche di resina e è una specie legnosa italiana. Le lamelle continue giuntate a pettine hanno spessori variabili, in diminuzione per il lamellare curvato, come indicato dalle norme Uni.

A proposito di norme vale la pena di sottolineare che sono cambiate le classi di resistenza del legno lamellare: con la fine del periodo di coesistenza, a partire dall'8 agosto 2015, il legno lamellare deve essere marcato CE in accordo con la norma **EN 14080:2013**: cambiano sia le prescrizioni riguardanti la produzione che le classi di resistenza e i profili prestazionali.



La struttura lamellare del "GreeLab" di Keracoll, alta 23 metri.

Finora erano disponibili quattro classi di resistenza normative per l'impiego strutturale del legno lamellare incollato ("GL24", "GL28", "GL32" e "GL36"); con la revisione della norma **le classi diventano sette** (eliminata la "GL36", compaiono "GL20", "GL22", "GL26" e "GL30"). Cambiano inoltre i profili prestazionali dei materiali: i cambiamenti maggiori rispetto alla **EN 1194** riguardano la resistenza a taglio (ora si ha un valore costante pari a 3.5 MPa per tutte le classi) e la compressione ortogonale rispetto alla fibratura.

Ma facciamo ora un cenno al **coefficiente "kcr" (cracking factor)** nelle verifiche a taglio, introdotto per tener conto dell'influenza delle fessurazioni negli elementi lignei. Nel caso di sezione rettangolare, la tensione di taglio va quindi calcolata considerando una larghezza efficace dell'elemento ridotta tramite il coefficiente di fessurazione "kcr"; si veda a tal proposito il punto 6.1.7 della norma UNI EN 19951-1: 2014.

A fronte di questa riduzione della base dell'elemento vi è stata la rielaborazione dei profili caratteristici sia per il legno massiccio a sezione rettangolare (UNI EN 338) che per il legno lamellare incollato (UNI EN 14080: 2013).

LINEE GUIDA ALLE NORME NTC 2018

I materiali e prodotti a base legno per usi strutturali devono essere qualificati secondo le procedure di cui al § 11.1. Per l'applicazione del caso C) del punto 11.1 si fa riferimento alle Linee guida per l'impiego di prodotti, materiali e manufatti innovativi di legno per uso strutturale approvate dal Consiglio superiore dei lavori pubblici.

Rintracciabilità

La produzione, lavorazione, fornitura e utilizzazione dei prodotti di legno e dei prodotti a base legno per uso strutturale dovranno avvenire in applicazione di un sistema di assicurazione della qualità e di un sistema di rintracciabilità.

Manuale posa in opera

Ogni fornitura secondo quanto indicato al §11.7.10.1.2, deve essere accompagnata in cantiere da un manuale contenente le specifiche tecniche per la posa in opera.

di Almerico Ribera ■
riberaformazione.it
almericoribera@gmail.com



“Oikos XL”: una versione “extra-large” per le costruzioni in legno

Le costruzioni in legno, come abbiamo visto in questo anno di focus “Costruire in legno”, stanno diventando il frutto di un costante sviluppo tecnologico, dei materiali e anche dei macchinari. “Oikos XL” è la nuova versione “extra-large” di “Oikos X”, il ben noto centro di lavoro a sei assi prodotta da SCM, il colosso riminese del wood-working, e dedicato all’industria delle costruzioni in legno.

“Oikos X” è stato progettato specificatamente per la lavorazione di travi strutturali, pannelli parete X-lam/Clt e pannelli isolanti, ed è il frutto di un’attenta attività di ricerca e sviluppo, mirata a offrire a un settore in continua crescita e altamente innovativo, come quello dell’edilizia in legno, una risposta sempre più tecnologica e performante.

Con la progettazione e realizzazione di questo centro di lavoro, SCM ha

volutamente massimizzare le prestazioni in termini di dimensioni, dinamica e potenza. Infatti, grazie anche allo speciale elettromandrino di cui è dotato, in grado di raggiungere una **potenza fino a 24 kW**, “Oikos X” consente la lavorazione di travi e pannelli di grandezze considerevoli: fino a 1.250x300 millimetri di sezione, 19mila millimetri di lunghezza e 4mila chilogrammi di peso.

Recentemente invece, è stata presentata la nuova “Oikos XL”, dedicata specificatamente alla produzione di travi e pilastri in legno lamellare con sezione fino a 1.250x500 millimetri, grazie all’alta flessibilità del gruppo operatore a sei assi, da sempre uno dei punti di forza del



centro di lavoro cnc di SCM per l’edilizia in legno. Uno dei principali vantaggi di “Oikos XL” è la gestione e la **lavorazione automatica** di elementi di peso notevole, grazie a una struttura meccanica molto robusta e ad affidabili sistemi di bloccaggio.

A fare la differenza è soprattutto la **tecnologia a sei assi** che permette la la-

vorazione su tutte e sei le facce dell’elemento e con tutti gli utensili disponibili, senza alcuna necessità di rotazione o riposizionamento del pezzo.

Potenza e flessibilità vanno a pari passo con una elevata qualità di lavorazione. Gli elementi finiti sono caratterizzati infatti da superfici perfette e sono così pronti per il montaggio in cantiere, grazie alla precisione delle lavorazioni e a speciali dispositivi anti-trisciamiento.

Infine, il software “Maestro beam&wall” garantisce una totale integrazione con i più diffusi sistemi cad del settore, interpretando i file in formato «btl» e trasformandoli automaticamente in programmi da eseguire subito in macchina. Il pannello di controllo multifunzione e multi-touch eye-M semplifica notevolmente il lavoro quotidiano mentre il servizio digitale a realtà aumentata Smartech, abilitato dalla piattaforma IoT “Maestro connect” di SCM, offre al cliente la possibilità di avere sempre un assistente SCM sempre al proprio fianco, anche da remoto. ■

scmgroup.com



XYLON

NE VEDRETE DELLE BELLE!



Sistemi Klein: lame circolari per il taglio delle travi

Le lame circolari di grande diametro di **Sistemi Klein** sono perfettamente bilanciate per lavorare con la massima stabilità e per una migliore qualità di taglio. Si possono utilizzare su centri di lavoro cnc, macchine multilama, ottimizzatrici e impianti per segheria. Possono raggiungere elevate velocità di avanzamento (fino a 40 metri al minuto) e sono ideali per il taglio vertica-

le e orizzontale di travi, tronchi, produzione tetti e carpenteria pesante in legno. Disponibili a stock per macchine **Hundegger** ed **Essetre**, oppure su richiesta Sistemi Klein può produrre lame fino a 1.200 millimetri di diametro. Inoltre, all'interno del sito dell'azienda, si possono trovare frese e punte per ogni tipo di lavorazione. ■

sistemiklein.com



Siamo stati i primi del settore, nel 2012, ad aprire un canale video dedicato alla filiera. Troppo avanti. Ora i tempi sono maturi e ricominciamo...



“Trgsi”: la soluzione di Cursal per il taglio delle travi lamellari

Dietro un prodotto ben realizzato, in legno come in altri materiali, grandi o piccoli, c'è sempre una fase di studio accurata e una lavorazione precisa, certissima, pronta a correggere eventuali anomalie, facendo risaltare la qualità del prodotto. Un concetto, quello del classico “labor limae” che in casa **Cursal**, l'azienda trevigiana fondata in quel di San Fior, a pochi chilometri da Treviso, nel 1977, che non è mai stato sottovalutato.

di umidità, da una piastrella, da una stazione di marcatura per segnare i difetti e dall'ottimizzatrice “TRV 1700”.

Per il taglio di travi (l'altezza massima è 140 millimetri), l'azienda trevigiana invece propone lo spintore a controllo numerico per tagli angolari della serie “Trgsi” (optional foratrice), accessorizzato con catene alimentatrici in carico e tappeto con espulsori a controllo numerico in scarico. La lama

“TRV 1700”

“Trv 1700” è costruita in **tre diverse sezioni**, con lama da 500, 550 e 600 millimetri, ed è disponibile in diverse versioni. “Trv 1700A” è automatica e con taglio a **programma**, “Trv 1700E” e “Trv 1700Eb” garantiscono un taglio **ottimizzato**, mentre “Trv 1700S” è indicata per il taglio su **segno**. Questa ottimizzatrice è versatile ed è un'ottima **soluzione** per chi necessita di ripulire tavole dai nodi e difetti, con estrema velocità. Ideale per lavori specifici, dove si dà priorità alla misura più lunga o quando si effettua la sola pulitura dei difetti.



Per il taglio di lamelle costituenti le travi lamellari, Cursal propone l'ottimizzatrice rapida serie “**TRV 1700**”. La linea ideale è composta da un caricatore automatico a ventosa Cursal, da un misuratore



“TRGSI”

“Trgsi” è uno spintore a controllo numerico **monoblocco** che garantisce una sostenuta velocità di installazione e un sistema antivibrazione.

La movimentazione rapida dello spintore avviene su guida in acciaio a ricircolo di sfere con doppio carrello di scorrimento tramite motori brushless.

Questo spintore effettua il **taglio a programma** per tavole singole e pacchi e garantisce un taglio a **misure** fisse, una **sequenza** di misure. Inoltre, mediante un computer industriale cnc si possono creare e memorizzare rapidamente **svariati piani di taglio**, lavorando contemporaneamente fino a **25 misure diverse**, ognuna con testate inclinate e con opzioni **indipendenti**.

I parametri di lavoro (quantità, scarto iniziale / finale...ecc) sono chiari e di **rapida impostazione**: possono essere **personalizzati** e **memorizzati** per ciascun piano di taglio **in base alle preferenze** di ogni utente. I programmi di taglio possono essere caricati rapidamente anche tramite una semplice **chiavetta usb** (i file devono essere in formato .txt).

gira su asse verticale con angolo di rotazione da venti a 160 gradi. La connessione è usb, ethernet e RS 232 seriale per i collegamenti remoti con computer e stampante. La **colonna è separata** e totalmente metallica (protezione Ip 66) con computer e monitor lcd da 19 pollici. L'operatore può dare priorità alle lunghezze, quantità, valore, scarto minore o combinare più priorità. Il “Trgsi” è dotato di un simulatore di ottimizzazione virtuale o con tavola. Le ottimizzatrici Cursal sono acquistabili con le agevolazioni per l'Industria 4.0. ■

cursal.com



Corsi di
autoformazione in PDF
sulle costruzioni a
struttura di legno



PROGETTISTA DEL LEGNO
PROFILO EMERGENTE
pagine 180



COSTRUZIONI CON
IL LEGNO LAMELLARE
pagine 134



COSTRUZIONI
DI LEGNO MASSICCIO
pagine 124



OPERE MURARIE
E CONNESSIONI ALLA PLATEA
pagine 176



COSTRUZIONI
DI LEGNO A TELAIO
pagine 154



I NEMICI DEL LEGNO
FUOCO, ACQUA E SISMA
pagine 131



COSTRUZIONI
CON PANNELLI XLAM
pagine 160



LA CAPRIATA E LA
COSTRUZIONE DEL TETTO
pagine 96



I Corsi di autoformazione in PDF sono strumenti essenziali per il Direttore Lavori e per il professionista, poiché illustrano tutti gli errori che sono da evitare sia in fase di progetto, sia in esecuzione in cantiere riguardanti le opere murarie, le pareti di legno la copertura e gli impianti.

Evita eventuali cause di contestazione e azioni giudiziarie

Acquista su www.riberaformazione.it

Un nuovo complesso in legno a Bayreuth



Un nuovo complesso, un punto di rottura con il passato e un'apertura a un futuro più "green" e sostenibile. **Holzlius**, l'azienda dell'Alto Adige specializzata nelle costruzioni in legno, e **Vida HolzProjekt** hanno presentato un nuovo complesso residenziale in legno e di classe cinque nel centro storico di Bayreuth, in Baviera.

Questo nuovo progetto, una perla di bioedilizia urbana, è alto 19 metri e circondato da case storiche dalle facciate in pietra arenaria o a graticcio. Il complesso, inoltre, vede la presenza di due edifici – rispettivamente di tre e cinque piani – ed è stato costruito interamente in legno senza l'utilizzo di colle, a eccezione di ascensore, parcheggio sotterraneo e scale per i quali è stato impiegato il cemento armato.

SOSTENIBILE

La densificazione urbana ottenuta tramite principi di costruzione sani e sostenibili per l'uomo e per l'ambiente sta portando a definire **nuovi standard abitativi** sani e responsabili di cui il legno è il materiale rappresentativo per eccellenza. E, in questo contesto, l'attenzione verso scelte di vita più salubri e sostenibili ha portato l'azienda costruttrice **Vida HolzProjekt** ad applicare una **visione olistica** di costruzione anche all'impianto energetico dell'edificio: l'elettricità e il calore provengono principalmente da installazioni interne che mirano a rifornire la proprietà nel modo più indipendente e autosufficiente possibile. Il calore necessario è prodotto tramite un sistema geotermico a pompa di calore mentre la fornitura di acqua calda parte da un

sistema di accumulo centrale presente al piano interrato volutamente tenuto a bassa temperatura al fine di mantenere le perdite di calore più basse possibile. Negli appartamenti, l'acqua viene riscaldata alla temperatura richiesta utilizzando la tecnologia **"heat boost"**, un sistema che sfrutta l'energia proveniente dall'impianto fotovoltaico installato sotto forma di mattoni fotovoltaici sul tetto a due falde e quella prodotta dai moduli fotovoltaici convenzionali sul tetto piano.

IL SISTEMA HOLZIUS

Il sistema brevettato da Holzlius non prevede l'uso di colle e di parti metalliche e consiste in un tassello in legno con bordi a coda di rondine che, insieme alle giunzioni a pettine e incastri, e all'utilizzo dell'antica tecnica di **avvitatura con cavicchio** fillettato in legno, permette di realizzare pareti, solai e tetti in legno massello, soddisfacendo così gli standard biologici di costruzione. Per questo progetto, la struttura del sof-

fitto è stata realizzata mettendo a punto un'ingegnosa tecnologia di collegamento: in particolare, le travi in legno sono state assemblate con una dentatura scanalata a pettine e collegate tra loro in modo stabile utilizzando viti in legno di faggio. Nel corpo della struttura a tre piani, invece, alcune parti hanno visto l'installazione di una struttura mista legno-cemento.

Non solo sostenibilità, ma anche delle linee nuove che rompono con il passato e si inseriscono in un contesto molto attento alla tradizione, dominato da Palazzo Nuovo, in pieno stile rococò bavarese e l'edificio che ospita il governo dell'Alta Franconia di inizio Novecento. Un contrasto reso ancora più marcato dal rivestimento esterno della facciata in legno massiccio che, rompendo gli schemi del passato, mette in evidenza una bozza del prossimo futuro: legno, sostenibilità e uno stile di vita più "green". ■

holzlius.com



Australian Timber Design Awards: un successo per Rubner Holzbau

“ La giuria è stata particolarmente colpita dal calore e dal bagliore che il legno lamellare crea con la sua luce calda e naturale”, ha affermato **Gianluigi Traetta**, responsabile del progetto per **Rubner Holzbau**. “L’omaggio all’eredità storico-ambientale del sito, il suo design, così come la complessa ingegnerizzazione e la sostenibilità senza pari, hanno reso l’**Eric Tweeddale Stadium** un’incredibile risorsa per la comunità oltre che una struttura di grande bellezza”.

Rubner Holzbau, il marchio del gruppo Rubner Haus dedicato alle costruzioni in legno, si gode il successo agli **Australian Timber Design Awards 2021** (che duplica la vittoria anche nelle categorie Commercial & Public Building Award ed Excellence in Engineering Award) grazie all’ Eric Tweeddale Stadium, progettato da **Dwp** in collaborazione con **Northrop Consulting Engineer** per la parte di ingegneria strutturale, Eric

Tweeddale Stadium vede anche la partecipazione di **Rubner Holzbau** che, coordinata dal partner australiano **Theca**, si è occupata di realizzare il tetto e la struttura portante.

Sede del Two Blues Rugby Union Club situato nel Granville Park di Cumberland vicino a Sydney, Eric Tweeddale Stadium è stato costruito quasi interamente in legno lamellare e si compone di una tribuna da 760 posti, sale polivalenti, un chiosco, un parcheggio rinnovato e il campo da rugby e la sua caratteristica principale è la tettoia in legno massiccio con uno dei più grandi sbalzi discontinui mai visti in Australia.

L’intera struttura di copertura, comprese le colonne e gli elementi a sbalzo, sono stati realizzati in cantiere con precisione millimetrica. Ogni singolo aspetto dell’ingegnerizzazione, dai controventi verticali a quelli orizzontali, dalle piastre di base al-

l’ultimo bullone e dado è stato progettato in 3D in modo da essere funzionale sia all’integrità strutturale che all’estetica. La sfida di progettazione più complessa ha riguardato il **cantilever**, l’elemento a sbalzo progettato a forma di “V”, lungo circa 8,5 metri che si protende sulla tribuna, lungo tutta la lunghezza della struttura e che ha dovuto tener conto delle forze di vento, vibrazioni e deflessione.

Il legno, con il suo valore intrinseco quale immagazzinatore di anidride carbonica, e grazie alle basse emissioni durante la produzione, rappresenta il materiale ideale per puntare a un’edilizia a zero emissioni di carbonio, contribuendo all’ambiente e alle sfide che la nostra società sta affrontando. Secondo uno studio Rubner, Eric Tweeddale Stadium fornisce un contributo attivo alla protezione del clima di circa **130 tonnellate di Co₂**, l’equivalente di 268 barili di petrolio.



IL CONCEPT

Il concept del progetto è stato guidato dalla volontà di connettere la struttura dell’impianto sportivo all’ambiente circostante e alla storia delle pianure del Cumberland. La natura modesta dell’architettura aborigena e la successiva influenza dell’architettura coloniale ispirano le forme semplici dell’Eric Tweeddale Stadium la cui costruzione in legno vuole celebrare il patrimonio boscoso perduto in seguito alla deforestazione per la costruzione della ferrovia Sydney-Parramatta nel 1850 e creare una connessione con gli enormi alberi di gomma grigia e rossa a ovest del sito. ■



rubner.com

“Easy Meg”: la nuova soluzione per l’outdoor



L’innovazione non si ferma nel campo delle costruzioni in legno. **Abet Laminati**, l’azienda piemontese ben nota nella produzione di laminati decorativi, ha recentemente presentato “**Easy-Meg**”, un laminato stratificato autoportante ad alta pressione con una superficie decorativa per le facciate esterne, resistente alla luce e alle intemperie. Questo nuovo sistema – facile da installare – è costituito da strati di fibre cellulose impregnate con resine fenoliche termoindurenti e da uno o più strati superficiali di carta decorativa impregnata con resine termoindurenti.

“EasyMeg” è disponibile in tre differenti sistemi di fissaggio: “**Closed Joint**”, che garantisce la quasi perfetta dissipazione dell’acqua e una rapida asciugatura dell’umidità; “**Open Joint**”, che permette una rapida installazione per rivestimenti, persiane o recinzioni e **Overlapping**, il metodo più semplice e veloce per installare le doghe sovrapposte, grazie al solo aiuto di una speciale clip di sostegno.

“CLOSED JOINT”

Il sistema “Closed Joint” è caratterizzato dalla semplicità di fissaggio: grazie alla scanalatura inferiore a spiovente e all’incastro su-

periore inclinato, garantisce la quasi perfetta **dissipazione dell’acqua** e una più rapida asciugatura dell’umidità. Le doghe sono facili da fissare su una sottostruttura verticale di qualsiasi tipo di materiale (legno, alluminio, acciaio e altri materiali) e il sistema può essere completato con un profilo di copertura sulla parte superiore e con rete anti-insetti sul fondo.

“OPEN JOINT”

“Open Joint” è indicato per l’installazione più rapida per **rivestimenti, persiane o recinzioni**. Le doghe sono facili da fissare su una sottostruttura verticale di qualsiasi tipo di materiale (legno, alluminio, acciaio). Il sistema può essere completato con un profilo di copertura sulla parte superiore e con una rete anti insetti sul fondo.

“OVERLAPPING”

“Overlapping” è particolarmente adatto per installare le **doghe sovrapposte**, grazie al solo aiuto

di una speciale clip di sostegno. Una speciale clip è stata progettata per sostenere la doga correttamente angolata: una volta installata, la clip bloccherà la doga, rimanendo invisibile. Adatto per qualsiasi materiale, il sistema può essere completato con un profilo di copertura sulla parte superiore e con rete anti insetti sul fondo.

“EasyMeg” è fornito in un pratico kit di installazione ed è proposto in una gamma di sedici decori: sei tinte unite e dieci essenza naturali. Questo gli consente di essere un prodotto molto versatile, ideale per la personalizzazione degli spazi esterni.

Una soluzione innovativa e di design, che riduce notevolmente lo spreco di materiali e risorse, proprio per la sua facilità di installazione e per la grande resistenza del materiale. **(f.i)** ■

abetlaminati.com



12
|
15

10
2022

THE PERFECTION OF METALWORKING.



MACCHINE UTENSILI A ASPORTAZIONE,
DEFORMAZIONE E ADDITIVE, ROBOT,
DIGITAL MANUFACTURING E AUTOMAZIONE,
TECNOLOGIE ABILITANTI, SUBFORNITURA.

METAL CUTTING, METAL FORMING
AND ADDITIVE MACHINES, ROBOTS,
DIGITAL MANUFACTURING AND
AUTOMATION, ENABLING TECHNOLOGIES,
SUBCONTRACTING.

in concomitanza con /
in parallel with

Xylexpo
fieramilano

MANCHI SOLO TU!



BECKHOFF



Per ulteriori informazioni:

Associati Acimall

Paola Gandini
gandini@xylon.it
+39 02 89210282

**Tecnologie, utensili, attrezzature, fiere, legno,
semilavorati, componenti, forniture:**

Rancati Advertising
Andrea Rancati
arancati@rancatinet.it

Donatella Conca
dconca@rancatinet.it



BIESSE



COMEC
WOODWORKING SOLUTIONS
GROUP



C.M.B.
INVERIGO

))) **DDX**

EPISTOLIO

finik

HOMAG

HoWeMa
Italia srl

IMA SCHELLING
GROUP

lesta
YOUR SMART ROBOTIC FINISHING

LEUCO

magnys
light of innovation

ROBATECH
GLUING SOLUTIONS

SAYERLACK
WOODWORKING SOLUTIONS

OECE

scm
woodworking technology

SIRIO
AUTOMATION

tecnoAzzurra
qualità e professionalità



Zator
gluing solutions

zetagi

Non perdere l'occasione di farti notare...
nei "CONTATTI" di Xylon, Xylon International e xylon.it

Legno, macchine e mobili: gennaio-settembre 2021

L'ufficio studi di Acimall ha elaborato gli interscambi dell'Italia per quanto riguarda i prodotti a base legno, le macchine e i mobili. I dati, di fonte ISTAT, si riferiscono a primi nove mesi del 2021.

Ancora una volta si registra un trend in crescita per import e export, senza dimenticare che il raffronto è con un gennaio-settembre 2020 decisamente positivo; di conseguenza i risultati ottenuti nel corso di questi tre trimestri lasciano ipotizzare senz'altro una chiusura positiva per l'anno in corso e, per il prossimo anno, un'auspicabile apertura di un nuovo periodo di crescita.

Le importazioni totali di **legno** sono

state pari a 3.555 milioni di euro con un incremento, sull'analogo periodo 2020, di 33,8 punti percentuali; l'Austria rimane in testa alla classifica come primo Paese fornitore seguito dalla Germania, rispettivamente con 1.013 e 340 milioni di euro. L'export, invece, è cresciuto del 24,3 per cento, primo acquirente la Francia con 245 milioni di euro.

Riguardo le **tecnologie per il legno**, le performance continuano ad essere positive con flussi di export in crescita in tutti i Paesi tradizionalmente nostri clienti; gli stati Uniti rimangono in primo piano con 113 milioni di euro seguiti da Francia, 87, e dalla Polonia, 82. Germania e Cina rimangono

in testa tra i Paesi primi fornitori di macchine e di impianti destinati al mercato italiano con, rispettivamente, 64 e 28 milioni di euro. L'export totale è stato di 1.139 milioni mentre l'import ha toccato i 137 milioni di euro.

Buono l'andamento anche delle esportazioni di **mobili** con il 28,6 per cento in più rispetto ai primi nove mesi del 2020 con un valore assoluto di 4.199 milioni di euro; Francia, Stati Uniti e Germania consolidano la loro posizione in classifica come migliori clienti. Andamento positivo anche per le importazioni; la Cina è il primo fornitore di mobili, seguita a distanza, da Polonia e Germania. ■

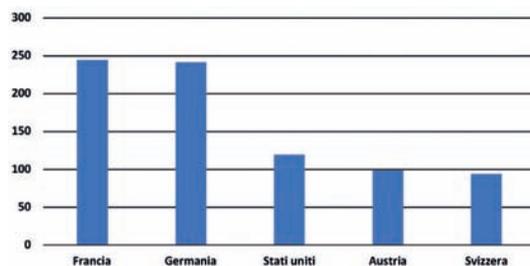
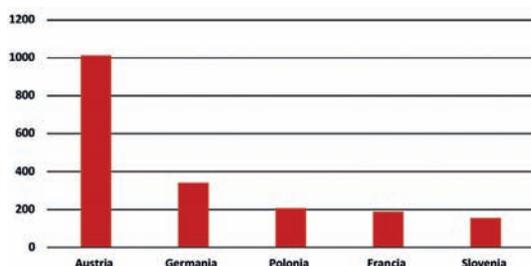
IMPORT-EXPORT ITALIA LEGNO*: principali mercati (gennaio-settembre 2021) (dati in milioni di euro)

IMPORTAZIONI IN ITALIA

Mercato	Valore importato	Var. % 21/20
Totale	3.555,0	33,8
Austria	1.013,7	59,8
Germania	339,8	34,6
Polonia	207,0	21,2
Francia	188,6	12,7
Slovenia	154,6	26,3

ESPORTAZIONI DALL'ITALIA

Mercato	Valore esportato	Var. % 21/20
Totale	1.607,2	24,3
Francia	245,0	29,6
Germania	242,6	31,3
Stati Uniti	120,0	39,0
Austria	99,1	21,8
Svizzera	94,2	17,4



Fonte: Onu, codici Nc 4401-21, 4501-04, 4601.

* Tronchi, segato, pannelli.

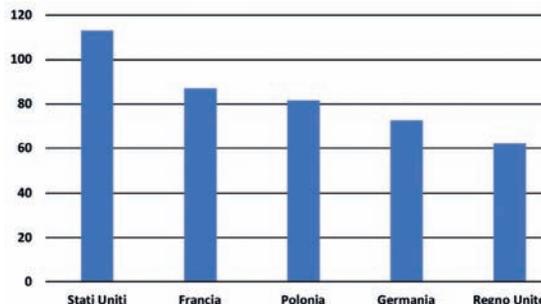
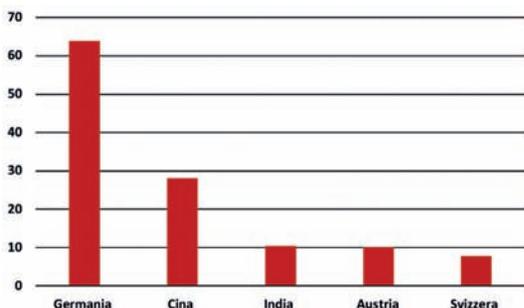
IMPORT-EXPORT ITALIA MACCHINE LAVORAZIONE DEL LEGNO: principali mercati (gennaio-settembre 2021)
(dati in milioni di euro)

IMPORTAZIONI IN ITALIA

Mercato	Valore importato	Var. % 21/20
Totale	137,0	53,0
Germania	63,9	53,0
Cina	28,1	69,6
India	10,4	26,2
Austria	10,1	24,0
Svizzera	7,8	10,6

ESPORTAZIONI IN ITALIA

Mercato	Valore importato	Var. % 21/20
Totale	1.139,6	31,5
Stati Uniti	113,2	14,3
Francia	87,0	29,4
Polonia	81,6	40,7
Germania	72,6	2,0
Regno Unito	62,4	90,3



Fonte: Onu, codici Nc 846510, 846591, 846592, 846593, 846594, 846595, 846596, 846599, 846692.

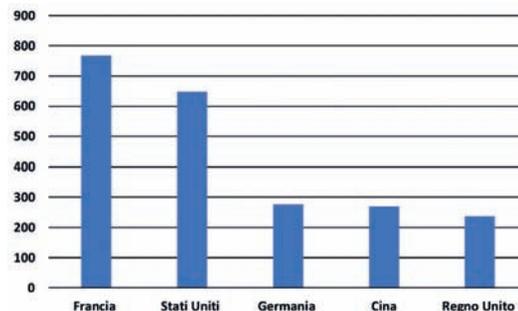
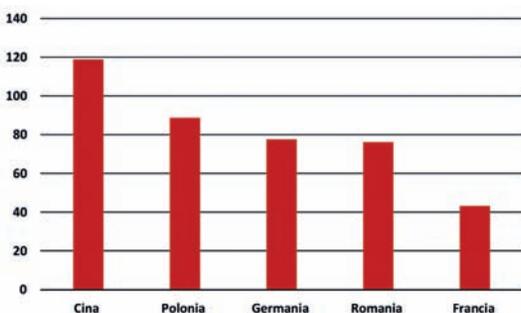
IMPORT-EXPORT ITALIA MOBILI IN LEGNO: principali mercati (gennaio-settembre 2021)
(dati in milioni di euro)

IMPORTAZIONI IN ITALIA

Mercato	Valore importato	Var. % 21/20
Totale	611,8	28,1
Cina	118,9	52,1
Polonia	88,8	28,9
Germania	77,8	7,5
Romania	76,2	99,6
Francia	43,3	4,5

ESPORTAZIONI DALL'ITALIA

Mercato	Valore esportato	Var. % 21/20
Totale	4.199,7	28,6
Francia	767,4	35,1
Stati Uniti	647,8	50,3
Germania	276,0	11,4
Cina	269,1	30,3
Regno Unito	236,4	36,1



Fonte: Onu, codici Nc 940150, 940151, 940159, 940161, 940169, 940330, 940340, 940350, 940360, 940380, 940381, 940389.



2022

GENNAIO

7-9 gennaio

Nepal Wood International Expo

www.futurextrade.com

- Kathmandu (Nepal)
- Tecnologie per il legno

26-28 gennaio

Mem

www.hfmexico.mx

- Città del Messico (Messico)
- Semilavorati, componenti, forniture

MARZO

8-11 marzo

Miff-Malaysian International Furniture Fair

www.miff.com

- Kuala Lumpur (Malesia)
- Mobili e arredamento

14-17 marzo

Fimma Brasil

www.fimma.com.br

- Bento Gonçalves (Brasile)
- Mobili e arredamenti

14-17 marzo

Movelsul

www.movelsul.com.br

- Bento Gonçalves (Brasile)
- Tecnologie per il legno

15-17 marzo

Dubai Woodshow

www.dubaiwoodshow.com

- Dubai (Uae)
- Tecnologie per il legno



17-20 marzo

Woodist

www.istanbulwoodist.com

- Istanbul (Turchia)
- Mobili e arredamento

22-25 marzo

Feria del mueble Zaragoza

www.feriazaragoza.es

- Saragozza (Spagna)
- Mobili e arredamento

24-26 marzo

Afriwood Tanzania

www.expogr.com

- Dar-es-Salaam (Tanzania)
- Tecnologie per il legno

18-21 marzo

Ciff Guangzhou (fase 1)

www.ciff.furniture

- Guangzhou (Cina)
- Mobili e arredamento

28-31 marzo

Ciff Guangzhou (fase 2)

www.ciff.furniture

- Guangzhou (Cina)
- Mobili e arredamento

28-31 marzo

Interzum

www.interzum-guangzhou.com

- Guangzhou (Cina)
- Tecnologie per il legno

29 marzo - 1 aprile

Fensterbau Frontale

www.frontale.de

- Norimberga (Germania)
- Edilizia e architettura

29 marzo - 1 aprile

Holz-Handwerk

www.holz-handwerk.de

- Norimberga (Germania)
- Tecnologie per il legno (ferramenta)

29 marzo - 1 aprile

Fimma Maderaila

www.fimma-maderaila.com

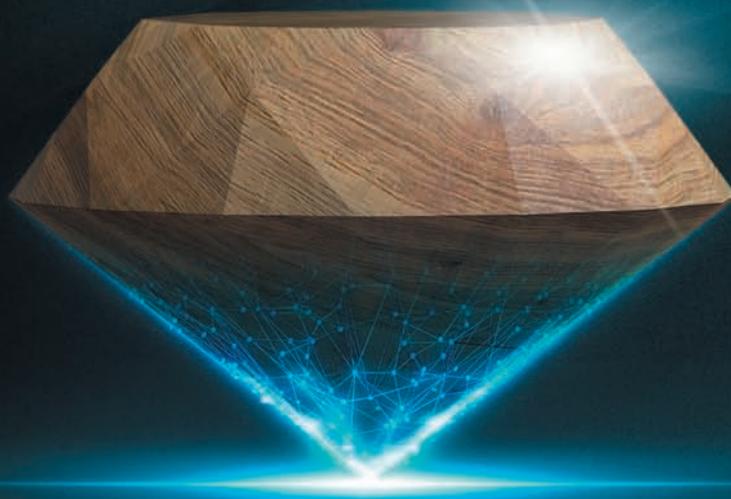
- Valencia (Spagna)
- Tecnologie per il legno



12
|
15

10
2022

WOOD WORKING THAT MATTERS.



27^A BIENNALE MONDIALE DELLE TECNOLOGIE
PER LA LAVORAZIONE DEL LEGNO E DEI
COMPONENTI PER L'INDUSTRIA DEL MOBILE.
9 x 7 - Y O - y e p t i a i d

27TH BIENNIAL WORLD EXHIBITION FOR
WOODWORKING TECHNOLOGY AND
COMPONENTS FOR THE FURNITURE INDUSTRY.

in concomitanza con /
in parallel with

33 bi mu / 02 1
fieramilano

APRILE

6-9 aprile

Umidsr

www.umids.ru

- Krasnodar (Russia)
- Tecnologie e forniture

7-10 aprile

Medwood

www.medwood.gr

- Atene (Grecia)
- Tecnologie e forniture

26-29 aprile

Paint-Expo

www.paintexpo.de

- Lipsia (Germania)
- Tecnologie per il legno
(verniciatura)

28 aprile - 5 maggio

Wood Taiwan

www.woodtaiwan.com

- Taipei (Taiwan)
- Tecnologie per il legno

MAGGIO

3-5 maggio

Zow

www.english.zow.de

- Colonia (Germania)
- Tecnologie per il legno

4-6 maggio

Afriwood Rwanda

www.expogr.com

- Kigali (Rwanda)
- Tecnologie per il legno

10-13 maggio

Interzum Bogotà

www.interzum-bogota.com

- Bogotà (Colombia)
- Mobili e arredamento

12-14 maggio

Afriwood Kenya

www.expogr.com

- Nairobi (Kenya)
- Tecnologie per il legno

17-20 maggio

Mövel Brasil

www.movelbrasil.com.br

- São Bento do Sul (Brasile)
- Mobili e arredamento

17-20 maggio

Fimma Brasil

www.movelbrasil.com.br

- São Bento do Sul (Brasile)
- Tecnologie per il legno

31 maggio - 2 giugno

Digital Bau

www.digital-bau.com

- Colonia (Germania)
- Tecnologie per il legno

GIUGNO

1-3 giugno

Carrefour International du Bois

www.timbershow.com

- Nantes (Francia)
- Semilavorati, componenti,
forniture

1-3 giugno

Mebelexpo

www.mebelexpo.uz

- Tashkent (Uzbekistan)
- Mobili e arredamento



2-6 giugno

Indiawood

www.indiawood.com

- Bengaluru (India)
- Tecnologie per il legno

9-11 giugno

Bangladesh Wood International Expo

www.futuretrade.com

- Dakha (Bangladesh)
- Tecnologie per il legno

14-17 giugno

Eurobois

www.eurobois.net

- Lione (Francia)
- Tecnologie per il legno

19-21 giugno

Spoga+Gafa

www.spogagafa.com

- Colonia (Germania)
- Mobili e arredamento

LUGLIO

5-8 luglio

Formobile

www.formibile.com

- San Paolo (Brasile)
- Tecnologie per il legno

5-8 luglio

Dach+Holz International

www.dach-holz.com

- Colonia (Germania)
- Tecnologie per il legno

14-17 luglio

Fitecma

www.fitecma.com.ar

- Buenos Aires (Argentina)
- Tecnologie per il legno

AGOSTO

23-26 agosto

Iwf

www.iwfatlanta.com

• Atlanta (Usa)

Tecnologie per il legno

30 agosto – 2 settembre

Trä & Teknik

www.traochteknik.se

• Göteborg (Svezia)

Tecnologie per il legno

31 agosto - 3 settembre

Holzmesse

www.kaertnermesse.at

• Klagenfurt (Austria)

Tecnologie per il legno



SETTEMBRE

11-13 settembre 2022

Sri Lanka Wood Int'l Expo

www.futurextrade.com

• Colombo (Sri Lanka)

Tecnologie per il legno

12-15 settembre

Lesdrevmash

www.lesdrevmash-expo.ru

• Mosca (Russia)

Tecnologie per il legno

14-17 settembre

MovelSul

www.movelsul.com

• Bento Gonçalves (Brasile)

Mobili e arredamento

19-22 settembre

Algeria Woodtech

www.algeriawood.com

• Algeri (Algeria)

Tecnologie per il legno

21-24 settembre

Ifmac

www.ifmac.net

• Giacarta (Indonesia)

Tecnologie per il legno

22-23 settembre

Hardware Forum

www.hardwareforum.org

• Rho Fieramilano (Italia)

Tecnologie per il legno (ferramenta)

25-28 settembre

Eisenwarenmesse

www.eisenwarenmesse.com

• Colonia (Germania)

Tecnologie per il legno (ferramenta)

OTTOBRE

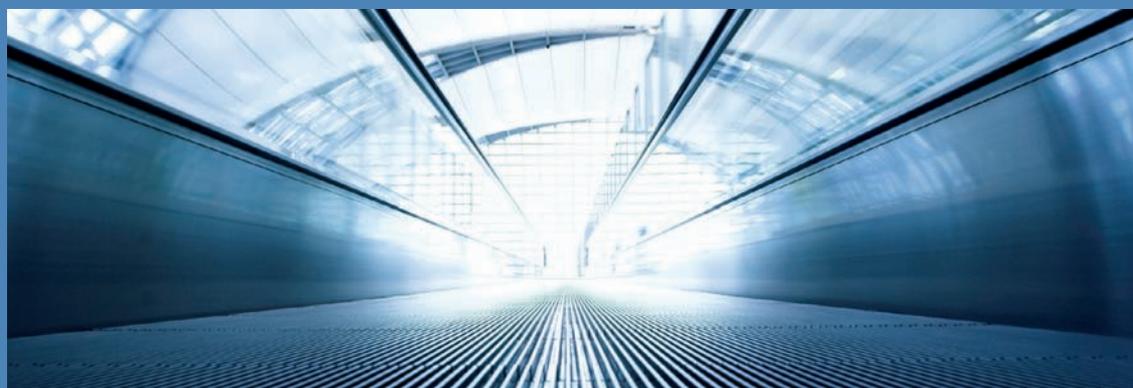
11-15 ottobre

Holz

www.holz.ch

• Basilea (Svizzera)

Mobili e arredamento



Alla luce dell'attuale situazione sanitaria vi invitiamo a voler controllare eventuali aggiornamenti nei siti delle singole fiere.

ELENCO INSERZIONISTI

Alphacam Licom	IV di cop.
Biesse	29
Coima	33
Cvm	1, 37
Felder	6
Fimal	41
Formetal	III di cop.
Ima Schelling	45
Ims	61
Panotec	II di cop.
Pneumax	2
Riberaformazione	75
Scm	copertina, 3, 53
Sherwin Williams	49
Sistemi	9
Ucimu-33.Bi-Mu Milano	79

CONTATTI

TECNOLOGIE E SISTEMI DI PRODUZIONE

Lavorazione legno



COMEC GROUP srl
Via Cascina Rinaldi, 39
I-33048 S. Giovanni al Natisone (UD)
telefono +39 0432 756282
fax +39 0432 757591
www.comecgroup.it - info@comecgroup.it

Comec Cncwood, centri di lavoro multimandrino a montanti mobili.
Comec Technowood, macchine speciali e sistemi per alte produttività.
Camam, macchinari per la lavorazione del legno, macchine e linee/sistemi per fresatura, taglio, levigatura, assemblaggio e speciali per lavorazione sedia.



PRIMULTINI srl
Viale Europa, 70 I-36035 Marano Vicentino (VI)
telefono +39 0445 560333
fax +39 0445 560334
www.primultini.com - info@primultini.com

Macchine per la lavorazione del legno ed impianti per segherie. Segatronchi verticali e inclinate, carri porta tronchi ad asse variabile, carri porta tronchi con morse indipendenti, colonne in tandem, canter, refendini tradizionali, refendini doppi. Multilame, linee di rifilatura manuale e automatica, centri di lavoro a lame circolari. Impianti per profilatura tronchi. Impianti completi per segherie per alta produzione. Macchine per la manutenzione delle lame.

Lavorazione pannello



BIESSE spa
Via della Meccanica, 16 I-61122 Pesaro (PU)
telefono +39 0721 439100
fax +39 0721 453248
www.biesse.com
biesse.marketing@biesse.com

Biesse produce una gamma completa di centri di lavoro a controllo numerico, bordatrici manuali e automatiche, squadra bordatrici e bordatrici da linea, sezionatrici, calibratrici e levigatrici, pantografi, foratrici e forainseritrici da linea, sistemi di movimentazione dei pannelli e impianti completi chiavi in mano.



HOMAG ITALIA spa
Via A. Vivaldi, 15 I-20833 Giussano (MB)
telefono +39 0362 8681
fax +39 0362 314183
www.homag.com - info-italia@homag.com

Con una quota del mercato mondiale di oltre il 30 per cento e oltre 6.500 dipendenti progettiamo soluzioni per la lavorazione del legno in tutto il mondo. Presso 14 sedi produciamo macchine per la produzione di mobili, elementi per l'edilizia e case in legno. Con una vasta rete di vendita ben strutturata siamo presenti in oltre 100 Paesi e siamo il vostro partner di fiducia ovunque vi troviate. Più di 1.300 brevetti attivi dimostrano la nostra forza innovativa.



IMA SCHELLING GROUP

IMA SCHELLING ITALIA srl
Via Roma, 52 I-40069 Zola Predosa (BO)
telefono +39 051 754854
www.ima-service.it - info.it@imaschelling.com

Ufficio commerciale Italia
Via Teano 14 I-211052 Busto Arsizio (VA)
telefono +39 0331 328559
info@it.schelling.com
Referente: Umberto Rivolta

Ima Schelling Group è un partner affidabile per la realizzazione di soluzioni industriali sofisticate. Le esigenze dei nostri clienti rappresentano una sfida quotidiana per la nostra azienda, per migliorare costantemente il nostro know-how e la nostra creatività. Insieme a voi sviluppiamo soluzioni innovative e personalizzate per la lavorazione del legno.

Il modo
più semplice
per trovare
il partner
che cerchi...



SCM GROUP spa

Via Emilia, 77 I-47900 Rimini
 telefono +39 0541 700111
 fax +39 0541 700218
www.scmgroup.com
scmgroup@scmgroup.com

La più ampia gamma di macchine per la lavorazione del legno.



MICHAEL WEINIG Ag

D-97941 Tauberbischofsheim
 telefono +49 9341860
 fax +49 93417080
www.weinig.com - info@weinig.com

Macchinari ed impianti per la lavorazione del legno massello e dei materiali a base di legno con qualità Weinig.



MARIO ZAFFARONI & FIGLI srl

Via Centro Industriale Europeo, 24
 I-22078 Turate (CO)
 telefono +39 02 9688453
 fax +39 02 9682718
www.zaffaroni.com - info@zaffaroni.com

Macchine ed impianti speciali per la lavorazione del pannello. Sezionatrici multilame per pannelli, fresatrici longitudinali con avanzamento a rulli, centri di lavoro per la tecnologia del "Folding", tecnologie per l'industria del pavimento, porte e tecnologie per l'arredamento moderno.

Linee di troncatura



CURSAL srl

Via Bradolini, 38/a I-31020 San Fior (TV)
 telefono +39 0438 400963
 fax +39 0438 401851
www.cursal.com - info@cursal.com

Cursal Srl da oltre 40 anni, è specializzata nella progettazione, costruzione, installazione, assistenza e ricambistica di impianti di troncatura per legno.

Top gamma: troncatrici ottimizzate elettroniche difettatrici (tappeto/rulli/spinta) che garantiscono massima velocità, robustezza, precisione; scanner ottici difetti; gamma completa di troncatrici semiautomatiche rapide accessoriate per varie sezioni. Cn/Plc/Router sviluppati, programmati e personalizzati in Cursal. Accessoristica dedicata: foratrici, stampanti, battute a cn, transfert carico/scarico per una perfetta integrazione con multilame, scorniciatrici, giuntatrici. Caricatori/scaricatori automatici con vacuum/pinze. Beni agevolabili con Piano transizione 4.0.

Commercio macchinari e attrezzature



BAUMER INSPECTION GmbH

Lohnerhofstrasse, 6
 DE-78467 Konstanz
 telefono +49 7531 99430
 fax +49 7531 994313
www.baumerinspection.com
jrominger@baumer.com

Baumer Inspection sviluppa sistemi di visione ormai da oltre 35 anni ed è con più di 700 sistemi installati un'azienda leader nel settore. Gli scanner della Baumer controllano in tutto il mondo le superfici dei pavimenti e degli elementi per mobili.



MULTI SERVICE srl

Magazzini deposito macchinari
 Via Strada Maestra d'Italia, 75/81 (S.S.13)
 I-31016 Cordignano (TV)
 Coordinate Gps: N 45°56.701' E012°27.213'
 comm.le: Grandin Paolo +39 335 8333469
 fax +39 0421 480706
info@mserv.it

Multi Service srl fornisce una pluralità di servizi come il nome fa intendere: assistenza tecnica di primordine per manutenzione, installazione, corsi all'utilizzo e training di perfezionamento; forniamo ricambi originali e macchinari cnc usati revisionati e/o nuovi a seconda dei casi e delle reali necessità.

Finitura delle superfici



AZZURRA IMPIANTI srl

Via Achille Grandi, 5 I-47922 Rimini
telefono +39 0541 727680
fax +39 0541 201121
www.azzurraimpianti.com
info@azzurraimpianti.com

Azzurra Impianti nasce dall'esperienza trentennale di progettazione e costruzione di impianti per la verniciatura, pressurizzati, cabine aspiranti, e automatismi per la movimentazione del manufatto. Si propone con prodotti innovativi su misura e per soluzioni personalizzate, ricchi di valenze produttive qualitative di avanguardia ambientale, con rispetto delle normative vigenti e delle tecnologie sempre in espansione. I prodotti di Azzurra impianti vengono utilizzati in tutti i campi in cui si richiede una verniciatura liquida, ovvero nei settori: legno, plastica, vetro, metallo, marmo.



CMA ROBOTICS spa

Via Pier Paolo Pasolini, 35/15
I-33040 Pradamano (UD)
telefono +39 0432 640172
fax +39 0432 640018
www.cmarobotics.com - info@cmarobot.it

Azienda specializzata nella produzione di soluzioni robotizzate complete per la verniciatura di sedie, tavoli e mobili assemblati, pannelli, finestre e porte.



EPISTOLIO srl

Via Scerei, 4
I-21102 Casciago (VA)
telefono: +39 0332 212692
www.epistolio.com - info@epistolio.com

La divisione painting di Epistolio srl è dedicata al mercato dell'automazione robotizzata dei processi industriali di verniciatura nel settore legno, metallo, plastica e compositi. La nostra gamma di robot offre soluzioni differenziate in termini di programmazione, partendo da robot ad autoapprendimento per la verniciatura di sedie e componenti tridimensionali, a sistemi off-line con l'eventuale ausilio di sistemi di visione 2 e 3D per la verniciatura di pannelli, pannelli sagomati, fresati e curvati, porte, bordi di pannelli in catasta e soluzioni customizzate in collaborazione con le richieste dei clienti.



GIARDINA GROUP

Via V. Necchi, 63 I-22060 Figno Serenza (CO)
telefono +39 031 7830801
fax +39 031 78165
www.giardinagroup.com
info@giardinagroup.com

Impianti di verniciatura per pannelli per mobili, arredamento, edilizia con applicazione a spruzzo, a rullo a velo e con essiccazione con forni Uv, lineari, verticali, con tecnologia a micro onde. Impianti di verniciatura completi per porte e serramenti. Cabine di verniciatura.



LESTA srl

Via T. Tasso, 66
I-21052 Busto Arsizio (VA)
telefono +39 0331 430 817
fax +39 0331 1581053
www.lesta.it - info@lesta.it

Lesta Srl progetta, realizza e commercializza soluzioni per la verniciatura industriale. Il top di gamma della produzione Lesta sono i robot antropomorfi a 5 e 6 assi in autoapprendimento serie LeBot MV. L'autoapprendimento rende semplice ed immediata la creazione di programmi di verniciatura per qualsiasi tipo di applicazione: legno, plastica, metallo e compositi. Inoltre Lesta Srl fornisce robot cartesiani, caroselli, gruppi di rotazione aerei e a terra, sistemi di movimentazione robot in configurazione a terra o appeso per aumentare l'area di lavoro, software di gestione ciclo produttivo con tag RFID, sistemi di visione 2D e 3D, per rendere completamente automatico il processo di verniciatura.



ELMAG spa

Via Raffaello Sanzio, 11
I-20852 Villasanta (MB)
telefono +39 039 23611
fax +39 039 328202
www.superfici.com

Impianti di verniciatura e stampa per pannelli per mobili, pannelli in fibra, mdf o truciolare, porte, parquet con applicazione a rullo e a velo ed essiccatoi uv e ad aria calda. Linee automatiche e robotizzate di spruzzatura con essiccatoi verticali, lineari o uv. Impianti di verniciatura e stampa in bobina.



TECNOAZZURRA srl

Via del Tesoro, 210 - c.p. 69
I-47827 Verucchio - Fraz. Villa Verucchio (RN)
telefono +39 0541 678225/678078
fax +39 0541 671144
www.tecnoazzurra.it - info@tecnoazzurra.it

Cabine per verniciatura industriale con filtrazione a secco e ad acqua. Impianti di pressurizzazione per verniciatura, convogliatori aerei per serramenti.

**Macchine ausiliarie
e attrezzature**



ROBATECH ITALIA srl

Via Enrico Mattei, 71 I-47522 Cesena (FC)
telefono +39 0547 631700
fax +39 0547 631881
www.robatech.it - info@robatech.it

Nell'industria del legno mondiale, i sistemi di applicazione Robatech vengono impiegati per produzione, trasformazione, assemblaggio e packaging. Robatech, sul mercato da oltre trent'anni, è punto di riferimento nell'ambito di applicazione di adesivi.

Offre un servizio post vendita qualificato, assicura invio tempestivo di ricambi, tempi rapidi di intervento e costi contenuti.

Robatech conta su un team di oltre venti persone, vanta uno stabilimento che comprende, uffici, un ampio magazzino, un'officina per manutenzioni, e sala test d'applicazione a disposizione dei clienti.



ZATOR srl

Via Galvani, 11
I-20095 Cusano Milanino (MI)
telefono +39 02 66403235
fax +39 02 66403215
www.zator.it - info@zator.it

Da oltre 20 anni siamo specializzati nella progettazione e realizzazione di sistemi per l'applicazione di adesivi, collanti e fluidi nel settore delle macchine per il legno.

Curiamo tutte le fasi di produzione all'interno, siamo dotati di un parco macchine utensili a controllo numerico aggiornato e completo che ci consente di affiancare alla produzione standard la realizzazione di prodotti custom-made.

**Movimentazione,
logistica, robot**



FORMETAL srl

Via Abbazia, 4 I-61025 Montelabbate (PU)
telefono +39 0721 472067/491968
fax +39 0721 907378
www.formetalsrl.it
commerciale@formetalsrl.it

Da sempre proponiamo soluzioni personalizzate sulle esigenze del cliente. La nostra ampia gamma di prodotti copre tutte le esigenze di handling, imballo e magazzini automatici. Our Solution for Your Evolution.



MAGNYS srl

Via Dell'industria 33/35
I-41043 Formigine (MO)
telefono +39-059 7471038
www.magnys.it - info@magnys.it

Magnys è una realtà affermata per assemblaggio e imballaggio in grado di soddisfare le esigenze dei medi e dei grandi produttori. Facciamo dell'innovazione, della tecnologia, della flessibilità e dell'affidabilità, il nostro impegno quotidiano per dare ai clienti il prodotto migliore.



SIRIO srl

Via Nuova Trevigiana, 124 - Località Lughignano
I-31032 Casale sul Sile (TV)
telefono +39 0422 822506
fax +39 0422 822735
www.siriotreviso.it - info@siriotreviso.it

Impianti di movimentazione interna e montaggio. Caricatori scaricatori per linee della lavorazione del pannello. Magazzini automatici caotici/multi-piano. Progettiamo e realizziamo automazioni speciali.

**Aspirazione
e filtrazione**



CONTROL LOGIC srl

Via Ennio, 25 I-20137 Milano
telefono +39 02 54100818
fax +39 02 54100764
www.controllogic.it - controllogic@controllogic.it

Rivelatori di scintilla e sistemi di spegnimento per impianti di aspirazione industriale.

Utensili e attrezzature



ESSEDI snc

Via Cadore, 17 I-20822 Seveso (MB)
telefono +39 0362 641437
fax +39 0362 659724
essedi.utensili@gmail.com

Vendita di utensili per la lavorazione del legno, alluminio, plastica e acciaio. Importatori esclusivi di lame e di prodotti marchiati Kanefusa Corporation. L'azienda offre un servizio di affilatura utensili in Hm e in diamante.



FAPIL srl

Via A. Locatelli, 51/A
I-24019 Zogno (BG)
telefono +39 0345 91179
fax +39 0345 92726
www.fapil.it - fapil@fapil.it

Dal 1959 FAPIL progetta e costruisce utensili e soluzioni per l'evoluzione dell'industria della lavorazione del legno, plastica e materiali compositi. Specialisti in utensili per centri di lavoro a CNC.



FINK srl - Woodworking tools

Via G. Giusti, 15 I-20900 Monza (MB)
telefono +39 039 386961-2
fax +39 039 361458
www.finktools.com - fink@finktools.com

Fink produce utensili per la lavorazione del legno dal 1924. La produzione include serie complete per serramenti, teste elicoidali, teste per coltellini reversibili, frese saldobrasate, utensili in diamante, lame circolari, punte foratrici, frese elicoidali integrali, utensili per macchine cnc, truciolatori.



HOWEMA ITALIA srl

Via Papa Giovanni XXIII, 3b
I-47034 Forlimpopoli (FC)
telefono +39 0543 782848
fax +39 0543 782849
www.howemaitalia.com - howema@tin.it

Utensili innovativi ad alta tecnologia made in Germany: lame circolari, utensili con gambo, utensili a levigare profili, frese per giunzione, sistemi di piallatura e rinvii angolari.



IMS srl

Via G. Agnelli, 2
I-12048 Sommariva Bosco (CN)
telefono +39 0172 54015
fax +39 0172 54014
www.ims.eu - ims@ims.eu

Ims opera nel settore metalmeccanico dal 1969 con obiettivo di fornire attrezzature meccaniche per centri di lavoro cnc e macchine di fresalesatura. Specializzata nella produzione di attacchi HSK 85S per Scm e attacchi Weinig, pinze di aggancio per elettromandrino, pinze petali e capacità di fornire portautensili speciali a disegno per le principali macchine presenti sul mercato, pone la produzione dell'azienda ad alti standard qualitativi.



LEITZ ITALIA srl

Industriezone, 9 I-39011 Lana (BZ)
telefono +39 0473 563533
fax +39 0473 562139
www.leitz.org - lana@leitz.org

Il gruppo Leitz è uno dei produttori mondiali di utensili di precisione per la lavorazione professionale di legno massiccio, materiali legnosi, materie plastiche e materiali non ferrosi, come per esempio l'alluminio.



LEUCO by HOMAG-ITALIA spa

Via A. Vivaldi, 15 I-20833 Giussano (MB)
telefono +39 0362 8681
fax +39 0362 314183
www.homag.com - piero.scarabello@homag.com

Utensili per la lavorazione del legno in diamante hm-hss con centro assistenza.



SISTEMI srl

Via Montanelli, 70 I-61122 Pesaro (PU)
telefono +39 0721 28950
fax +39 0721 283476
www.sistemiklein.com - info@sistemiklein.com

Utensili per lavorazione di legno, alluminio e materie plastiche. Punte per foratrici automatiche e frese per pantografi a controllo numerico. Strumenti di misura "M. Conti" per l'industria del mobile. Attrezzature speciali per serramenti.

Software



DDX Software Solutions

Via G. Donizetti, 109/111
I-24030 Brembate di Sopra (BG)
telefono +39 035 621093
fax +39 035 333723
www.ddxgroup.com - info@ddxgroup.com

Soluzioni software Cad/Cam/Cim per centri di lavoro a controllo numerico: "EasyWOOD" per lavorazioni a 3, 4, 5 assi; "EasyBEAM" per strutture in legno, case, travi lamellari; "EasyWALL" per pareti, case, pannelli, pavimenti; "PowerSTAIRS" per scale; "PowerWIN" per serramenti, persiane, scuri.

BECKHOFF

BECKHOFF AUTOMATION srl

Via L. Manara, 2 I-20812 Limbiate (MB)
 telefono +39 02 9945311
 fax +39 02 99682082
www.beckhoff.it - info@beckhoff.it

Beckhoff realizza sistemi per automazione con tecnologia di controllo basata su pc. La gamma prodotti copre i principali settori dell'industria come pc industriali, componenti per bus di campo e I/O, motion control e software di automazione. Per tutti i settori sono disponibili prodotti che possono essere impiegati sia come componenti singoli che come sistema di controllo completo. La "New Automation Technology" rappresenta soluzioni di automazione universali, utilizzate nelle applicazioni più svariate, da macchine utensili controllate da cnc fino a sistemi intelligenti di controllo degli edifici.



Automation

CAMOZZI AUTOMATION spa

Via Eritrea, 20/I
 I-25126 Brescia (BS)
 telefono +39 030 37921
www.camozzi.com - info@camozzi.com

Fondata nel 1964, Camozzi Automation è leader nella progettazione e produzione di componenti per il controllo del movimento e dei fluidi, e di sistemi e tecnologie per l'automazione industriale, il settore dei trasporti e del Life science. Completa l'offerta anche prodotti e soluzioni IIoT per migliorare costantemente le performance di processo e la gestione della filiera dei dati.



C.M.B. srl

Via Fornacetta, 122 I-22044 Inverigo (CO)
 telefono +39 031 698958
 fax +39 031 698977
www.cmbmeccanica.com
amministrazione@cmbmeccanica.com

Da 50 anni realizziamo macchine per la movimentazione ed automazione di tutte le linee di produzione per legno, plastica, vetro, lamiere, gomma eccetera. Alimentatori, accatastatori, traslatori, ribaltatori, trasporti in genere. Disponibili a studiare soluzioni su misura con installazione di robot antropomorfi e similari. Isole di lavoro non presidiate.



CMA 2 Srl

Costruzioni Meccaniche Automazioni

Via Pezza alta, 28
 I-31046 Rustigné di Oderzo (TV)
 telefono +39 0422 853770
 fax +39 0422 853992
www.cma2.it - info@cma2.it

Impianti ed automazioni "su misura", per la movimentazione, l'assemblaggio, l'immagazzinaggio, packaging del prodotto. Impianti di composizione paper pallet, macchine imballatrici proteggi pallet con la qualità Made in Italy.



DALSO srl Automation Technology

Via Marche, 12
 I-36015 Schio (VI)
 telefono +39 0445 575606
www.dalso.it - info@dalso.it

L'attività di Dalso, che quest'anno compie 20 anni, non si sviluppa solamente nell'ormai consolidata gamma di manipolatori, introduttori e robots ma si focalizza nel trovare la soluzione su misura per cliente, massimizzando l'efficienza dell'impianto stesso. Un team di esperti e una qualità del prodotto, dettata da norme Iso 9001, fa di oggi Dalso un leader nella progettazione e produzione di automazione industriale sia nel legno che in altri settori.



TPA spa

Via Carducci, 221
 I-20099 Sesto San Giovanni (MI)
 telefono +39 02 36527550
 fax +39 02 2481008
www.tpaspa.it - marketing@tpaspa.it

Unità di governo a controllo numerico; progettazione hardware speciale; sistemi cad-cam personalizzati; sviluppo applicazioni per automazione di macchine e impianti; ottimizzazione di produttività degli impianti; supporto ed assistenza tecnica.

Impiallacciatura, bordi, rivestimenti



ITALIANA BORDI spa

I-64021 Giulianova (TE)
telefono: +39 085 802411
fax: +39 085 8024150
www.giplast.it - info@giplast.it

Bordi per mobili in ABS e PP con spessori da 0,45 a 5 mm (colori: tinte unite e legno); bordi per mobili a incastro in pvc semi-rigido (colori: tinte unite e legno); bordi per mobili parapolvere (colori: tinte unite e legno)



OSTERMANN ITALIA srl

Via Germania, 38
I-35010 Peraga di Vigonza (PD)
telefono +39 049 6225410
fax +39 049 6225490
www.ostermann.eu - vendite.it@ostermann.eu

Il più grande assortimento di bordi in Europa! Bordi in ABS, melaminico, vero legno, alluminio e acrilico, forniti a partire da 1 metro nel giro di 24 ore. 17 finiture diverse in tutte le altezze fino a 100 mm. Bordi per l'applicazione a laser, aria calda o infrarossi e bordi precollati EVA su richiesta. Ordini 24 ore su 24 tramite Online Shop e App. A completamento della gamma: ampio assortimento di profili tecnici, colle, maniglie, detergenti, piedini per zoccoli, canaline LED e accessori per la lavorazione del bordo.

Vernici e prodotti per la finitura



SHERWIN WILLIAMS ITALY srl

Via del Fiffò, 12 I-40065 Pianoro (BO)
telefono +39 051 770511
fax +39 051 777437
www.sayerlack.it - info@sayerlack.it

Fin dal 1954 Sherwin Williams Italy, proprietaria del marchio Sayerlack, fornisce vernici per legno innovative e di alta qualità. Grazie all'impegno nella ricerca, nello sviluppo di nuove tecnologie, nell'ampliamento delle proprie capacità produttive, Sherwin Williams Italy è divenuta rapidamente una delle più grandi aziende produttrici di vernici per il legno in Europa.

Sayerlack is a brand of The Sherwin-Williams Company
OECE is a brand of The Sherwin-Williams Company



ZETAGI srl

Via Monte Pasubio, 41
I-36051 Olmo di Creazzo (VI)
telefono +39 0444 228300
fax +39 0444 228366
www.zetagi.it - info@zetagi.it

Linea Holzfreund è una gamma completa di impregnanti, fondi e finiture trasparenti e pigmentate, per manufatti in legno.

Semilavorati in legno



TONELLI spa

Strada degli Ascrittizi, 12
47891 Falciano - Repubblica San Marino
telefono +39 0549 940511
fax +39 0549 940533
info@tonellism.com www.tonellism.com

Tonelli spa è presente sul mercato dagli anni quaranta nel settore legno e carta con una vasta gamma di prodotti e lavorazioni per l'industria delle porte e dell'arredamento. E' leader di mercato nella produzione di cartone alveolare per il tamburato e di pannelli in carta per il packaging.

Agenti e commercianti legno



BASSO LEGNAMI srl

Via Dell'Artigianato, 6
I-13040 Rovasenda (VC)
telefono +39 0161 879797
fax +39 0161 879798
www.bassolegnami.com

Basso Legnami opera sul mercato dal 1934. Una lunga esperienza al tuo servizio, per offrirti la migliore qualità sulla materia prima e sui prodotti semilavorati in legno. Tavolame, compensati, lamellari, pavimenti, rivestimenti e soluzioni architettoniche.

Materia /
/ Ingegno
Passione /

FORMETAL

Logistic and automation technology

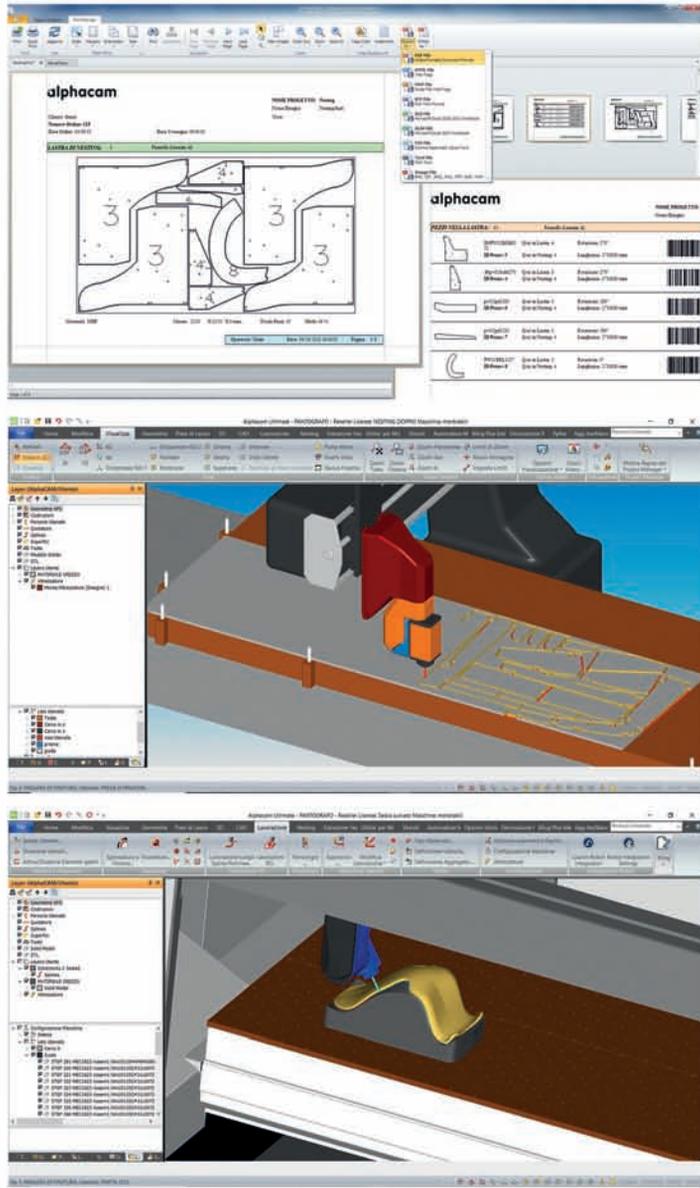


- Magazzini automatici
- Ritorno pezzi
- Carichi e scarichi
- Navette

- Ribaltatori
- Sollevatori
- Macchine per l'imballo
- Linee di produzione

www.formetalsrl.it





ALPHACAM

SOFTWARE CAD/CAM PER L'INDUSTRIA DELLA LAVORAZIONE DEL LEGNO

Alphasoft è il software cad/cam market leader nella lavorazione del legno. Le sue prestazioni su centri di lavoro da 3 a 5 assi ne fanno il miglior strumento per agevolare la programmazione delle macchine a controllo numerico. Elaborazione dei solidi, nesting automatico, processi di automazione, 5 assi interpolati, personalizzazione totale sono i suoi punti di forza.



ALPHACAM è distribuito in Italia da Licom Systems Srl
0125641220 - www.alphasoft.it

