

242



UN LUNGO PERCORSO

DALLA HANNOVER MESSE **ANDREA CARLUCCIO, DIRETTORE COMMERCIALE ITALIA E AREA MEDITERRANEA DI PNEUMAX**, ILLUSTRATA A TECN'È LE TAPPE E IL SENSO DELLA **STRADA INTRAPRESA DALL'AZIENDA BERGAMASCA**, LEADER NEL CAMPO DEI COMPONENTI E DELLE APPARECCHIATURE PER **L'AUTOMAZIONE AD ARIA COMPRESSA**, VERSO UNA VERTICALIZZAZIONE DEI PROPRI PROCESSI PRODUTTIVI E STRATEGIE COMMERCIALI. UN LUNGO PERCORSO CHE HA IN IPACK-IMA LA SUA PROSSIMA TAPPA E NEL **PACKAGING** UNO DEI SUOI PRINCIPALI OBIETTIVI.

di Anna Guida

Pneumax è un'azienda leader nella costruzione di componenti per l'automazione pneumatica, con 600 dipendenti, di cui circa 300 nello stabilimento di Lurano (Bergamo), e 16 filiali in tutto il mondo, dal Brasile alla Cina. Il gruppo, di cui fanno parte oltre alla holding Pneumax anche Supermeccanica e Titan Engineering, ha il suo core business nella fornitura di componenti e sistemi di automazione e assemblaggio. "Siamo sempre più un global solution provider, un fornitore globale di soluzioni, pronti a fornire i nostri prodotti d'avanguardia ai costruttori di macchine in tutto il mondo e in tutti i settori", spiega Andrea Carluccio, Direttore Commerciale Italia e Area Mediterranea di Pneumax. "Essendo costruttori di componenti, abbiamo sempre avuto un approccio orizzontale al mercato. Ma da due anni a questa parte abbiamo iniziato un lungo percorso di cambiamento a livello strategico che fa capo alla piattaforma P2B, Pneumax to Business, un riassetto organizzativo attraverso cui sviluppare le strategie future. Il modello P2B è composto da sei iniziative tutte volte a far maturare progressivamente la cultura, la difesa e lo sviluppo del brand Pneumax attraverso una nuova strategia di comunicazione interna ed esterna, l'innovazione di prodotto e il confronto con i mercati mondiali. I sei pilastri del P2B sono l'orientamento al cliente, la vendita, la strategia settoriale, l'innovazione di prodotto, il senso di appartenenza e il Pneumax Corporate", spiega Carluccio. "Uno dei punti chiave del progetto è quindi proprio un nuovo approccio verticale al mercato: abbiamo identificato quattro settori - packaging, automotive, oil&gas, legno - verso cui costruire una strategia dedicata, sia a livello di sviluppo di prodotti sia a livello di assistenza commerciale e di comunicazione. Questo taglio verticale, che stiamo già mettendo in atto da oltre un anno, è piuttosto innovativo per un'azienda



Pinze pneumatiche ad apertura angolare - apertura 180°, pignone cremagliera.



Andrea Carluccio,
Direttore Commerciale Italia e Area Mediterranea.

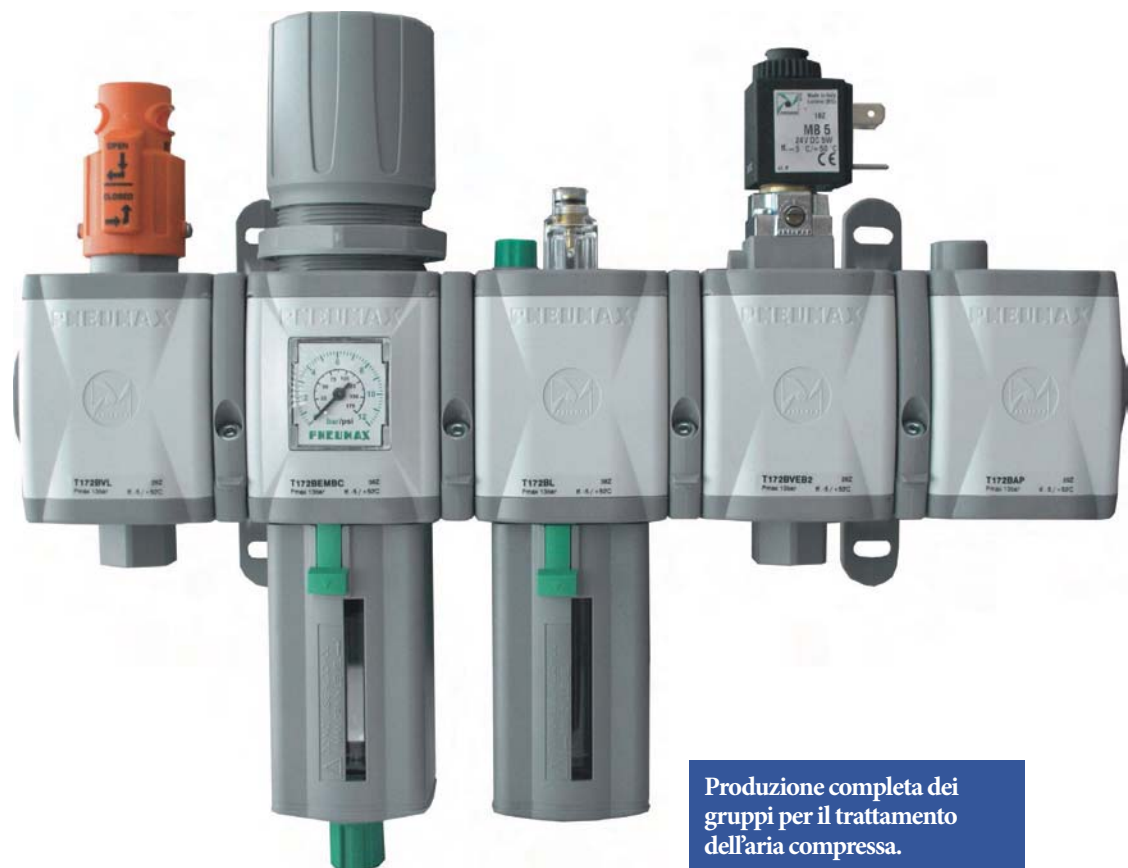
come la nostra da sempre orientata al prodotto o ancor meglio alla produzione piuttosto che al singolo settore di destinazione".

QUATTRO SETTORI, UN UNICO SLANCIO

La domanda sorge spontanea: perché proprio questi settori e non altri? "Abbiamo individuato queste quattro aree dopo un'accurata analisi delle percentuali applicative di distribuzione del nostro portafoglio clienti, ma non solo in base a questo dato: ci siamo chiesti soprattutto quali settori potessero dare nuovo slancio a quel cambiamento continuo che fa parte del DNA di Pneumax", spiega Carluccio. "Il packaging è un settore che spinge le aziende a incrementare al massimo le proprie performance, e non solo dal punto di vista strettamente tecnico e tecnologico: qui operano clienti sofisticati, che chiedono prodotti gradevoli anche esteticamente e cercano partner in grado di offrire un'organizzazione worldwide, in modo da poter chiedere supporto ovunque nel mondo. Inoltre, il packaging è in costante crescita, non solo in Italia ma anche a livello globale: ecco i motivi principali per cui abbiamo deciso di rivolgere in questa direzione la nostra attenzione".

TRA CONFERME E SCOMMESSE

"Oil&gas è anch'esso un settore di nicchia, molto sofisticato, con alti profitti e una competizione ancora per certi versi aperta. Offre inoltre la possibilità di mutua-



Produzione completa dei gruppi per il trattamento dell'aria compressa.

re concetti tipici della pneumatica generale per nuove applicazioni”, continua Carluccio. “L'automotive è sempre un settore interessante perché dove va l'industria dell'auto va tutta l'economia: non potevamo certo mancare in un mercato così cruciale! Infine, il legno, la nostra terra d'origine: Pneumax è nata, ormai 40 anni fa, come fornitore di componenti e sistemi di automazione e assemblaggio per macchine che lavorano il legno, con due importanti clienti di cui siamo tuttora fornitori strategici. Vogliamo far sapere a tutti che Pneumax è ancora in grado di fare la differenza. Ovviamente tutti questi settori ci permettono di sviluppare prodotti che, con opportune modifiche, potranno poi essere riutilizzati anche in altri ambiti”.

A TUTTO PACKAGING

Il packaging richiede prodotti di alta qualità, conformi ai più moderni standard di performance e di facile integrazione con le altre tecnologie all'avanguardia. I prodotti Pneumax dedicati a questo settore soddisfano questi requisiti, sia in esecuzione standard sia in caso di personalizzazioni dedicate alla specifica applicazione. “In ogni ambito del mondo packaging & PET (ispezione, selezione, riempimento, formatura, pallettizzazione, etichettatura, pesatura, confezionamento) proponiamo la giusta soluzione tecnica e circuitale, garantendo la massima efficienza e ri-



Serie di elettrovalvole OPTYMA32-T.



Nuovo moltiplicatore di pressione P+: un concentrato di prestazioni, qualità, design e leggerezza.

ducendo anche i costi di installazione e i consumi energetici. Abbiamo creato un team dedicato composto da tecnici e ingegneri di vendita che operano a stretto contatto con i nostri clienti del settore; in questo modo siamo coinvolti direttamente in tutti i processi di sviluppo e di selezione dei prodotti, assicurando la massima collaborazione e accre-

scendo giorno dopo giorno le competenze sempre più specifiche e dedicate”, spiega Carluccio.

UNA FIERA TIRA L’ALTRA

Cosa ha presentato Pneumax alla Hannover Messe e cosa presenterà a maggio a IPACK-IMA per il settore packaging? “Un importante completamento di una linea di prodotti in acciaio inox per le applicazioni alimentari, una gamma di valvole dedicate e di componentistica per la manipolazione e il pick&place”, risponde Carluccio. “Infine una gamma di prodotti e tecnologie per il vuoto, anch’esse molto utilizzate nella movimentazione e nel confezionamento. La fiera IPACK-IMA di Milano sarà solo il fulcro di un percorso attraverso il settore che ci vede attivi già da parecchi mesi, e che culminerà nel 2017 con la nostra partecipazione alla principale rassegna europea, Interpack, a Düsseldorf. Ci teniamo molto alla presenza alle fiere internazionali perché l’idea che sta alla base di tutte le iniziative del nostro amministratore unico, Roberto Bottacini, è proprio quella di portare il Made in Italy nel mondo, di far conoscere ovunque la qualità italiana in un settore, quello dell’automazione pneumatica, dove la nostra tecnologia è, a ragione, tra le più quotate”.

Lo stabilimento di Lurano, in provincia di Bergamo.

