Pneumax, fornitori di soluzioni

Ogni applicazione richiede performance specifiche e, solo gestendo tecnologie differenti, è possibile offrire sempre la soluzione ottimale per ogni contesto

Per approfondimenti: https://pneumaxspa.com

Fin dalla sua fondazione nel 1976, **Pneumax** basa la propria filosofia sia sul miglioramento continuo e la crescita orientata ai mercati mondiali, sia sull'implementazione delle più moderne tecnologie, mantenendo sempre il cuore della produzione in Italia. Investimenti costanti in infrastrutture, tecnologie e capitale umano hanno permesso al Gruppo Pneumax di rappresentare l'eccellenza italiana nel mondo dell'automazione in tutti i settori industriali.

Oggi il **Gruppo Pneumax** è costituito da 27 società nel mondo: 3 produttive con sede in Italia - Pneumax, Supermeccanica e Titan Engineering - e 24 tra filiali commerciali e workshop dislocate in tutti i continenti per lavorazioni accessorie e assemblaggi.

L'Headquarter Pneumax è ubicato a Lurano, in provincia di Bergamo, un luogo che accoglie in sé istanze industriali e contadine allo stesso tempo. Il legame con il territorio è da sempre molto forte, basato sulla valorizzazione, l'occupazione e la salvaguardia ambientale, in una sinergia che rafforza l'identità di entrambi.

Tecnologia, esperienza e ingegno

"Nel 2019 siamo giunti alla creazione della settima unità produttiva del Gruppo. - afferma **Nicola Armanni**, Planning Manager - *Ognuna di esse è dedicata a produzioni particolari. Siamo flessibili e molto dinamici ed offriamo prodotti customizzati secondo le esigenze del cliente, che costituiscono una fetta molto significativa del nostro portafoglio. Nelle nostre unità produttive lavorano oltre 400 persone e il parco macchine è costituito da un centinaio di impianti, tra centri di lavoro, torni e macchine di servizio.*

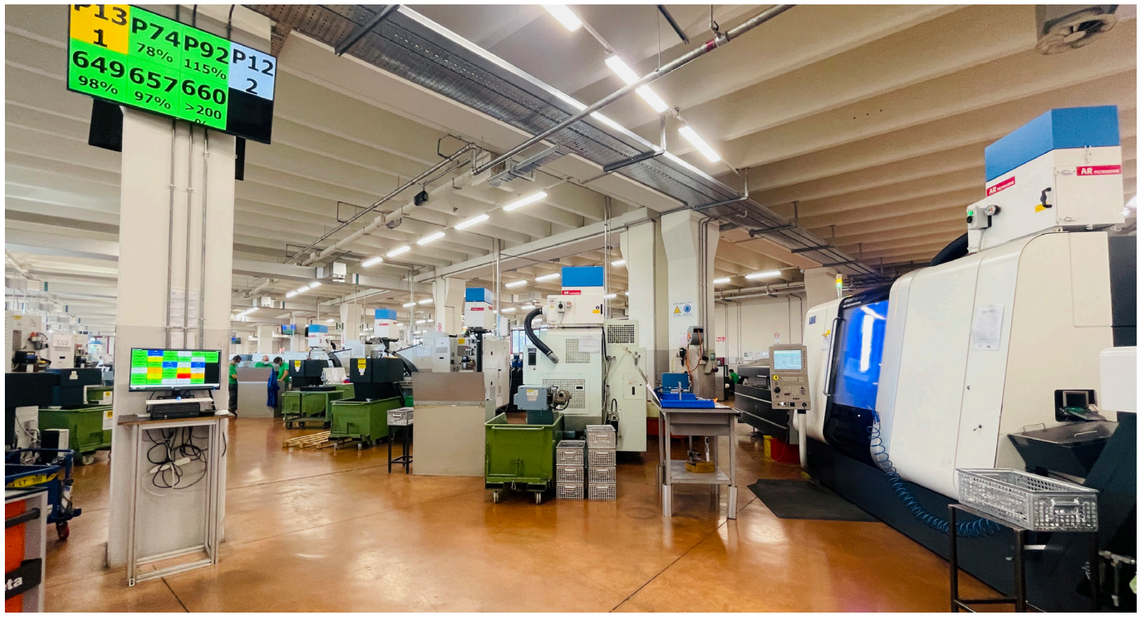
I nostri prodotti sono la rappresentazione di una visione imprenditoriale concreta e lungimirante che ci spinge a impostare flussi e processi all'insegna dell'efficienza. Alla produzione personalizzata si accompagna un catalogo ricco di soluzioni tecnologiche che fanno la differenza in tutti i settori industriali: valvole ed elettrovalvole, isole di elettrovalvole con connessione elettrica integrata, sistemi con bus di campo, cilindri e microcilindri, componenti per il trattamento dell'aria compressa, raccorderia ed accessori, prodotti speciali.

Consci di essere una realtà produttiva di grandi dimensioni, cerchiamo di pesare il meno possibile sull'ambiente che ci circonda. Siamo molto rispettosi dei limiti di rumore e inquinamento che ci vengono imposti e, grazie a un imponente parco fotovoltaico, riusciamo ad attenuare il nostro impatto aziendale. Anche quando progettiamo nuovi prodotti perseguiamo logiche di sostenibilità a tutela dei nostri lavoratori e della comunità".

Innovare e creare valore

L'innovazione continua dei prodotti rappresenta uno dei pilastri su cui Pneumax fonda le proprie strategie.
Stabilire partnership con i clienti significa instaurare relazioni caratterizzate da un confronto costante su obiettivi, strategie e visioni. Pneumax Business Attitude rappresenta la sintesi del modello organizzativo con cui Pneumax gestisce tecnologie, competenze e relazioni con i propri clienti per poter sviluppare le migliori soluzioni per ogni applicazione.

"La possibilità di offrire tecnologie complementari: pneumatica, elettrica e controllo dei fluidi, sia con prodotti standard che custo-



mizzati, integrando meccanica ed elettronica, porta alla creazione di vero valore aggiunto solo se le conoscenze interne sono tali da poter dialogare in modo costruttivo con i clienti - spiega **Domenico Di Monte**, Corporate Brand Manager. *Questo approccio richiede grande flessibilità produttiva, esperienza rispetto alle applicazioni e conoscenza delle prerogative di ogni settore industriale. Per garantire al cliente una consulenza a 360 gradi, l'azienda ha investito sulla formazione di diverse tipologie di figure tecnico-commerciali: Product Specialist, specializzati per famiglie di prodotto e tecnologie, Business Specialist, con competenze specifiche sui settori applicativi e Sales Engineers che gestiscono quotidianamente le relazioni con i clienti ed i partner di filiera. I Business Specialist Pneumax dedicati ai differenti settori analizzano le applicazioni dei clienti per tradurre le esigenze in specifiche tecniche che consentano di sviluppare sempre la soluzione ideale. Ogni settore presenta infatti peculiarità distinte, che vanno dalle performance richieste alle certificazioni sino ai servizi accessori necessari per poter soddisfare al meglio i clienti: dalle macchine per il legno, all'automotive, sino all'Oil & Gas.*

Le nostre tre Business Unit - Automazione Industriale, Automazione di processo e Automotive - coprono macrosettori che implicano qualità elevatissima, affidabilità, certificazioni su materiali e processi, prestazioni in termini di resistenza e durata, ma anche grande flessibilità, velocità e concretezza nella gestione del lotto standard e delle soluzioni speciali per esigenze particolari. Per questo lavoriamo in termini di ricerca e sviluppo e di ottimizzazione condivisa delle performance di cui beneficiano tutti e tre gli ambiti applicativi. Questo rappresenta un valore aggiunto rispetto alla concorrenza ed è il nostro vero punto di forza".

Sviluppo delle conoscenze

Le richieste del mercato ormai non si limitano più a semplici rapporti di fornitura, ma puntano a veri e propri legami di partnership per lo sviluppo della miglior soluzione possibile, personalizzata su specifiche esigenze. In Pneumax è attivo un programma formativo che mira ad accrescere le competenze di tutti i dipendenti in modo trasversale sui concetti legati alle nuove tecnologie e all'evoluzione del mercato.

L'obiettivo è quello di aumentare il livello di cultura non solo verso gli operatori del settore, ma anche verso gli studenti. Per questo è nata la **Pneumax Academy**, una realtà in cui vengono convogliate tutte le attività formative e le collaborazioni in essere con istituti tecnici, università ed enti di ricerca, italiani ed esteri, che ha tre obiettivi fondamentali: organizzare corsi di formazione sia interni che esterni per favorire lo sviluppo continuo delle competenze, realizzare tools a supporto delle attività formative e , e creare relazioni con enti e istituti di formazione e ricerca, al fine di combinare l'analisi di tematiche e livelli differenti di ricerca e conoscenza relative al settore..

La forza del brand

Come per tutte le grandi aziende, anche per Pneumax la comunicazione ha assunto una valenza strategica.

"Soprattutto in questo momento storico, è importante comunicare all'esterno ciò che viene realizzato non soltanto dal punto di vista del prodotto, ma anche e soprattutto del servizio offerto - dichiara **Di Monte**. *Come impresa impegnata nell'automazione, cerchiamo di vendere il concetto del nostro brand, spiegando la qualità, i processi, la flessibilità e la competenza che ci caratterizzano. Per fare ciò, utilizziamo tutti i principali canali di comunicazione e i media, sia in senso orizzontale parlando delle tre macrotecnologie di cui siamo esperti, tecnologia pneumatica, attuazione elettrica e controllo dei fluidi, sia poi verticalmente dimostrando il valore aggiunto delle nostre applicazioni settoriali e i nostri paradigmi in chiave Industry 4.0 per l'interconnessione di dati e componenti finalizzata al controllo dei processi e alla manutenzione predittiva.*

In quest'ottica, anche la partecipazione alle fiere di settore non è più visto come momento dedicato alla vendita di un prodotto, ma è la vetrina in cui l'azienda propone sé stessa a 360 gradi. Vogliamo comunicare quello che siamo in grado di fare e ciò che possiamo sviluppare nell'ambito della partnership con il cliente. Il prodotto è l'ultima sintesi di tutto ciò che vi sta dietro. Partecipiamo a tutte le più importanti fiere di riferimento per i nostri settori, come Hannover Messe, SPS, Achema, Mecspe, Ligna, Xylexpo, e altre. E siamo consapevoli che ci sono ancora settori in cui possiamo crescere, dal Life sciences, al food & beverage, perché l'evoluzione tecnologica ci porta sempre verso nuovi traguardi e nuove applicazioni.

La produzione in Italia ha registrato una forte crescita dopo la pandemia e sicuramente gli incentivi per Industria 4.0 sono stati determinanti per l'aggiornamento tecnologico. Ora il sistema produttivo italiano è ancora più competitivo ed efficiente, nonostante le difficoltà generate dalla mancanza di materie prime e componenti. Tuttavia manca ancora la capacità di 'fare sistema' per generare un business aperto e innovativo e per condividere esperienze e conoscenze".

Il legame con AR Filtrazioni

La collaborazione tra Pneumax e **AR filtrazioni** è iniziata 30 anni or sono e continua ancora oggi in modo proficuo. AR Filtrazioni fornisce un servizio completo che copre anche la manutenzione degli impianti.

"Il rapporto di lunga data stretto con Angelo Riceputi è in realtà una partnership che non prevede un acquisto a catalogo, ma che affronta insieme problematiche e soluzioni. Siamo convinti che l'interscambio di informazioni tra clienti e fornitori sia il vero motore dell'innovazione perché permette di trovare ogni volta la soluzione più adatta alle specifiche esigenze. Riuscire a mantenere questi legami non è banale, anche perché oltre all'approccio professionale si crea un rapporto umano basato sulla fiducia reciproca.

Inoltre teniamo a valorizzare il nostro territorio investendo in imprese geolocalizzate nella nostra zona, a garanzia di una qualità verificata e di una crescita comune e condivisa, che porta avanti con orgoglio il nostro Made in Italy" - conclude **Armanni**.