

# Cosa pensano di noi i nostri Clienti?

**SCOPRIAMOLO INSIEME**



# Il Cliente

**ALMAR S.R.L.**



**Visto per voi**

di **Lorenzo Benarrivato**



Almar è specializzata  
nella produzione di sistemi  
doccia innovativi



Almar



Amada

# La qualità nasce da scelte lungimiranti

In Almar, il costante aggiornamento tecnologico targato Amada è al servizio delle scelte lungimiranti dell'uomo, vero cuore pulsante di un'attività produttiva che ha fatto del Made in Italy il proprio marchio di qualità da esportare nel mondo dell'arredo bagno.

**C**redo non esista nulla di più iconico del "Made in Italy", sinonimo di qualità, eleganza e design innovativo, vero valore aggiunto che molte delle nostre realtà manifatturiere sfruttano come elemento distintivo e caratterizzante del proprio prodotto. È il caso di Almar, azienda varesina specializzata nella produzione di sistemi doccia innovativi che ha fatto dell'italianità un'icona nell'accezione più alta del termine, un proprio vessillo da esportare nel mondo unitamente alla forte attenzione verso la sostenibilità produttiva e di prodotto. Una visione innovativa e funzionale, che negli anni ha portato Almar a realizzare ogni singolo componente di prodotto all'interno dei propri stabilimenti di Gavirate e Coquio Trevisago dove moderni macchinari ed evolute tecniche di ingegnerizzazione, unite a una ricercata attenzione al dettaglio, garantiscono ai sistemi doccia finiture preziose e i più alti standard di qualità e precisione.

Per parlare nel dettaglio di tutto questo abbiamo incontrato Marco Civelli, General Manager dell'azienda, che sottolinea fin da subito come «l'intero ciclo produttivo, dal design alla produzione e logistica, viene gestito da uno staff interno attento e qualificato, orgoglioso di fornire solo il risultato più perfetto».

In Almar è quindi ancora l'uomo il perno attorno cui ruota un sistema produttivo altamente innovativo, come vedremo, frutto di un costante processo di aggiornamento tecnologico che ha nella tecnologia Amada l'elemento caratterizzante il reparto di lavorazione lamiera; è qui che scelte strategiche lungimiranti e, per certi aspetti coraggiose, rendono questa azienda un modello di riferimento.

## L'uomo al centro

«Mi preme fare una doverosa premessa - esordisce Marco Civelli - poiché, senza il lavoro di Mirco e Massimo, rispettivamente Responsabile ufficio acquisti e Responsabile di reparto, non saremmo qui a parlare di tecnologia, poiché avremmo continuato a dare in outsourcing tutta la fase di trasformazione della lamiera e il reparto che attualmente è il nostro fiore all'occhiello, non ci sarebbe. Oggi posso dire con certezza che la decisione di portare al nostro interno anche la lamiera è stata certamente "coraggiosa", visto la portata degli investimenti, ma assolutamente lungimirante.



La prima Amada installata è stata il taglio laser LCG-3015



La cella di saldatura laser FLW-ENSISe M5



*La forte attenzione al dettaglio garantisce ai sistemi doccia finiture preziose e i più alti standard di qualità e precisione*



*Sotto: un'altra macchina Amada installata in Almar è la piegatrice HFE-M2*

Anzi, probabilmente si starà chiedendo come mai una fase così strategica per il nostro prodotto non fosse già da tempo in casa. Le rispondo, o meglio mi rispondo, dicendo che la differenza la fanno le persone e io ho trovato quelle giuste per farci intraprendere questo percorso tecnologico iniziato con Amada qualche anno fa con l'acquisto di un laser fibra di taglio automatizzato, una piegatrice e una punzonatrice anch'essa automatizzata, e che oggi sta proseguendo con la nuova punzonatrice combinata laser EML-AJe con sistema cambio stampi automatico PDC, un magazzino automatico centrale ASR PR e quello che, sono convinto, costituirà la vera svolta, ovvero la cella di saldatura laser FLW-ENSISe M5. Parlo al futuro perché questi due impianti sono stati acquistati in chiusura dello scorso anno e saranno installati solo prossimamente».

Questa case history in Almar, al di là dei contenuti tecnologici, tocca due aspetti che mi piace sottolineare quando ci sono, quello di un imprenditore lungimirante consapevole che sono le persone a fare la differenza prima ancora delle

macchine che, in quanto tale, crede in loro e si affida alle loro valutazioni e che, avendo una visone illuminata della propria azienda, accetta la componente di rischio che è sempre presente quando si fanno degli investimenti importanti.

## **Non fornitore ma partner tecnologico**

«La qualità del prodotto Amada non si discute - afferma Mirco Ferri spiegando la scelta del costruttore - ma ciò che ha fatto la differenza è stato il loro modo di essere, vero valore aggiunto, e la capacità di affiancarci per comprendere le nostre reali esigenze produttive per poi consigliarci e guidarci al meglio nelle scelte che ci hanno portato di recente alla decisione di dotarci anche della combinata laser e, soprattutto, dell'isola di saldatura laser che siamo convinti ci faranno fare un ulteriore passo avanti sotto l'aspetto della qualità, anche estetica, dei nostri soffioni che, facendo un prodotto di design, deve essere impeccabile. Questa è una priorità assoluta che viene prima ancora della produttività e avere trovato un partner tecnologico, più che un fornitore, è stato per noi fondamentale».



A sinistra: la punzonatrice EMZ-3612 in Almar



La punzonatrice EMZ sarà affiancata dalla nuova EML-AJe

### La cultura della qualità

«Quando una decina d'anni fa siamo partiti ad allestire il reparto dedito alla lamiera - racconta nuovamente Civelli - in virtù di tutte le considerazioni numeriche fatte a monte sapevamo che i numeri legati al taglio laser LCG-3015 e alla piegatrice HFE-M2 ci avrebbero dato ragione e che saremmo rientrati dell'investimento in poco tempo; diversamente, quando in un secondo momento abbiamo preso la punzonatrice EMZ-3612 con l'utensile speciale V-Cut non sono stati i numeri a convincerci, bensì la consapevolezza che ci avrebbe consentito di migliorare ulteriormente, e in modo significativo, la qualità estetica dei nostri soffioni».

Il V-Cut è un utensile di punzonatura speciale che consente di fresare nella parte interna della lamiera una scanalatura che nella successiva fase di piegatura favorisce la possibilità di realizzare delle pieghe a 90° a raggio zero, realizzando così degli spigoli vivi praticamente perfetti. «È stata una scelta mirata poiché eseguire degli angoli a raggio zero con spigolo vivo ci ha permesso di studiare e disegnare dei soffioni

con geometrie che in precedenza neanche immaginavamo di potere fare», sottolinea il signor Ferri.

Ecco, ancora una volta, l'esempio lampante di come la tecnologia sia da stimolo per ripensare alcuni prodotti e pensare altri ancora più innovativi dal punto di vista funzionale e di design, nel caso di Almar, dove la qualità estetica dei semilavorati in lamiera deve essere assoluta e preservata in ogni fase di lavorazione, anche durante la semplice movimentazione dei materiali. «Da qui nasce una cultura della qualità diffusa e condivisa da ogni operatore in reparto e la scelta di investire fortemente in macchine e sistemi automatizzati», puntualizza il Responsabile di reparto Massimo Salvalajo, che poi prosegue: «Portarsi in casa l'intera fase di lavorazione della lamiera ha certamente consentito di avere sotto controllo ogni aspetto del prodotto, dalle tempistiche alla qualità che, come detto, costituisce il dogma produttivo diffuso e perseguito da ogni dipendente Almar. Ognuno di noi è consci che quel dato componente o semilavorato di lamiera è, in realtà, un soffione doccia di qualità assoluta e non un semplice pezzo di acciaio, e questa è una consapevolezza che un operatore esterno può non avere».

### L'efficienza di un FMS vero e proprio

Almar, dunque, è sinonimo di qualità per il mondo dell'arredo bagno e questo l'ha portata negli anni ad affiancare il proprio catalogo prodotti con una parte di produzione realizzata conto terzi su disegno del cliente. Per questo motivo i lotti produttivi sono estremamente variabili, ragion per cui la versatilità e la flessibilità unitamente all'affidabilità e alla precisione sono le caratteristiche più ricercate in un mac-



*V-Cut è un utensile di punzonatura speciale che consente di fresare nella parte interna della lamiera una scanalatura che favorisce la realizzazione di pieghe a 90° a raggio zero*

*A sinistra: il sistema di taglio laser LCG-3015 è dotato di magazzino automatico*

chinario, quelle stesse che hanno trovato nelle soluzioni Amada. Certamente, quindi, la combinata laser di prossima installazione e la cella di saldatura laser sono nuovamente investimenti strategici che vanno nella direzione della qualità ma che, grazie anche alla scelta del magazzino automatico centrale, mirano a un efficientamento complessivo del sistema produttivo, come ci spiega per l'appunto Marco Cavigelli. «La combinata è un investimento che ritengo avremmo dovuto fare già qualche anno fa; l'entità dell'investimento e forse i tempi non ancora maturi hanno però fatto propendere le nostre scelte verso la punzonatrice EMZ-3612 che sarà affiancata dalla nuova EML-AJe all'interno di un nuovo capannone da 3.000 mq dove sarà trasferito l'intero reparto di lavorazione della lamiera. Ecco perché, in precedenza, ho parlato di tempi non ancora maturi poiché solo oggi, nel nostro percorso evolutivo, siamo arrivati ad avere la necessità di ampliare ed efficientare la fase produttiva creando, di fatto, quello che è un vero e proprio FMS che eliminerà ogni movimentazione manuale delle lamiere, migliorando l'intera logistica produttiva del reparto che ruoterà attorno al magazzino centrale cui saranno interfacciate le macchine. Tra l'altro, diminuendo il via vai dei muletti, questo migliorerà anche la sicurezza per i nostri operatori in reparto e secondo la mia vision l'efficienza è sicurezza».

## Largo alle idee

Mirco Ferri scende a questo punto nel dettaglio delle ragioni tecniche legate alla punzonatrice combinata laser: «L'intento è di sopperire alle problematiche produttive fin qui riscontrate nell'esecuzione di quei particolari dapprima punzonati e successivamente ripresi con il taglio laser. Il potere realizz-

are semilavorati praticamente finiti ci consentirà di annullare le non conformità legate alle quote, diminuendo così gli errori di riposizionamento e gli scarti. Tra l'altro, abbiamo scelto il top della gamma Amada; sarà quindi dotata di un magazzino utensili automatico che ci permetterà di avere a bordo macchina più punzoni e più matrici e ciò significa minori perdite di tempo e una ridotta frammentazione della produzione, consentendoci di essere più veloci e di dare il "via" alla concretizzazione di tanti articoli che oggi sono solo idee e progetti chiusi in un cassetto che, finalmente, potremo aprire».

Più o meno allo stesso principio, reso ancora più estremo, è legata la scelta della saldatrice laser robotizzata FLW-ENSISe M5. «In azienda - prosegue Ferri - disponiamo di un'isola di saldatura robotizzata con tecnologia Tig, ma la nuova cella ci garantirà un salto di tecnologia a tutto vantaggio della qualità estetica degli articoli grazie alle numerose funzioni sviluppate da Amada. Penso per esempio alla possibilità di variare il fascio laser (Variable Beam Control) o al Beam Weaving per colmare gap più larghi oppure ancora agli algoritmi di intelligenza artificiale che consentono di individuare in automatico le posizioni dei giunti di saldatura e gli eventuali adattamenti necessari al robot. Questo ci permette di gestire in automatico più prodotti, migliorandone la giunzione e la qualità estetica. Senza contare poi la precisione e la velocità estrema che credo andrà oltre le nostre più rosee aspettative. Non a caso l'ufficio tecnico sta già progettando nuovi articoli pensati per potere sfruttare al meglio tutti i vantaggi di questa tecnologia che, di fatto, cambia l'approccio al prodotto. Certamente avremo modo di divertirci».

Il  
Cliente

**BREMBOTECNICA S.R.L.**



# Oltre i grandi numeri: quando la piegatura robotizzata rende flessibile la produzione

CON SEDE A BOLTIERE (BG) BREMBOTECNICA HA COSTRUITO IL PROPRIO SUCCESSO COMBINANDO TECNOLOGIE D'AVANGUARDIA E CAPACITÀ DI ASCOLTO DELLE ESIGENZE DEL PROPRIO TEAM. PER DARE UNA SPINTA ALLA PROPRIA ATTIVITÀ DI CARPENTERIA CONTOTERZI, L'AZIENDA SI AFFIDA DA OLTRE 35 ANNI AD AMADA, CON LA QUALE CONDIVIDE UN PERCORSO DI CRESCITA CHE ARRIVA, OGGI, ALL'INTEGRAZIONE DI CELLE ROBOTIZZATE DI PIEGATURA PER OTTENERE MASSIMA FLESSIBILITÀ E QUALITÀ PRODUTTIVA



Carlo Pedrali, attuale titolare e seconda generazione alla guida di Brembotecnica



Vista dello stabilimento di Boltiere di Brembotecnica, azienda specializzata nella subfornitura di carpenteria metallica, parte di Pedrali Group

## BREMBOTECNICA in cifre

+4 milioni di euro  
Fatturato azienda

+1000 ton  
Tonnellate lamiera lavorata/anno

30  
Numero dipendenti

5.000 mq  
Superficie stabilimento

+1.500.000  
Numero pezzi prodotti/anno

La storia di Brembotecnica è strettamente legata al Gruppo Pedrali, fondato negli anni Sessanta da Giuliano, Carlo e Sergio Pedrali. L'avventura imprenditoriale inizia con Brembotecnica, specializzata in minuterie meccaniche. «Gli anni Sessanta – ricorda Carlo Pedrali, attuale titolare e seconda generazione alla guida di Brembotecnica – premiavano l'inventiva e lo slancio imprenditoriale e gli affari andavano bene dal momento che, dopo pochi anni, si verificò la necessità di affiancare, alla prima impresa, anche una nuova azienda, specializzata negli assemblaggi, con cui creare sinergie. Così nacque appunto Brembotecnica, realtà della quale si occupò direttamente mio padre Sergio». Negli anni successivi, l'azienda coglie un'importante opportunità entrando nel mercato delle gettoniere meccaniche, settore in forte espansione in ambiti come food & beverage, kiddy rides e vending. Questo successo permette a Brembotecnica di crescere e sviluppare nuove competenze, soprattutto nella lavorazione della lamiera. Negli anni Ottanta, con la diffusione dell'elettronica, Brembotecnica decide di abbandonare progressivamente il settore delle gettoniere per concentrarsi sulla lavorazione della lamiera conto terzi. La scelta si rivela vincente, portando alla crescita dell'azienda e al trasferimento in una sede più ampia a Osio Sotto (BG), con l'introduzione di nuove tecnologie per piegatura e punzonatura. Con il passaggio generazionale, Carlo Pedrali assume la guida dell'azienda, puntando su un'organizzazione più efficiente: viene adottato un nuovo software gestionale per la tracciabilità delle commesse e l'ottimizzazione della produzione. L'espansione continua

## Soluzione ideale per automatizzare la piegatura di pezzi piccoli

EG-6013AR è una cella robotizzata di piegatura targata Amada che combina la pressa piegatrice elettrica EG-6013 con un robot antropomorfo; la soluzione è progettata per garantire precisione e velocità nella lavorazione di pezzi di piccole dimensioni. La pressa piegatrice è equipaggiata con un sistema di azionamento Dual Servo Power (DSP) che utilizza due servomotori per controllare separatamente le fasi di avvicinamento e piegatura: ciò consente una maggiore precisione nel posizionamento, cicli di lavorazione più rapidi e un notevole risparmio energetico. Il robot è stato specificamente

sviluppato e ottimizzato per la manipolazione rapida e precisa di pezzi piccoli e medi: il suo braccio può inserirsi tra le stazioni utensili per lavorare con la massima efficienza su pezzi di piccole dimensioni, rendendo il ciclo produttivo più flessibile e veloce; in base alle caratteristiche del pezzo da piegare, il robot esegue automaticamente il cambio degli utensili della piegatrice e dei gripper, permettendo una produzione continua senza l'intervento dell'operatore. EG-6013AR è dotata di un controllo numerico di ultima generazione AMNC 3i, con un touchscreen da 18,5 pollici e un'interfaccia intuitiva che consente una gestione

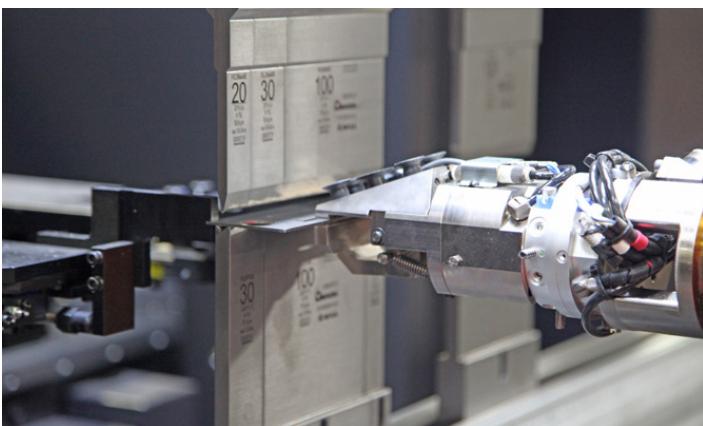


Con la cella EG-6013AR Brembotecnica è riuscita ad automatizzare la piegatura anche di componenti di piccole dimensioni, alleggerendo gli operatori da lavori ripetitivi a scarso valore aggiunto

completa della cella da una singola postazione di controllo. Il software dedicato AR-CAM permette la programmazione offline, generando programmi per la piegatrice e il robot e simulando completamente il ciclo di lavoro; questo riduce significativamente i tempi di

programmazione e le attività manuali, massimizzando la produttività. La cella è in grado di effettuare il set-up in modo completamente automatico, preparando gli utensili e i gripper per la produzione programmata, consentendo una produzione continua 24/7.

con un nuovo stabilimento a Boltiere, dotato di tecnologie all'avanguardia. Oggi, Brembotecnica offre un servizio completo, dalla progettazione alla lavorazione della lamiera, con clienti in settori come vending, macchine del caffè, automotive, fitness e nastri trasportatori. L'azienda combina innovazione e qualità, aggiornando costantemente il parco macchine e collaborando con partner di fiducia per trattamenti superficiali e verniciatura. «Il nostro obiettivo – conclude Pedrali – è garantire efficienza e qualità per rispondere alle esigenze dei clienti. In questo, Amada si è rivelato un partner strategico per mantenere altissimo il nostro livello di competitività».



Dettaglio del gripper di Amada che combina ventose e pinze meccaniche, perfetto per manipolare svariate geometrie di pezzi

## Da 35 anni il partner perfetto per innovare la produzione

Il rapporto tra l'azienda di Boltiere e la multinazionale giapponese nasce a partire dagli anni Novanta con la fornitura di alcune presse piegatrici e la prima punzonatrice, e si è evoluto nel tempo coprendo tutti i principali settori merceologici nei quali Amada è presente. «Ciò che ha contraddistinto Amada – dichiara il titolare – è stato prima di tutto il rapporto che si è andato a creare tra noi e i loro tecnici: in questi anni, infatti, Amada ha imparato a conoscere la nostra azienda e le nostre necessità, arrivando perfino ad anticiparle proponendo soluzioni che si sono rivelate anche migliori rispetto alle aspettative, costruendo così un legame di sincera fiducia che dura da oltre 35 anni». Ad oggi Brembotecnica vanta un notevole installato della multinazionale giapponese, che comprende in particolare: due impianti laser, un LCG-3015AJ con generatore in fibra da 3 kW con torre AS LUL da 6 cassetti per il lavoro non presidiato, un ALFA4 con sorgente CO<sub>2</sub> da 4kW con sistema di scarico PR III e una punzonatrice EMZ-3610NT in grado di effettuare anche deformazioni e svasature, dotata di sistema di sorting PR III + LKI. Il reparto piegatura può fare affidamento su una piegatrice idraulica HFE3i con lunghezza di piega di 3 metri e 220 ton di forza e due isole di piegatura robotizzata. «Dal punto di vista tecnologico – prosegue Pedrali – ciò che abbiamo maggiormente apprezzato di Amada è il costruire macchine in grado di rivoluzionare il modo di lavorare la lamiera; ad esempio, con la punzonatrice EMZ-3610NT siamo stati in grado di eseguire, direttamente in macchina, alcuni processi che prima



## PRODUZIONE SOTTO LA LENTE

### REPARTO DI TAGLIO LAMIERA

- **1 laser CO2 ALFA4 da 4kW AMADA**, 1550x5040 mm, spessore max 10 mm, equipaggiato con sistema di carico e scarico LKI+PR
- **1 laser fibra LCG-3015AJ da 3kW AMADA**, 3000x1550 mm, spessore max 12 mm, equipaggiato con magazzino a torre AS LUL da 6 cassetti
- **1 punzonatrice EMZ-3610NT AMADA**, 1500x3000 mm, 20 ton, spessore max 6mm, equipaggiata con sistema di carico e scarico LKI+PR III
- **1 combinata punzonatrice/laser EML-3610NT da 2kW AMADA**, equipaggiata con sistema di carico e scarico AS III MP 300 + PR III 300 (2P+)

### REPARTO DI PIEGATURA

- **1 cella di piegatura EG-6013AR AMADA**, dotata di pressa piegatrice elettrica con motore Dual Servo Drive, corsa 150 mm, velocità 220 mm/s, 60 ton, lunghezza 1300 mm, equipaggiata con robot antropomorfo a 6 assi
- **1 cella di piegatura HG-1003ARs AMADA**, dotata di pressa piegatrice ibrida, 100 ton, lunghezza 3000 mm, cambio utensili automatico ATC, equipaggiata con robot antropomorfo a 6 assi e cambio gripper automatico AGC per equipaggiare fino a 9 gripper differenti
- **1 piegatrice HFE3i-2203 AMADA**, 220 ton, lunghezza 3000 mm con controllo dell'angolo
- 1 piegatrice, 105 ton, lunghezza 3000 mm, equipaggiata con robot cartesiano
- **1 piegatrice AMADA HRB-1003L**, 100 ton, lunghezza 3000 mm
- 3 piegatrici, lunghezza fino a 3000 mm e 100 ton

### REPARTO DI SALDATURA

- 4 celle di saldatura robotizzata MIG/MAG
- 4 postazioni di saldatura a filo continuo
- 2 postazioni di saldatura TIG
- 3 postazioni di saldatura prigionieri

### ALTRI REPARTI

- Attrezzature varie per lavorazioni, trattamenti e finiture: sbavatrici, mole, burattatrici, satinatrici, ribaditrici, presse eccentriche, puntatrici, trapani a colonna ecc.

richiedevano una lavorazione a parte e questo ci consente un notevole risparmio in termini di tempo che si traduce in un netto guadagno; anche le automazioni di carico e scarico, installate tanto sui laser quanto sulla punzonatrice, ci hanno permesso di incrementare i nostri livelli produttivi mantenendo comunque la flessibilità richiesta a un'azienda di lavorazioni contoterzi e, prima di provare tutto ciò con mano, non pensavo che svincolare il classico trade-off tra produttività e flessibilità fosse possibile».

### Il plus della (giusta) automazione per un subfornitore

Dalle parole del titolare si evince come in particolare l'automazione abbia giocato un ruolo fondamentale in Brembotecnica e come Amada sia stata uno dei fattori di tale successo. «L'automazione è stata la chiave del nostro vantaggio competitivo – dichiara Pedrali – ma non bisogna dimenticarsi che essa è da leggersi in luce del mutato scenario della subfornitura: siamo infatti passati da produrre lotti di 2000 pezzi a produrre prototipi e campionature, e grazie alla tecnologia di Amada questo non è stato un intralcio per i nostri impianti automatizzati, anzi!». Da sottolineare che, oltre all'aspetto tecnico e di programmazione delle macchine, parte del successo è imputabile anche alle maestranze di Brembotecnica, una trentina di tecnici capaci e altamente motivati che vengono continuamente formati e coinvolti nei processi aziendali. «Quando penso all'introduzione di una nuova macchina – specifica il titolare – penso anche a chi dovrà poi utilizzarla; quindi, lo coinvolgo nel processo di acquisto e mi sincero che sia motivato a carpirne tutti i segreti per poterla poi sfruttare al meglio delle sue potenzialità». Questa filosofia di gestione del personale ha spinto Brembotecnica a rivedere i flussi di lavoro in modo da valorizzare la figura dell'operatore: nell'azienda infatti, benché alcuni programmi macchina vengano comunque creati in ufficio tecnico, non è raro che sia l'operatore stesso a programmare il proprio impianto: questo da un lato ovvia il problema di "scollamento" tra ufficio tecnico e produzione che molte aziende registrano, dall'altro lato valorizza la figura dell'operatore che non è solamente colui che carica o posiziona la lamiera e preme un pulsante, ma è invece libero di organizzare il proprio lavoro dall'inizio alla fine sfruttando appieno il proprio ingegno.

### Stop al collo di bottiglia in piegatura grazie alle celle robotizzate

Nelle carpenterie conto terzi, l'automazione è comune per laser e punzonatrici, ma più rara nella piegatura. Tuttavia, secondo l'esperienza di Brembotecnica, le soluzioni robotizzate Amada stanno cambiando lo scenario: «Dopo aver testato due isole di piegatura automatizzate da system integrator, abbiamo deciso di puntare sulle soluzioni complete di Amada per ottimizzare la produttività», spiega il titolare. Nel 2020 l'azienda ha introdotto HG-1003ARs, cella automatizzata che lavora con efficienza anche su piccoli lotti. Il cuore del sistema è la pressa piegatrice ibrida HG-1003ATC, con azionamento elettroidraulico per ridurre consumi e impatto ambientale. Il cambio utensili automatico (ATC) consente set-up rapidissimi, mentre un robot antropomorfo su asse traslante garantisce manipolazione precisa e tempi ciclo competitivi. Il sistema di cambio gripper automatico (AGC) permette di adattarsi a diverse tipologie di pezzi, mentre il software AR-CAM consente programmazione offline e simulazione completa del ciclo produttivo, riducendo tempi di settaggio e interventi manuali. «Rispetto alle soluzioni precedenti – afferma Carlo Pedrali – HG-1003ARs ci ha permesso di sfruttare l'isola robotizzata anche in modalità non presidiata per le produzioni notturne, gestendo fino a 5 job diversi». La sfida



Laser LGC-3015 AJ con generatore a fibra da 3kW e automazione di carico e scarico

successiva di Brembotecnica è stata la gestione di componenti di piccole dimensioni. Nel 2023 è stata quindi introdotta EG-6013AR, cella progettata da Amada per la piegatura di pezzi ridotti. Dotata di una pressa servo-elettrica da 600 ton e del sistema Dual Servo Power, offre precisione e velocità superiori. Il robot integrato si occupa sia del set-up della macchina che del cambio gripper in base al pezzo. Il controllo dell'angolo BI-S II corregge in tempo reale eventuali difetti, mentre il software AR-CAM riduce i tempi di programmazione. «Grazie ad EG-6013AR, abbiamo incrementato la produttività del 60% sui piccoli lotti e reso possibile la lavorazione notturna senza presidio» conclude Pedrali. «Inoltre gli operatori, prima impegnati in attività ripetitive, ora possono dedicarsi a lavori più qualificati e stimolanti».

### Futuro all'insegna di sinergie e formazione

Grazie all'introduzione delle celle robotizzate, che hanno dato un notevole impulso al reparto piegatura (storico collo di bottiglia delle carpenterie contoterzi), la produzione di Brembotecnica è decisamente più bilanciata ed eventuali e rari accumuli di

## Pedrali Group, un unico riferimento per tutte le esigenze produttive

Con 65 anni di storia alle spalle, Pedrali Group costituisce uno dei poli produttivi italiani che spiccano per dinamismo e innovazione. Il gruppo integra le 5 storiche aziende: Brembomatic, leader nel settore delle parti tornite di precisione, Brembotecnica, attiva nella lavorazione lamiera, Brero Engineering specializzata in lavorazioni molto complesse, Brema, il cui focus è la tornitura meccanica, e Cevix, punto di riferimento nella commercializzazione di viteria e fasteners in acciaio inox. L'obiettivo è essere, per il cliente, un punto di riferimento per coprire qualsiasi necessità produttiva, sfruttando

appieno le sinergie che naturalmente si creano tra le varie aziende anime della holding. Oltre alla produzione, Pedrali Group punta a dare il proprio contributo anche nella formazione tecnica, ora più che mai importante nel nostro Paese, grazie all'associazione di formazione professionale SBS – Side By Side che, al pari di un ITS, ha la missione di formare le nuove risorse operanti nel settore. Nel complesso il gruppo conta su 6 ragioni sociali dislocate su 4 siti produttivi per una superficie complessiva superiore ai 20.000 mq e, grazie all'operato di oltre 150 tecnici specializzati genera un fatturato consolidato superiore ai 35 mln di euro.

lavoro sono spostati verso la fase di saldatura, nella quale stanno prendendo sempre più piede, anche qui, impianti robotizzati. «L'automazione è stata sicuramente uno dei pilastri del nostro successo – dichiara Pedrali – e in questo il contributo di Amada è stato di primaria importanza. Il nostro obiettivo, infatti, è fare in modo che il cliente ci apprezzi non solo per la singola lavorazione ma per l'intero servizio che offriamo e, in quest'ottica, fattori come la rapidità di consegna e la ripetibilità, massimizzati dall'impiego di sistemi robotizzati, sono fondamentali. Anche da questo punto di vista Amada continuerà a supportarci a partire dalla fornitura di una combinata laser punzonatrice EML-3016NT, provvista di sistemi di carico e sorting, in arrivo prossimamente». Altri progetti nel cassetto di Brembotecnica sono l'internalizzazione di alcune fasi come la verniciatura, al momento effettuate in outsourcing, con l'obiettivo di mantenere il pieno controllo sulla verticalità del servizio offerto e un potenziamento delle sinergie all'interno del Gruppo Pedrali. «Il nostro obiettivo di lungo periodo – dichiara e conclude il titolare – è fare in modo che il Gruppo Pedrali si configuri come polo produttivo con un importante potere commerciale, diventando così un punto di riferimento per la subfornitura di componenti in lamiera e meccanici per il Nord Italia e non solo. Per questo obiettivo sono fondamentali capitali, tecnologie e soprattutto persone quindi proprio per questa ragione abbiamo attivato una scuola di formazione post diploma per formare giovani professionisti nell'ambito della meccanica e dell'automazione e in questo progetto un importante supporto è arrivato, ancora una volta, anche da Amada».



Esempi di prodotti costruiti da Brembotecnica

# Il Cliente

**S.I.VER S.R.L.**

# TRADIZIONE FAMILIARE E INNOVAZIONE INDUSTRIALE



**Fondata nel 1983 come azienda specializzata nella produzione di cabine di verniciatura per mobilifici, Siver è oggi un punto di riferimento nella lavorazione della lamiera per grandi realtà industriali.**



**Stefano e Francesco Merlin, giovani fratelli alla guida di Siver. Hanno raccolto il testimone dal padre e oggi gestiscono l'azienda di famiglia, che conta 35 dipendenti: Francesco segue la produzione, Stefano si occupa dell'area commerciale.**

**La vostra azienda ha una storia familiare solida e radicata. Potete raccontarci come è nata Siver e quali valori vi hanno guidato nel tempo?**

Siver, acronimo di Società Impianti di Verniciatura, è nata nel 1983 per volontà di nostro padre, inizialmente come azienda specializzata nella produzione di cabine di verniciatura per mobilifici. In realtà, la sua origine affonda le radici nella trasformazione di un'altra attività che si occupava di ganci traino per rimorchi. Con l'arrivo degli anni '90 è arrivata la svolta, l'abbandono definitivo del prodotto finito e l'ingresso nel mondo del contoterzismo.

All'epoca, questa zona era un polo produttivo molto vivace legato all'industria del mobile, e noi ci siamo evoluti in parallelo. Oggi Siver è un'azienda specializzata nella lavorazione della lamiera sottile per grandi realtà multinazionali. Offriamo servizi di piegatura, manuale e robotizzata, taglio laser, punzonatura, saldatura e assemblaggio.

Fin dall'inizio, ci siamo distinti per l'attenzione al servizio e alla gestione delle urgenze, ponendoci come un'estensione interna dei nostri clienti. L'obiettivo è sempre stato quello di lavorare al loro fianco, come un

reparto produttivo integrato. E questo approccio ci ha permesso di instaurare relazioni solide e durature con aziende strutturate, che si interfacciano con il nostro team come se fosse parte del loro.

L'azienda è nata proprio nel capannone in cui ci troviamo oggi, che nel tempo si è ampliato con nuovi spazi: quello dove oggi avviene il taglio laser e l'edificio adiacente, un tempo dei nostri vicini, che ora ospita la saldatura.

**Qual è stato il vostro contributo, come nuova generazione, rispetto all'azienda creata dal vostro padre?**

Ci siamo trovati tra le mani un'azienda che, per l'epoca, era davvero allo stato dell'arte. Il nostro contributo è stato quello di mantenerla sempre al passo, puntando con decisione su tecnologie d'avanguardia, come quelle di Amada, ma anche su una gestione più moderna e su un'attenzione costante alla qualità. Abbiamo portato un'evoluzione naturale, quella che spesso accompagna il passaggio generazionale, anche se non è mai scontata: molte aziende non riescono ad affrontarlo.

Noi ci siamo riusciti, restando fedeli alla visione originaria ma proiettandola nel presente.



**Il valore di Siver sta nelle persone: competenti, autonome e fedeli. È grazie a loro che possiamo lavorare con efficienza e qualità ogni giorno.**



**In quali settori operate oggi principalmente? E cosa vi distingue dalla concorrenza?**

Operiamo principalmente nei settori del riscaldamento, della refrigerazione e del trattamento dell'aria, ambiti molto presenti nel comparto veneto. Da circa dieci anni siamo inseriti anche nel settore alimentare. Trattando la lamiera, ci capita inoltre di collaborare con realtà di nicchia, come quelle legate alle biciclette da corsa.

Ciò che ci distingue davvero è la velocità di risposta e la qualità del prodotto. Siamo posizionati su una fascia alta rispetto alla media del mercato. Ma la vera differenza la fanno le persone. Ognuno ha competenze tecniche specifiche e altamente specializzate. Questo ci consente di offrire un servizio di alto livello, puntuale, capace di gestire progetti su misura, commesse complesse e prodotti custom.

**Che rapporto avete con i vostri collaboratori? Come gestite le 35 persone che oggi lavorano in azienda?**

Siamo cresciuti praticamente insieme. L'età media del personale va dai 35 ai 50 anni e molti di loro lavorano con noi da anni. Questo ci ha permesso di costruire un rapporto paritario, basato su fiducia e rispetto reciproco.

Tendiamo a lasciare molta autonomia, fornendo però gli strumenti migliori per lavorare bene e con qualità. In cambio ci aspettiamo una crescita costante: vogliamo che ogni persona acquisisca nuove competenze e pro-

fessionalità, e ci impegniamo a riconoscere e valorizzare questo percorso. Il nostro flusso produttivo è molto veloce: richiede persone autonome e capaci di autocontrollo. Per questo puntiamo su personale altamente qualificato, che si assume la responsabilità del proprio lavoro. Non a caso, la quasi totalità dei nostri collaboratori è con noi da oltre cinque anni – molti da dieci o quindici. La fidelizzazione è un elemento chiave per la nostra efficienza.

**Quindi la formazione ha un ruolo cruciale per voi?**

Assolutamente sì. L'addestramento è un investimento enorme, sia in termini economici che di tempo. Formare un operatore per un impianto di taglio, un piegatore o un saldatore richiede almeno un anno. Ma perché una persona diventi davvero autonoma ne servono cinque: nel primo anno si acquisiscono competenze, dal secondo al quinto si affinano. E solo allora possiamo dire che l'operatore è completo.

Per questo trattenere il personale è fondamentale: per garantire continuità e per ammortizzare un investimento così importante.

**Avete un parco macchine quasi interamente composto da soluzioni AMADA. Quando è iniziata la collaborazione?**

La prima macchina AMADA, una punzonatrice Pega, è arrivata tra l'86 e l'87. Oggi è superata ma all'epoca rappresentava il top della tecnologia nella lavorazione lamiera. Fino a quel momento, per produrre un semplice pannello si dovevano fare diverse operazioni manuali. Quella



**Innovare nel rispetto delle radici: il nostro impegno è stato rendere Siver sempre attuale, investendo in tecnologia e qualità.**

punzonatrice fu la prima macchina programmata a computer che abbiamo introdotto in azienda. Da quel momento è nato un forte legame con AMADA, e nonostante le nostre dimensioni contenute, ci hanno sempre supportato. A partire dagli anni 2000, la collaborazione si è intensificata: oggi l'integrazione software è essenziale, perché le macchine non sono più stand-alone. Serve coerenza tra gestione, programmazione e produzione. E avere un parco macchine dello stesso produttore garantisce efficienza, risparmi, facilità di manutenzione, spostamento del personale tra una macchina e l'altra e una gestione più fluida in generale.

**Che vantaggi vi dà concretamente questo sistema integrato AMADA e quanto incide oggi l'automazione nel vostro modello produttivo?**

Un vantaggio concreto è il tempo. Il grouping, che prima facevo manualmente, richiedeva dieci ore. Ora, grazie al sistema AMADA, bastano 40 minuti. È un risparmio di tempo che fa davvero la differenza.

Ciò in cui AMADA è particolarmente competitiva sono le automazioni: compatte, affidabili e pensate per ottimizzare anche lo spazio, che, in ambito industriale, rappresenta un costo rilevante. E anche la parte software, con un'intera suite integrata che copre tutto



**Un sistema integrato AMADA consente di lavorare meglio, più velocemente e con maggiore flessibilità: il tempo risparmiato si trasforma in valore.**



il processo, dalla programmazione alla produzione. Il vero vantaggio emerge quando si dispone di un parco macchine completamente AMADA: è in quel momento che si percepisce in modo netto la differenza in termini di fluidità operativa, semplicità gestionale e continuità dei flussi produttivi.

L'automazione incide molto, da almeno 20-25 anni. È un modo per rimanere competitivi, nonostante richieda investimenti sempre più importanti. Parliamo infatti di impianti complessi e automatizzati, dove la qualità e l'efficienza sono garantite da tecnologie all'avanguardia.

**Il vostro rapporto con AMADA va oltre la semplice fornitura di macchinari. Quanto conta, per voi, l'aspetto umano nella collaborazione con un fornitore?**

Per noi l'aspetto umano è molto importante, ci sono stati momenti in cui sono stati dati consigli che andavano ben oltre il semplice ruolo commerciale. Ed è proprio questo il valore aggiunto: dietro il rapporto tra aziende, c'è prima di tutto un rapporto tra persone.

AMADA non ci ha mai spinto verso investimenti non necessari. Anche di fronte a decisioni importanti, ci ha sempre guidati verso scelte sostenibili e corrette, con una visione di lungo termine. E nei rari momenti di difficoltà, ha sempre dimostrato responsabilità, affrontando le situazioni con serietà e tempestività. È anche grazie a questo che il legame si è rafforzato nel tempo.

**Guardando al futuro, quali sono i vostri obiettivi strategici?**

Il nostro obiettivo è continuare ad automatizzare e modernizzare l'azienda, e perché no, ampliare il ventaglio delle lavorazioni. L'industria del futuro avrà sempre meno personale: il trend è già in corso. La sfida sarà mantenere qualità ed efficienza nonostante questa riduzione. Per farlo, servono macchinari sempre più automatizzati e investimenti mirati, facendo scelte consapevoli.

Per questo, stiamo installando una nuova combinata e a settembre introdurremo una nuova cella robotizzata, raggiungendo così uno standard tecnologico molto alto: un laser ENSIS-AJ 6kW con magazzino CS a 6 campate e sorting automatico, la nuova combinata EML-AJ con cambio stampi automatico e torre di carico/scarico, il reparto di piegatura che comprende la HG-ATC con cambio utensili automatico e la cella robotizzata EGB-6013Are in arrivo.

# Il Cliente

**AMBROSINI G.T. S.R.L.**

# PRODUZIONE E DESIGN: QUANDO LA PRECISIONE INCONTRA LA CREATIVITÀ

**“Nostro padre ci ha lasciati fare. Osservava da lontano, ma ci ha sempre dato fiducia. È stato questo, forse, il nostro vero punto di forza”.**



Uno scatto d'epoca del padre nel cuore di Bergamo, dove ha preso vita la storia di Ambrosini.



**Ambrosini nasce  
nel 1957 in una  
piccola bottega nel  
cuore di Bergamo.  
Un'intuizione  
artigianale,  
che si è trasformata  
nel tempo in  
un'impresa solida  
e innovativa, grazie  
a un passaggio  
generazionale che  
ha saputo unire  
esperienza, visione e  
capacità di evolversi.**

L'azienda Ambrosini vanta di quasi 70 anni di esperienza. Potete raccontarci com'è nata e quali erano i valori e la visione di vostro padre quando ha fondato l'azienda?

Ambrosini affonda le sue radici negli anni Cinquanta, quando nostro padre, aprì una piccola bottega nel centro di Bergamo. In quel periodo, realizzava rivestimenti per banchi bar e vetrine di macellerie, utilizzando lo stagno per ricoprire strutture in legno costruite dai falegnami. Un lavoro artigianale, fatto a mano, che richiedeva precisione, abilità e collaborazione. Negli anni Sessanta, l'introduzione delle prime presse piegatrici e dell'acciaio inox cambiò il volto del settore. Ci siamo adattati rapidamente, iniziando a utilizzare lamiere inox per i rivestimenti e ampliando le nostre competenze nel campo della piegatura. Questo ha portato l'azienda ad aprirsi a nuovi mercati: serramentisti, facciate, coprifili, ampliando l'offerta e la portata delle lavorazioni.

La svolta arrivò alla fine degli anni Settanta, quando accettammo con entusiasmo, e anche inconsciamente, una grande commessa per il rivestimento del Monumento al Milite Ignoto a Bagdad.

**“Il valore della famiglia ha sempre accompagnato la nostra crescita. Nostra madre è stata la forza silenziosa dell’azienda: controllava ogni fattura con precisione e dedizione.”**

Fu un’impresa titanica: sei mesi di lavoro ininterrotto, sabati e domeniche inclusi, con tre bilici a settimana che partivano dall’Italia diretti in Iraq. Quell’esperienza segnò il passaggio da realtà artigiana a impresa strutturata, aprendoci a nuovi mercati internazionali.

Nel tempo, l’azienda ha affrontato l’evoluzione tecnologica con coraggio e lungimiranza. Negli anni Novanta è arrivato il primo laser AMADA. Da allora, gli investimenti in tecnologia non si sono mai fermati. Una scelta spesso impegnativa, ma che ha permesso ad Ambrosini di restare competitiva in un settore in continua evoluzione.

**Ambrosini è cresciuta grazie ad una solida tradizione familiare. Quali sono state le principali sfide e opportunità che avete affrontato nel passaggio di gestione dopo vostro padre?**

Il valore della famiglia ha sempre accompagnato la nostra crescita. Nostro padre, pur presente, ci ha lasciato grande libertà d’azione, permettendoci di sbagliare, sperimentare, imparare, pur mantenendo un occhio vigile affinché non creassimo problemi.

Anche nostra madre ha avuto un ruolo fondamentale nella crescita dell’azienda. Mentre nostro padre si dedicava anima e corpo al lavoro in officina, lei si occupava della contabilità, spesso fino a notte fonda. Anche quando i processi erano ormai automatizzati, non rinunciava a controllare ogni fattura, con la precisione e la dedizione di chi considera quei numeri parte della propria vita. Diceva che controllare le fatture era il suo allenamento, una passione che ha coltivato fino a tarda età, contribuendo in modo silenzioso ma essenziale alla solidità dell’azienda.

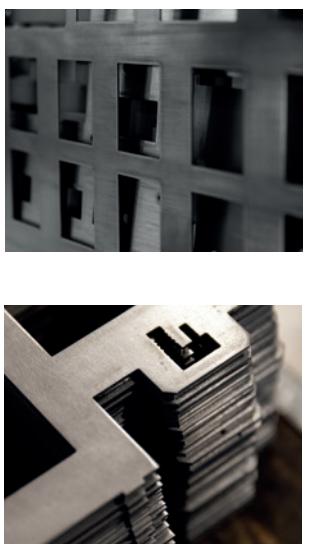
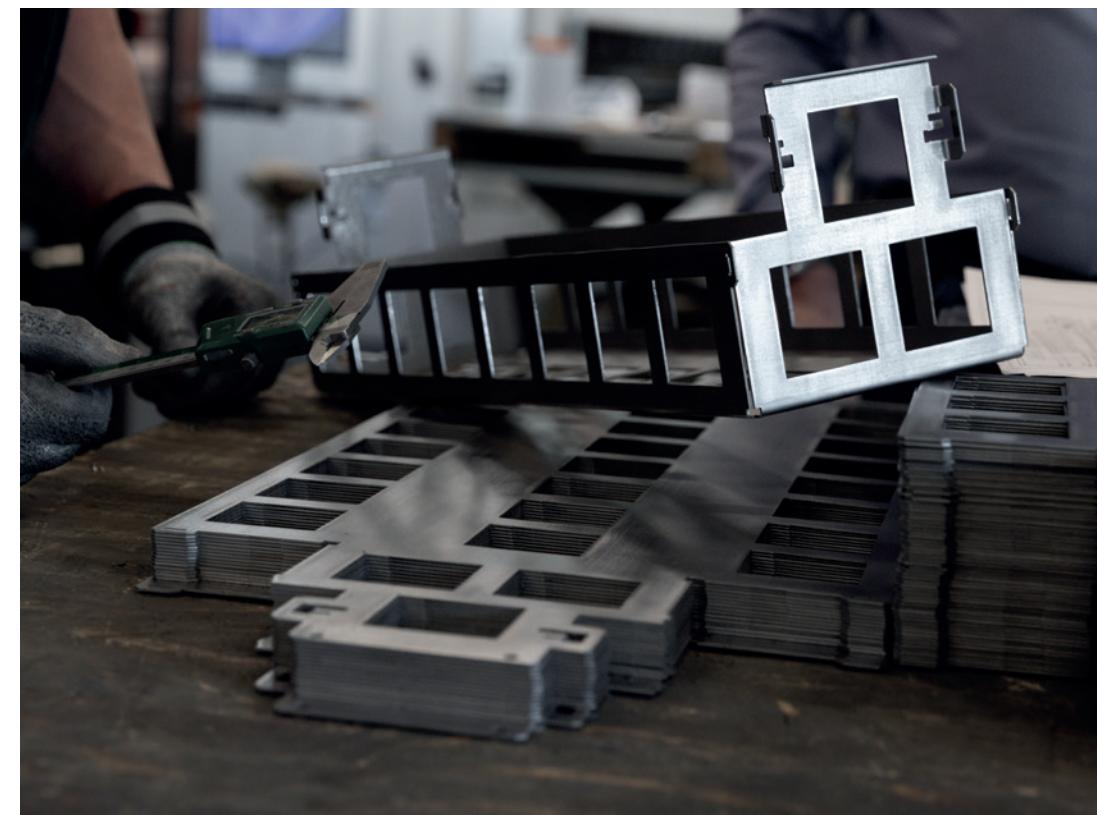
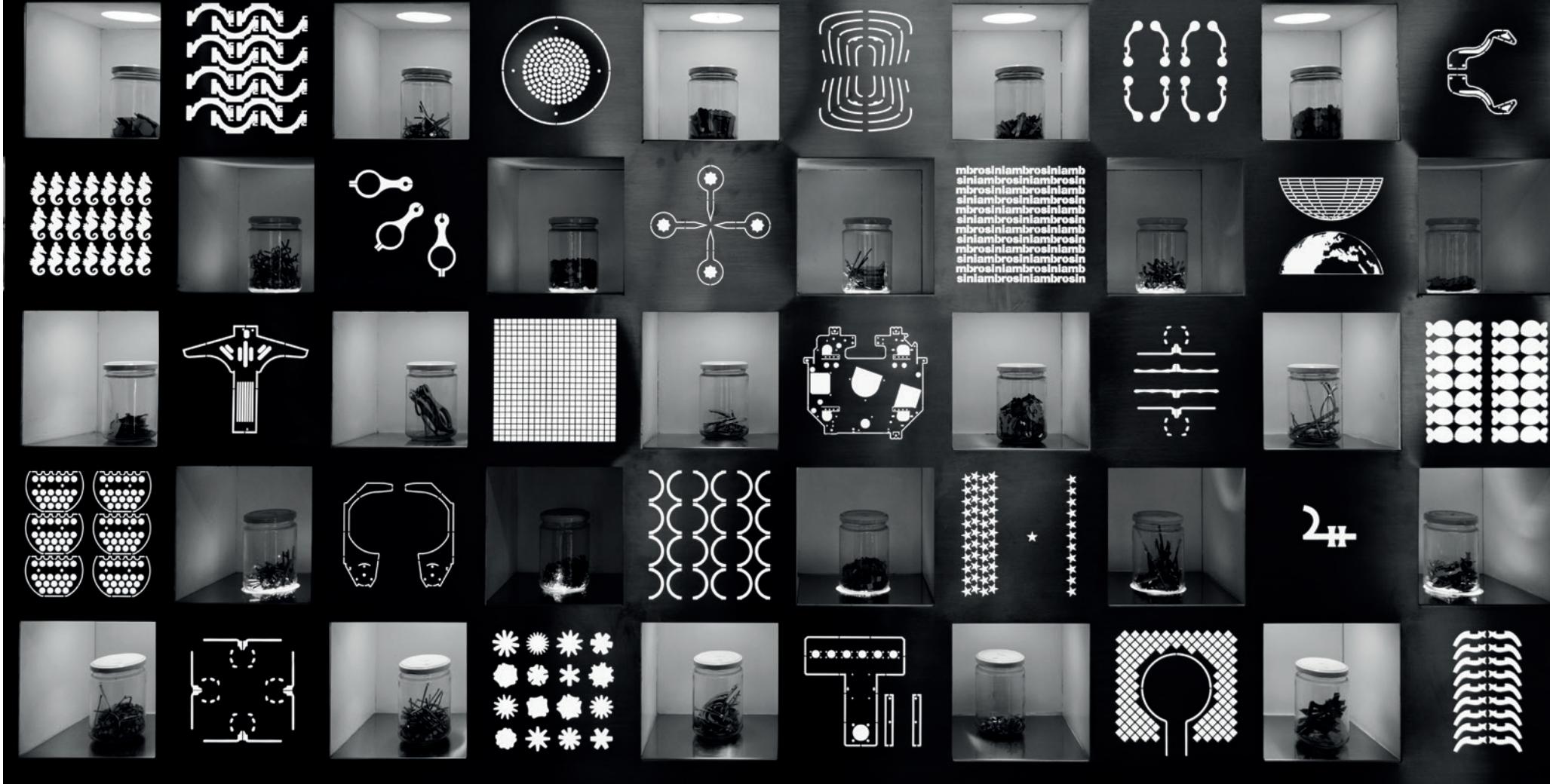
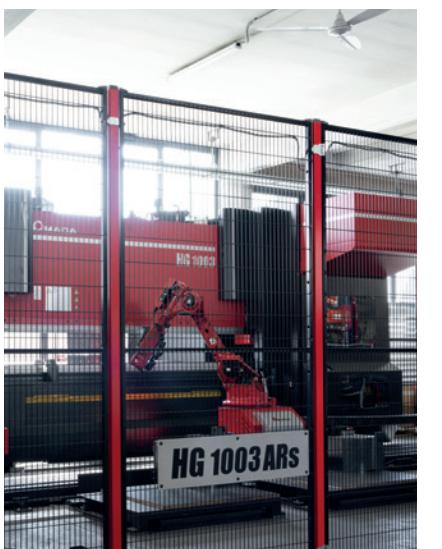
Anche il rapporto con i dipendenti e con i fornitori era improntato a un clima familiare, fatto di strette di mano, pranzi insieme e collaborazione continua.

**Dario, l’ingresso di tuo figlio Roberto rappresenta la continuità della tradizione familiare. In che modo questa nuova generazione sta contribuendo all’evoluzione dell’azienda?**

Proprio come fece mio padre con noi, anche io ho scelto di lasciare a mio figlio la libertà di fare esperienza e di mettersi alla prova. Roberto ha iniziato il suo percorso affiancando l’ufficio tecnico nella

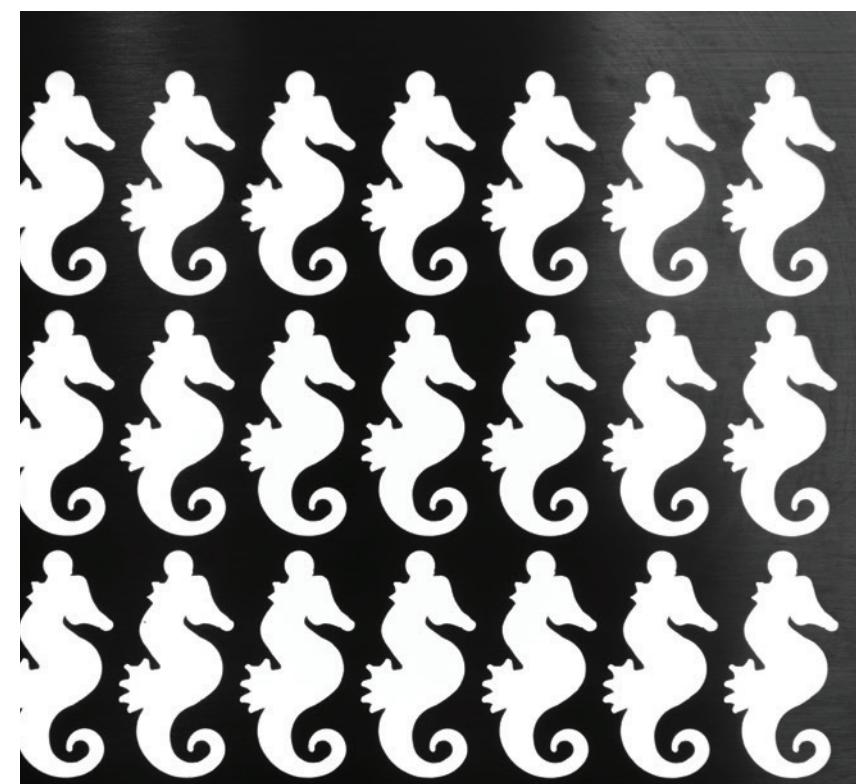


**Gli investimenti non si sono mai fermati. Scelte coraggiose che hanno permesso all’azienda di crescere e restare competitiva in un mercato in costante trasformazione.**



**Precisione e design**  
Alcuni esempi di accurate e creative lavorazioni.

La macchina AMADA installata presso Ambrosini è una torre ASLUL High con altezza speciale, progettata per sfruttare al massimo l'altezza disponibile del capannone.



Da sinistra: **Massimo Ambrosini**, responsabile dell'area commerciale, **Dario Ambrosini**, responsabile amministrativo, e **Roberto**, figlio di Dario, che si occupa della progettazione e rappresenta la nuova generazione dell'azienda. Il primo dei tre fratelli a entrare in Ambrosini è stato **Fabio**, oggi in pensione, che ha contribuito a scrivere le prime pagine della storia aziendale.

Con AMADA non è stata solo una scelta tecnologica, ma una questione di affidabilità e visione: macchine performanti, assistenza puntuale e un rapporto umano diretto che ha fatto la differenza nel tempo.

progettazione e, col tempo, si è concentrato sempre più sulla parte hardware e software, portando nuove competenze in un ambito oggi fondamentale.

Credo che il modo migliore per far crescere la nuova generazione sia dare fiducia e responsabilità, lasciando loro lo spazio per innovare. Per quanto la tecnologia rappresenti oggi l'aspetto in più rapida evoluzione del nostro lavoro, è sempre la persona a fare la differenza. La stessa macchina, in mani diverse, può produrre risultati completamente opposti. È per questo che investire sulla formazione e sullo sviluppo delle persone rimane, per noi, una priorità assoluta.

**Parlando della vostra collaborazione con AMADA, quando è nata e quali sono gli aspetti che vi hanno convinto poi a sceglierla e a mantenerla anche nel tempo?**

Nel 1999 avevamo acquistato una commessa che richiedeva una macchina con una tecnologia particolare: la capacità di riposizionare la lamiera, che era molto lunga. Le macchine di allora, lavoravano con un sistema a pantografo, in cui gli assi si muovevano e la lamiera restava fissa, con un limite massimo di 3 metri.

Al contrario, la Alfa di AMADA offriva una tecnologia diversa, simile a quella delle punzontatrici ma applicata al taglio laser, con riposizionamento automatico del materiale. La scelta iniziale di AMADA è stata quasi obbligata, ma ci è stata consigliata con convinzione. Abbiamo installato la macchina e siamo rimasti piacevolmente colpiti dalle sue prestazioni.

Dopo pochi anni, abbiamo sostituito il primo impianto da 2 kW con uno da 4 kW, seguendo l'evoluzione della tecnologia. Da lì è iniziato un vero confronto tra AMADA e gli altri brand, e col tempo AMADA ha dimostrato di offrirci qualcosa in più: un'assistenza più attenta, un rapporto più diretto e una maggiore affidabilità.

Quando abbiamo acquistato il nostro primo laser AMADA, abbiamo deciso di affiancare anche una piegatrice, perché quelle che utilizzavamo allora non stavano più al passo con l'innovazione. Ci siamo resi conto che in quel settore stavamo perdendo terreno, quindi abbiamo deciso di cambiare.

La prima piegatrice l'avevamo ordinata poco prima del terremoto in Giappone del 2011, che ha causato dei ritardi nella consegna. Per rimediare, AMADA ci



Oggi, grazie ai nuovi macchinari, abbiamo ridotto in modo significativo i consumi energetici.

ha fornito una macchina più piccola in prestito.

Quando poi è arrivata quella definitiva, abbiamo deciso di tenere entrambe. Da lì è iniziata una crescita costante: grazie alle soluzioni automatizzate AMADA abbiamo sostituito le 18 piegatrici con le 7 attuali, con conseguenti risparmi in termini di spazio e costi. Oggi abbiamo diverse macchine AMADA e, tra laser, piegatrici e impianti robotizzati, abbiamo già rinnovato diverse soluzioni.

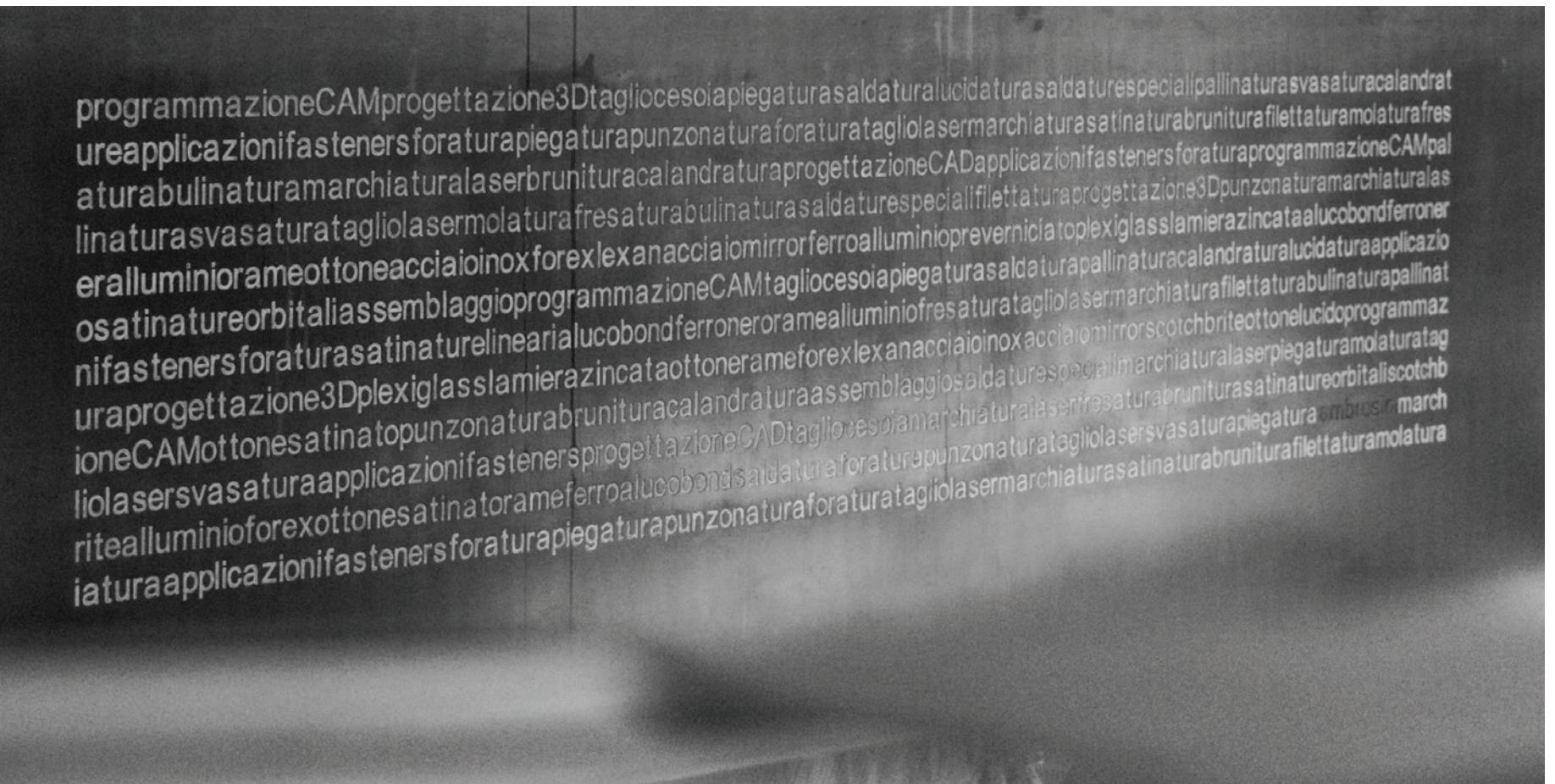
Considerando l'evoluzione dei vostri investimenti tecnologici, dai più recenti fino ai primi macchinari AMADA che avete acquistato, quali sono stati i principali cambiamenti che avete riscontrato?

La differenza è notevole, AMADA, nel tempo, ha compiuto un'evoluzione tecnologica impressionante. Uno degli aspetti più evidenti è sicuramente il risparmio energetico: con i nuovi impianti, dalle piegatrici alle macchine di taglio, abbiamo ridotto i consumi in modo significativo.

Quali sono i principali settori in cui operate?

Ci muoviamo in diversi settori, offrendo soluzioni su misura per realtà molto diverse tra loro. Operiamo nel settore medicale, alimentare, moda, arredamento, elettronica, illuminazione e audio. Inoltre, collaboriamo con artisti per la realizzazione delle loro opere in metallo, affiancandoli nella trasformazione delle loro idee in creazioni concrete.

Le vostre lavorazioni si contraddistinguono per l'elevato valore estetico e qualitativo, come dimostrano progetti di prestigio come il Fuori Salone 2023, la Biennale di Venezia e le collaborazioni con artisti. In che modo le tecnologie AMADA contribuiscono a trasformare le vostre idee in prodotti che uniscono design, funzionalità e alte performance?



Grazie alle soluzioni AMADA, collaborazioni come quelle con la Biennale di Venezia o il Fuori Salone diventano occasioni per esplorare i confini tra arte e tecnica, con risultati scenografici e ad altissimo impatto.

Le nostre lavorazioni puntano su qualità ed estetica, come dimostrano progetti di rilievo come il Fuori Salone 2023, la Biennale di Venezia e le collaborazioni con diversi artisti. Le tecnologie AMADA ci permettono di trasformare idee complesse in prodotti concreti, grazie a tagli e pieghe di altissima precisione. Questo si traduce in una base perfetta per le fasi successive, come l'assemblaggio, garantendo risultati finali affidabili, funzionali e curati in ogni dettaglio.

Un esempio è il padiglione dell'Uzbekistan alla Biennale di Venezia 2023, dove abbiamo realizzato un pavimento in acciaio inox colorato e riflettente. Ogni pannello era unico, sagomato e numerato per combaciare perfettamente. Il risultato è stato un ambiente immersivo, capace di riflettere il soffitto storico dell'Arsenale, con un forte impatto scenografico. Un lavoro reso possibile dalla tecnologia a fibra e da una progettazione precisa nei minimi dettagli.

Tra le collaborazioni artistiche più significative quella con Fabio Viale, per cui abbiamo realizzato i basamenti in acciaio di statue monumentali da oltre 20 quintali, esposte all'ingresso dell'aeroporto di Malpensa. Abbiamo inoltre lavorato con artisti come Silva Felci Cavalli, Mariella Bettineschi e Krizia contribuendo alla creazione di opere in cui acciaio e creatività dialogano con equilibrio.

Non sono mancati interventi architettonici e urbani per eventi e spazi pubblici, come rotonde, installazioni e fioriere su misura per architetti e paesaggisti. In tutti questi progetti, le tecnologie AMADA si sono dimostrate strumenti fondamentali per dare forma alle idee, con precisione, efficienza e libertà creativa. ●

# Il Cliente

**BREMA GROUP S.P.A.**

# PERSONE, ESPERIENZA E INNOVAZIONE: IL CUORE PRODUTTIVO DI BREMA

AMADA



**ENSIS 3015 AJ**  
*Fiber Laser*

**Pierluigi Resta, Technical Director  
e Andrea Galante, Manufacturing Director:  
due percorsi diversi che si incontrano in una  
visione comune di crescita e innovazione.**



Da oltre quarant'anni Brema realizza macchine per il ghiaccio all'avanguardia, sinonimo di qualità, prestazioni e versatilità su misura per ogni cliente. Pierluigi, in azienda da più di vent'anni, ha vissuto la crescita e l'affermazione internazionale di Brema, mentre Andrea, entrato due anni fa, ha vissuto in prima persona la trasformazione avviata con l'acquisizione da parte di Hoshizaki: una vera e propria "rivoluzione copernicana".

Brema è un'azienda che negli anni è diventata un punto di riferimento nella produzione di macchine per il ghiaccio. Come descrivereste oggi la vostra realtà e i valori che guidano il vostro lavoro quotidiano?

Oggi Brema si presenta come una realtà capace di coniugare esperienza e innovazione, forte di oltre quarant'anni di presenza nel mondo delle macchine per il ghiaccio. La nostra storia è fatta di competenza e visione, ma soprattutto di una costante tensione verso la qualità in ogni dettaglio.

Crediamo che innovare significhi guardare avanti, superare la logica del "si è sempre fatto così" per immaginare e costruire il futuro. Allo stesso tempo, la coerenza e l'affidabilità sono i principi che ci permettono di essere un partner di fiducia per clienti in ogni parte del mondo, basando ogni scelta su trasparenza, rigore e rispetto degli impegni.



La sostenibilità per noi non è un valore accessorio, ma una parte integrante della nostra identità: *we design machines designed for the environment* esprime il nostro impegno concreto nel progettare soluzioni efficienti, durature e attente all'ambiente.

Al centro di tutto restano le persone. Collaboratori, tecnici e partner costituiscono la rete di competenze che ogni giorno dà vita alla qualità Brema. È attraverso la collaborazione e la condivisione che riusciamo a trasformare idee in risultati e tecnologia in valore.

Infine, l'eccellenza è ciò che ci contraddistingue: *we turn ice into art* non è solo un motto, ma il modo in cui interpretiamo il nostro lavoro, con precisione, cura del dettaglio e passione per la perfezione.

**Entrare a far parte del gruppo Hoshizaki nel 2022 ha rappresentato una tappa importante nella storia di Brema. Quale impatto ha avuto questa integrazione, non solo a livello organizzativo e strategico, ma anche in termini di crescita e posizionamento sul mercato internazionale?**

L'ingresso nel gruppo Hoshizaki ha rappresentato per Brema una svolta decisiva sotto molti aspetti. Innanzitutto, ha segnato un allargamento della dimensione internazionale: grazie al network globale del Gruppo, abbiamo potuto rafforzare la nostra presenza

**“Nella rivoluzione, la parte storica non si cancella: diventa l'elemento trainante per comprendere, capire ed evolvere.”**

nei mercati strategici e accedere a nuovi scenari, condividendo competenze, esperienze e tecnologie. Questo ci ha permesso di ampliare la nostra offerta e di generare un valore ancora maggiore attraverso sinergie concrete.

L'integrazione ha inoltre portato una nuova potenza strategica e organizzativa. L'appartenenza a un grande gruppo ci ha consentito di consolidare processi, adottare standard globali e accedere a tecnologie e best practice internazionali, senza mai rinunciare alla nostra autonomia operativa e all'identità profondamente italiana che ci distingue.

Ma forse l'aspetto più importante è stato lo sviluppo di una cultura comune di miglioramento continuo. L'integrazione non è stata solo un passaggio formale, ma un vero percorso condiviso: un modo nuovo di collaborare, di innovare insieme, di alzare costantemente il livello qualitativo dei nostri prodotti e dei servizi che offriamo ai clienti.

**La filosofia giapponese e il metodo di lavoro del gruppo Hoshizaki hanno influenzato in qualche modo la vostra cultura aziendale? In che modo avete integrato questo approccio con l'identità di Brema?**

L'approccio giapponese ha rappresentato per Brema un'importante opportunità di crescita, non un'imposizione esterna. Abbiamo scelto di interpretare i principi della filosofia Hoshizaki in modo coerente con la nostra identità, trasformandoli in strumenti concreti di miglioramento.

Negli ultimi anni l'azienda ha vissuto una vera "rivoluzione copernicana", che ha ridefinito il modo di pensare e gestire la fabbrica. Il *Kaizen*, ovvero il miglioramento continuo, si sposa perfettamente con

la nostra visione: ogni giorno, in ogni reparto, esiste un'occasione per crescere e innovare. Allo stesso modo, il principio del *Genchi Genbutsu*, "andare a vedere sul campo", promuove la presenza attiva dei responsabili nei reparti e l'ascolto diretto delle persone, per comprendere e risolvere i problemi dove realmente nascono.

Fondamentale è anche il rispetto per le persone, che si traduce nella valorizzazione delle competenze operative, nella partecipazione attiva dei collaboratori e nel riconoscimento delle loro idee come motore di miglioramento.

Il risultato è un equilibrio virtuoso tra due culture che si completano, rendendo Brema più solida, più globale e ancora più orientata all'eccellenza.

**Brema è un'azienda molto solida anche per la continuità e la competenza delle persone che ci lavorano. Che tipo di rapporto avete con i vostri collaboratori?**

In Brema il valore delle persone è al centro di tutto: da loro nasce la forza dell'azienda, la qualità dei prodotti e la capacità di innovare senza perdere le proprie radici. Il rapporto con i collaboratori si fonda su fiducia, rispetto e partecipazione attiva, perché crediamo che innovare non significhi dimenticare la storia, ma costruire il futuro sulle sue fondamenta.

Molti dei nostri operatori hanno alle spalle 30, 35 o anche 40 anni di servizio: persone che abbiamo voluto premiare durante l'evento per i 40 anni di Brema. Sono loro la base su cui costruire il futuro, perché il loro know-how e la loro esperienza rappresentano un patrimonio unico, capace di guidare le nuove generazioni. Dal confronto tra esperienza e innovazione nasce il vero miglioramento.



**“La produttività non si misura solo in pezzi, ma anche in benessere, efficienza e sicurezza.”**



Questa filosofia ha guidato anche la trasformazione produttiva degli ultimi anni. Con l'introduzione di due nuove linee di produzione, abbiamo aumentato del 20% la capacità complessiva, ma soprattutto abbiamo costruito un nuovo modello di lavoro fondato sulla partecipazione. Gli operatori sono stati coinvolti fin dall'inizio nel definire i processi: attraverso semplici post-it, hanno condiviso idee e proposte che sono state tradotte in azioni concrete, creando fiducia e un senso reale di appartenenza.

Oggi, nelle nostre nuove linee compatte, il lavoro è più fluido, collaborativo e sereno. Gli operatori si aiutano, condividono esperienze e migliorano insieme, in un clima di squadra che rappresenta la vera forza del cambiamento. Abbiamo semplificato i flussi, introdotto kit pronti per ridurre gli sprechi e separato i ruoli in modo più funzionale, così che ciascuno possa concentrarsi sul proprio valore aggiunto. Il risultato è una produzione più efficiente, sicura e sostenibile: le linee realizzano fino a 85-90 macchine al giorno, con livelli di efficienza e armonia impensabili solo due anni fa. In Brema, ogni persona è parte viva di un percorso condiviso, custode della memoria e motore dell'innovazione che ogni giorno ci spinge a migliorare.

**Quanto è importante per voi la collaborazione tra reparti, ad esempio tra l'area tecnica e quella produttiva, e in che modo favorisce la qualità del risultato finale?**

La collaborazione tra reparti è alla base del nostro modo di lavorare: la qualità nasce solo quando acquisti, progettazione, produzione, assemblaggio e post-vendita operano in sinergia.

Tutto parte dal dialogo costante tra progettazione e produzione. L'area tecnica sviluppa i prodotti tenendo conto delle esigenze di chi li realizza, dall'assemblaggio alla manutenzione, mentre la produzione restituisce feedback preziosi per migliorare costantemente il processo.

Questo scambio continuo crea un circolo virtuoso di apprendimento che consente di ridurre scarti, inefficienze e rilavorazioni, migliorando tempi, precisione e servizio al cliente.

In un'ottica Lean, la collaborazione tra reparti permette al valore di "scorrere" senza ostacoli: meno attese, meno errori, più fluidità e risultati condivisi.

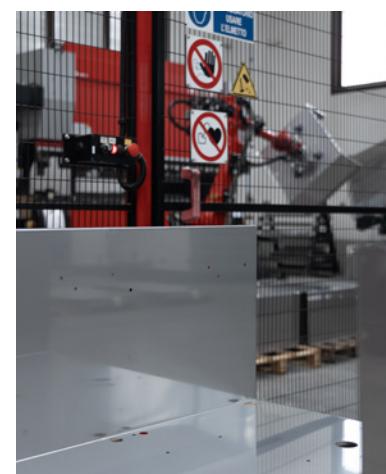
**Qual è, secondo voi, la chiave per mantenere motivato e coinvolto un team tecnico e produttivo come il vostro, fatto di competenze diverse ma unite dallo stesso obiettivo?**

La chiave per mantenere motivato e coinvolto un team tecnico-produttivo è costruire una visione condivisa, in cui ognuno si senta parte attiva del risultato. Quando gli obiettivi sono chiari, qualità, rapidità, innovazione sostenibile, ciascuno comprende il valore del proprio ruolo nel successo collettivo.

Promuoviamo la partecipazione attiva, invitando

**Il cambiamento è nato da un gesto semplice: un post-it, un'idea, un ascolto.**

**In Brema ogni suggerimento diventa un'azione concreta, perché il miglioramento nasce dal dialogo con chi vive ogni giorno la produzione.**



**“Con AMADA abbiamo fatto un percorso di crescita reciproca: loro ci hanno insegnato a produrre, noi abbiamo portato la sfida di un settore complesso come quello del freddo.”**



tutti a proporre soluzioni e segnalare criticità: è così che nascono senso di appartenenza e responsabilità. La formazione continua e il riconoscimento dei contributi, anche dei gesti quotidiani, sono fondamentali per mantenere entusiasmo e crescita.

Un ambiente aperto e collaborativo permette di valorizzare le diverse competenze e di vivere il miglioramento continuo come pratica quotidiana, non come progetto straordinario. In Brema, motivare significa rendere ogni persona protagonista del cambiamento e parte di una comunità che condivide obiettivi, valori e risultati.

**La collaborazione con AMADA nasce circa 12 anni fa, con l'introduzione della prima pannellatrice. Come è iniziato questo rapporto e come si è evoluto nel tempo?**

Il primo contatto con AMADA è avvenuto quasi per caso. La collaborazione è iniziata circa dodici anni fa, in un momento in cui Brema sentiva la necessità di rendere le proprie lavorazioni sulla lamiera più perfor-

manti, flessibili e integrate. Fino ad allora molte fasi erano esternalizzate, ma la crescita dell'azienda e la volontà di aumentare il controllo sui processi ci hanno portato a valutare la possibilità di internalizzare la carpenteria. Dopo aver analizzato diversi fornitori, AMADA si è distinta per la rapidità, la competenza e la concretezza nelle soluzioni proposte. È così che è nato un rapporto che, nel tempo, si è trasformato da semplice fornitura di macchine a una vera e propria partnership tecnologica. I primi investimenti avviati con AMADA hanno riguardato una combinata CO2, una pannellatrice, una piegatrice manuale e un'isola robotizzata. Negli anni, il parco macchine si è ampliato con l'introduzione di nuove piegatrici e tecnologie di taglio sempre più avanzate. L'ultimo investimento è una combinata fibra con doppia torre, che segna un ulteriore passo avanti nell'evoluzione produttiva dell'azienda.

Ogni investimento è stato pensato per migliorare efficienza, precisione e qualità, ma anche per liberare le persone da attività a basso valore aggiunto, permettendo loro di concentrarsi su compiti più qualificanti.

Con AMADA abbiamo condiviso non solo tecnologie, ma anche metodologie e competenze: formazione, assistenza, ottimizzazione dei flussi e miglioramento continuo dei tempi ciclo e della qualità delle carpenterie.

Oggi questa collaborazione rappresenta un pilastro strategico del nostro processo produttivo, una sinergia che sostiene la nostra promessa di qualità, innovazione e affidabilità nel tempo.

**Cosa vi ha colpito di più, non solo dal punto di vista tecnico, ma umano, nel modo in cui AMADA si relaziona ai propri clienti?**

Ciò che ci ha colpito di AMADA in tutti questi anni va ben oltre la qualità tecnica delle sue macchine, comunque eccellente per robustezza, precisione e capacità di integrazione. La vera differenza sta nel loro approccio umano: un modo di relazionarsi basato su ascolto, disponibilità e collaborazione concreta.

Sin dall'inizio abbiamo percepito in AMADA un partner, non un semplice fornitore.

Personne che comprendono le esigenze reali, ri-



**Alla base di tutto c'è un concetto chiave: la purezza del ghiaccio. Il nostro cubetto non è solo un prodotto, ma il risultato di un processo fisico e tecnico perfettamente controllato. In una comune vaschetta da freezer, l'ossigeno resta intrappolato nell'acqua e il ghiaccio appare bianco, opaco, imperfetto.**



Oggi la produzione Brema comprende diverse tipologie di cubetti. La gamma si è ampliata ulteriormente con due nuovi formati, da 16 e 34 grammi, del cubetto cubico, che arricchiscono l'offerta esistente e rispondono alle esigenze di un mercato in continua evoluzione.

spondono con tempestività e lavorano al nostro fianco per trovare soluzioni su misura. Sono interlocutori affidabili e competenti, capaci di guidarci con visione, concretezza e una costante attenzione al miglioramento. In un mercato dove spesso prevale la logica commerciale, avere accanto un partner così è fondamentale. AMADA condivide con noi valori come fiducia, qualità e innovazione continua, costruendo rapporti duraturi che vanno oltre la vendita. Il loro supporto, dalla formazione alla consulenza tecnica, fino all'assistenza nel tempo, rafforza ogni giorno un legame basato su collaborazione e risultati condivisi.

È questa combinazione di competenza tecnica e sensibilità umana che rende AMADA per noi un vero alleato strategico, capace di crescere insieme a noi e di contribuire in modo concreto alla nostra evoluzione industriale.

**Oggi nel vostro reparto di carpenteria ci sono diverse tecnologie AMADA: pannellatrice, piegatrici, laser automatizzato e combinata. Come si integrano queste macchine nel vostro flusso pro-**

**Nelle macchine Brema, invece, l'acqua viene spruzzata verticalmente: tutto ciò che è più pesante precipita sul fondo e l'ossigeno non si fissa nella massa. Il risultato è un cristallo limpido, puro, trasparente. Un dettaglio che chi lavora nel settore riconosce immediatamente: basta uno sguardo, un bicchiere, un cubetto per capire quando il ghiaccio è Brema.”**



**duttivo?**

Nel nostro reparto carpenteria, le tecnologie AMADA, pannellatrice, piegatrici, laser automatizzato e combinata, lavorano in modo completamente integrato, garantendo un flusso produttivo continuo, efficiente e flessibile. Ogni macchina è parte di un sistema che dialoga e si coordina, con l'obiettivo di ottenere il massimo in termini di qualità, rapidità e adattabilità alle esigenze del mercato e alle richieste specifiche dei clienti.

Negli ultimi anni abbiamo evoluto il nostro modello produttivo, passando da una logica di "make to stock" a un approccio "make to order". Questo ha reso il processo ancora più dinamico e orientato alla personalizzazione: oggi gestiamo con efficacia piccoli lotti, varianti e configurazioni su misura, mantenendo sempre alti standard qualitativi e tempi di risposta competitivi.

Ogni fase del processo è organizzata in continuità con la successiva, riducendo attese, movimentazioni superflue e rilavorazioni. Questo ci consente di velocizzare il passaggio verso le fasi di assemblaggio e di assicurare un valore costante in ogni componente.

**La tecnologia combinata, in particolare, rappresenta per voi un punto di forza. Quali lavorazioni vi permette di realizzare e perché la considerate la macchina ideale per il vostro tipo di produzione?**

La scelta della tecnologia combinata non è casuale, ma nasce da un'esigenza concreta legata alla natura dei nostri prodotti che presentano diversi grigliati.

La combinata laser-fibra con doppia torre AMADA è la soluzione ideale perché unisce la potenza e la versatilità della punzonatura alla precisione del taglio laser, garantendo stabilità dimensionale, qualità costante e riduzione degli scarti. Un esempio concreto è la piastra di base: lavorata sulla combinata, offre risultati nettamente superiori rispetto a una macchina laser tradizionale, sia in termini di qualità sia di rendimento produttivo. In un mercato sempre più dinamico, la combinazione di automazione, precisione e flessibilità è ciò che ci consente di restare competitivi.

L'automazione assicura continuità e costanza nei risultati, riducendo errori e ottimizzando le risorse; la precisione è ciò che garantisce l'affidabilità e la reputazione delle nostre macchine; la flessibilità, infine, ci permette di adattarci rapidamente a lotti, varianti e richieste personalizzate.

# Il Cliente

**SIFER S.R.L.**

# QUANDO LA TECNOLOGIA INCONTRA LE PERSONE



**Alla guida di Sifer dal 1983, Ferdinando Sisti ha trasformato una piccola realtà artigianale in un'azienda solida e innovativa, costruita sulla qualità, sulla diversificazione e soprattutto sul valore delle persone.**



**Ferdinando, ci racconta la storia di Sifer e in cosa siete specializzati oggi?**

Sifer nasce all'inizio del 1983, in un piccolo spazio di 60 metri quadri con tre persone, provenienti dal mondo della costruzione di stampi e dello stampaggio. Abbiamo iniziato con lavori di piccola entità, crescendo passo dopo passo fino a diventare una SRL pochi anni dopo. Inizialmente concentrati su stampi e stampaggio, ci siamo evoluti quando il mercato ha iniziato a richiedere campionature veloci, introducendo macchine giapponesi più performanti.

Negli anni l'azienda è cresciuta costantemente, affrontando anche momenti difficili come la crisi del 2009, che ci ha spinto a investire in nuove strutture, ad aprirci all'estero e a diversificare i settori di riferimento. Oggi Sifer conta circa 50 collaboratori ed è specializzata nelle lavorazioni di precisione e negli spessori sottili, con quattro celle di saldatura e la capacità di realizzare internamente anche le maschere.

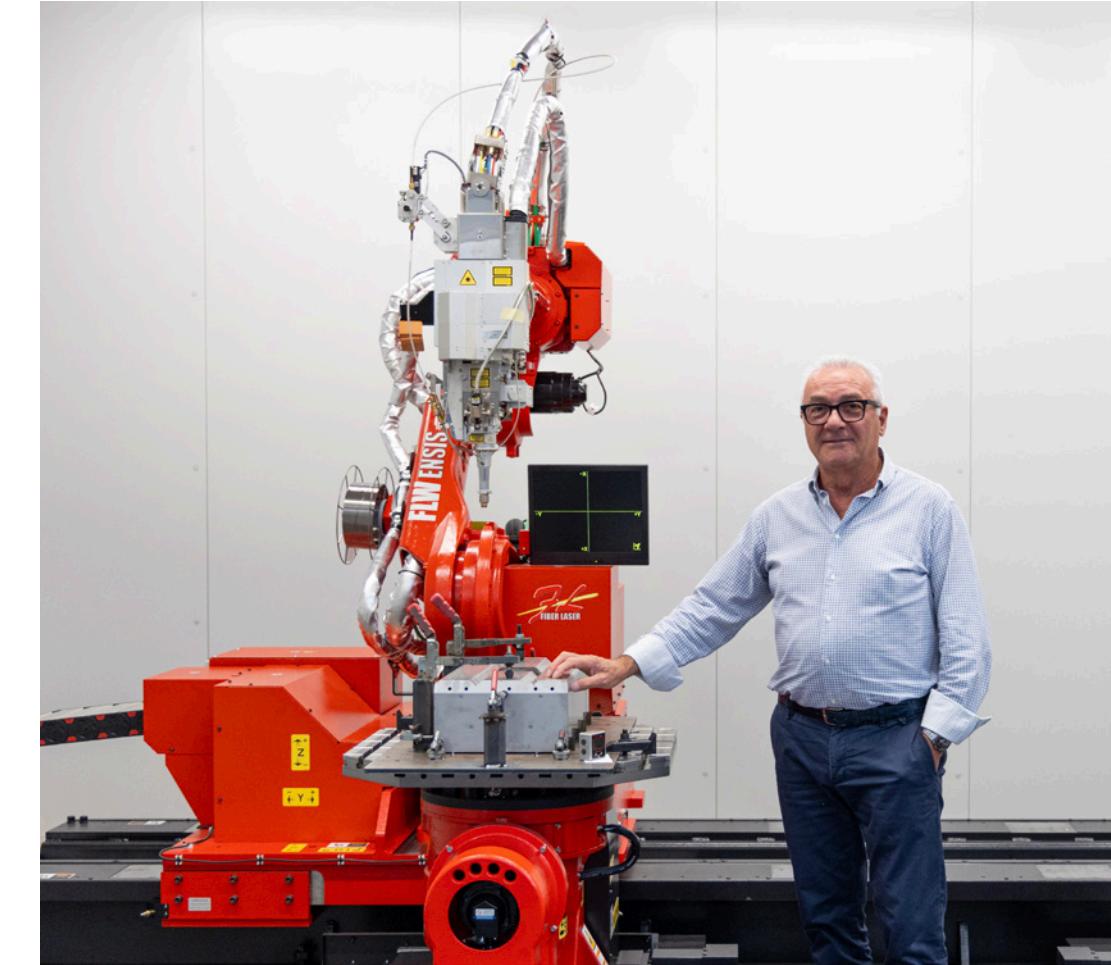
**Quali sono i vostri principali mercati di riferimento e i punti di**

**forza che vi contraddistinguono? E quale filosofia guida il vostro lavoro quotidiano?**

Il nostro punto di forza è il servizio che offriamo ogni giorno ai clienti: qualità, affidabilità e supporto tecnico costante. Abbiamo scelto di diversificare i settori in cui operiamo per non dipendere troppo da un singolo mercato e oggi nessun cliente pesa più del 15% sul nostro fatturato. Questo ci rende più solidi e meno vulnerabili.

Un altro aspetto che ci contraddistingue è la completezza del servizio: siamo in grado di seguire il cliente dalla campionatura alla produzione in numeri più consistenti, fino alla progettazione e costruzione interna degli stampi, un valore raro che colpisce sempre anche i visitatori dall'estero. Riusciamo a seguire i clienti a 360°.

Alla base di tutto c'è la nostra filosofia aziendale: costanza, qualità e attenzione alle persone. Considero Sifer come una grande famiglia e credo che il clima interno sia fondamentale. Il miglior giudizio arriva proprio dai nostri collaboratori: se parlano bene dell'azienda e si sentono parte del progetto, significa che stiamo lavorando nella direzione giusta.





**Considero Sifer come una grande famiglia: il miglior giudizio arriva dai nostri collaboratori. Se si sentono parte del progetto, significa che stiamo lavorando nella direzione giusta.**



**Quando è iniziata la vostra collaborazione con AMADA e come descriverebbe il rapporto con il team, sia dal punto di vista umano che professionale?**

Il primo contatto con AMADA risale all'inizio dello scorso anno. Da lì è nato un percorso di confronto e conoscenza reciproca che ci ha portato a scegliere AMADA per l'introduzione della nuova cella di saldatura. Non è stato semplicemente l'acquisto di una macchina, ma l'avvio di una vera collaborazione.

Il rapporto è stato continuo e costante: per due aziende conoscersi significa costruire un approccio comune, e con una tecnologia così avanzata serve tempo per ottenere i risultati desiderati. Nonostante le prestazioni elevate, la sfida è stata capire come far lavorare insieme al meglio tecnologia e processo produttivo. Per questo ci è voluto un periodo di prove, analisi e test, condotti in sinergia.

Dal punto di vista umano abbiamo trovato persone attente, collaborative e sempre disponibili a rispondere alle nostre esigenze. Questo ci ha dato sicurezza e ha consolidato un rapporto che oggi consideriamo solido e basato su uno scambio reciproco. AMADA si è dimostrata un'azienda efficiente, capace di dare risposte rapide e puntuali.

**Avete scelto di introdurre la cella di saldatura FLW-ENSIS M5 3kW, la più evoluta della gamma AMADA. Quali sono state le ragioni di questa scelta e i primi benefici riscontrati?**

La decisione di puntare sulla FLW-ENSIS M5 3kW è stata guidata soprattutto dalle sue performance. Si tratta di una tecnologia complessa e avanzata, che richiede tempo e competenze per essere sfruttata appieno, ma siamo convinti che ci darà grandi soddisfazioni. A differenza di altri sistemi più "ibridi", che cercano di coprire sia il taglio che la saldatura, questa macchina è stata progettata fin dall'inizio per eccellere nella saldatura: ed è proprio questa la differenza che ci ha convinto a investire.

Il fatto che la sorgente sia simile a quella delle macchine da taglio permette di avere una grande versatilità, ma ciò che ci interessa maggiormente è la sua specializzazione: la possibilità di affrontare lavorazioni complesse e ottenere qualità costante sui pezzi.

È una macchina che non solo risponde alle esigenze produttive di oggi, ma apre prospettive di crescita futura, permettendoci di alzare ulteriormente il livello delle nostre lavorazioni di precisione.

**Come descrivereste il supporto ricevuto nei primi mesi, dalla fase di ascolto all'installazione e formazione?**

Nei primi mesi abbiamo trovato in AMADA un partner sempre presente e disponibile. Ci ha colpito la capacità di ascoltare con attenzione le nostre esigenze e di fornire risposte rapide e puntuali. Dal punto di vista tecnico il supporto è stato altamente efficiente, ma ciò che ha fatto davvero la differenza è stato l'aspetto umano: un rapporto basato su attenzione, cura e collaborazione costante.

La sensazione non è mai stata quella di acquistare una macchina e poi cavarsela da soli, ma di essere accompagnati passo dopo passo: dalla fase iniziale di ascolto, alle prove, fino all'installazione e alla formazione del personale. Questo approccio ci ha dato sicurezza e ha rafforzato la fiducia reciproca, facendoci percepire AMADA non solo come un fornitore, ma come un vero partner di crescita.

**Guardando al futuro, come vede l'evoluzione della collaborazione con AMADA?**

Le basi della collaborazione con AMADA sono state gettate in modo solido e questo ci dà fiducia per il futuro. Non la vediamo come una relazione limitata a pochi mesi o a una singola fornitura, ma come un percorso di lungo periodo, fatto di crescita costante e sviluppo reciproco.

Siamo convinti che ci siano ampi margini per consolidare ulteriormente questa sinergia, sia dal punto di vista tecnologico che da quello umano. La qualità e la costanza, che rappresentano un tratto distintivo della filosofia giapponese, ci trasmettono sicurezza e ci spingono a credere che questo rapporto possa continuare a evolversi, portando valore a entrambe le parti.

In un mercato che cambia rapidamente, avere al proprio fianco un partner come AMADA significa poter affrontare le sfide future con strumenti all'avanguardia e con la certezza di non essere soli, ma accompagnati da un'azienda che condivide i nostri stessi obiettivi di miglioramento continuo.

**Avete partecipato agli Open House e agli eventi organizzati da AMADA: che valore hanno per voi questi momenti?**

Gli Open House e gli eventi organizzati da AMADA sono occasioni preziose. In un contesto dedicato si ha infatti il tempo e lo spazio per osservare da vicino le macchine, vedere le soluzioni applicate concretamente e approfondire aspetti tecnici che in una fiera, per motivi di tempo e logistica, non sarebbe possibile mostrare. È un confronto diretto, senza la confusione tipica degli eventi generalisti, che permette di raccogliere informazioni dettagliate e soprattutto di dialogare in maniera più approfondita con i tecnici e con i referenti aziendali.

Per noi questi momenti hanno un valore che va oltre la semplice dimostrazione tecnica: rappresentano un'occasione di relazione, di scambio e di crescita reciproca. Quando si acquista una macchina non si compra solo un prodotto, ma si sceglie anche l'azienda che c'è dietro, con il suo servizio, la sua assistenza e le persone che ne fanno parte. Gli Open House servono proprio a dare un volto e una voce a chi sta dietro la tecnologia, rafforzando la fiducia e costruendo un rapporto più solido e duraturo.

