



SISTEMI PORTAUTENSILI  
SISTEMI DI SERRAGGIO STAZIONARIO  
MANDRINI AUTOCENTRANTI  
MORSETTI

**PROMOZIONE  
10° ANNIVERSARIO\***

Mantiene ciò che promette

SCHUNK snc - S.p.A. - Via Carlo Farini, 5  
I-22072 Cernusco (CO) - Tel. +39 031 770185  
Fax +39 031 771 388 - info@schunk.com  
www.schunk.com

**10 ANNI SCHUNK INTEC ITALIA-MAG SYSTEMS**

MAGNOS, tecnica di ancoraggio magnetico. Garantisce attrezzaggi macchina veloci, riduzione delle vibrazioni e accesso fino a 5 lati del pezzo. La soluzione magnetica di ancoraggio orizzontale o verticale di SCHUNK.

**SCHUNK: leader mondiale per i sistemi di serraggio e per l'automazione.**

\*Modulo dim. 585x360x57 mm - 40 poli 50x50mm - 15,2 Tons 2130 €  
Modulo dim. 705x450x57 mm - 60 poli 50x50mm - 22,8 Tons 2880 €  
Modulo dim. 815x455x57 mm - 32 poli 75x75mm - 26,5 Tons 2930 €  
Unità di controllo 400V/50Hz con telecomando industriale 560 €

**SCHUNK**



F.LLI **CANTINI**  
COSTRUZIONI MECCANICHE DI PRECISIONE

**tavola girevole con controllo CNC  
Ø 170 - 200 - 250 - 320 - 500**

**tavola compatta molto robusta,  
con controllo CNC, motore Brushless  
minor ingombro**

F.LLI CANTINI snc  
via G. Brodolini, 11 - Castelfiorentino -FI  
tel. 0571/64044 - 61845 - fax 0571/64654  
e-mail [cantini@cantini.it](mailto:cantini@cantini.it)  
sito web [www.cantini.it](http://www.cantini.it)

## Profilo d'azienda



### Il brevetto internazionale e il successo globale

La brevettualità internazionale è un fattore di sviluppo molto importante per la nascita e l'espansione delle piccole e medie imprese. Esistono casi di PMI che hanno mantenuto elevati standard di performance a livello di promozione delle proprie iniziative espansive all'estero, con una particolare performance innovativa secondo le logiche delle **creativity economy** (economia della creatività). Una di queste è **SIMMM Engineering**, azienda con sede a Cinisello Balsamo con una spiccata capacità qualitativa.

La tutela della proprietà internazionale nella contestualizzazione economica globale è particolarmente evoluta, a volte anche superiore a quella presente nel nostro paese. In ogni caso le doti di sviluppo di nuovi prodotti e processi dipende proprio da questi aspetti di **business analytics** (analitica d'impresa). Questo genera valore aggiunto (c.d. **added value**) e rendite elevate sui mercati transnazionali. La capacità di proazione complessiva dell'azienda è quindi legata alla produzione di nuovi prototipi creativi che configurano delle **best practice applications** (applicazioni di migliore pratica). Un esempio di questi campi operativi sono da ricercare proprio nelle PMI col caso della SIMMM Engineering associata alla CONFAPI (Confederazione delle Piccole e Medie Imprese).

L'azienda ha come titolare Edgardo Mariani, mentre la seconda generazione è basata sui figli Gianpaolo e Gianluca. Il fatturato è stato solidamente ancorato a 2.500.000 euro sia nel 2006 che nel 2007, mentre per il 2008 è previsto un incremento del 10%.

SIMMM Engineering S.r.l. nasce nel 1989 come azienda che progetta e produce pompe a pistoni e idropultrici professionali ad alta pressione. Nel corso degli anni SIMMM si è distinta grazie ai propri prodotti e tecnologie, ricevendo vari riconoscimenti e stringendo alleanze con partner prestigiosi che hanno riconosciuto la qualità dei suoi prodotti. L'area aziendale è arrivata ad estendersi su una superficie di oltre 3 mila metri quadrati suddivisi in tre capannoni.

Negli anni Novanta l'azienda ha creato un nuovo prodotto, una pompa completamente realizzata internamente, la cui messa a punto ha richiesto due anni di lavoro, soprattutto per darle quella affidabilità che altre pompe non garantivano. All'epoca c'erano solo 5 produttori a livello mondiale di questo tipo di pompa. Il prodotto è stato presentato in Italia ma ha trovato un'indifferenza totale, quindi si è deciso di puntare sul mercato estero cominciando a promuovere il prodotto in diverse fiere. Presto ha raggiunto il mercato inglese, irlandese e poi americano. Per dieci anni SIMMM ha servito in esclusiva un grosso cliente statunitense.

Dopo dieci anni, grazie al successo riscontrato e alla diffusione crescente di questa tecnologia innovativa (un sistema che consente il raffrescamento dell'aria in ambienti esterni o anche in ambienti indoor su grandi volumetrie, a bassissimo consumo energetico), il titolare ha fondato una società in America che gestisce soltanto quel mercato. Dal mese di aprile 2006 ha cominciato a vendere questa novità anche in Italia e fondato un'altra società commerciale, la **Neotech**, di cui mantiene la quota di maggioranza.

**NEO Tech** è distributore esclusivo dei prodotti SIMMM e si occupa solo del mercato italiano per quanto riguarda le attrezzature per l'umidificazione e il raffrescamento.

Per quanto riguarda i prodotti Neotech, si sta cercando di sensibilizzare il mercato italiano proponendoli a una rete di impiantisti che servono i settori più svariati (banchi refrigerati del pesce, fonderia, settore tessile, ecc.). Inoltre si sta pensando di dare vita a un'altra società che si occuperà solo di impianti per abbattimento di polveri e odori.

L'azienda non ha problemi derivati dalla concorrenza dell'estremo Oriente perché i produttori cinesi sono ancora lontani dal raggiungere l'alto standard qualitativo di questi prodotti.

"L'innovazione è importantissima - conclude Gianpaolo Mariani - Quando parliamo di pressioni di lavoro di 100 Bar (100 atmosfere) tutte le parti idrauliche devono essere ben strutturate e gli organi di controllo efficienti per avvertire l'anomalia di funzionamento e intervenire in tal caso. L'innovazione più importante è stata la completa sostituzione dell'elettronica all'interno delle nostre centraline nebulizzanti e lo studio di un dispositivo di comando totalmente **Touch Screen** che mostrasse graficamente il funzionamento e i dati di lavoro (pressione, portata acqua e valori elettrici) in modo che l'utente con la massima facilità riuscisse a interagire col funzionamento dei vari dispositivi. Da quest'anno è possibile anche una completa remotizzazione dell'apparato sia su rete internet che via Gsm".

Ogni anno la SIMMM investe dal 5% al 10% del fatturato in ricerca e sviluppo prodotti.

Enrico Minora  
Università Cattolica - CRATOS

