

Pneumax ora fa shopping nel Veneto e da settembre inaugura l'Academy

L'operazione. La società di Lurano acquisisce il ramo meccatronico della Automationware. La ceo Bottacini: «Guardiamo a future opportunità, l'India tra i mercati più interessanti»

Importante acquisizione per la Pneumax, che fa shopping in Veneto e rileva il 90% di quote del ramo meccatronico della Automationware. Acquisizione strategica per la società di Lurano, perchè grazie al suo spiccato know-how ingegneristico, l'azienda veneziana, 22 dipendenti, si è accreditata come fornitore di soluzioni meccatroniche presso molteplici importanti realtà multinazionali in un ampio ventaglio di settori industriali.

L'acquisizione permetterà a Pneumax di potenziare l'offerta tecnologica attraverso l'integrazione dei componenti e delle soluzioni di Automationware nel proprio portafoglio prodotti. «Si tratta di un'operazione strategica, tra le più importanti operate da Pneumax negli ultimi anni - commenta la ceo di Pneumax Rossella Bottacini -. Questa acquisizione è in linea con il nostro piano strategico, che mira ad espandere le nostre attività anche attraverso acquisizioni esterne e al tempo stesso rafforzare la nostra presenza in settori di mercato in forte espansione, dove la domanda è sempre più orientata a ricercare soluzioni complete, con un focus sulle nuove tematiche di efficienza energetica e sull'integrazione progettuale agevo-

le. Inoltre, questa new entry ci permetterà di soddisfare la crescente richiesta di soluzioni applicative, evidenziando la nostra capacità di offrire non solo prodotti singoli ma anche soluzioni integrate».

La strategia di sviluppo Pneumax si fonda proprio su un approccio multi-settoriale, tanto che la società è strutturata su tre macro Business Unit: Automazione Industriale, Automazione di Processo e Automotive, comparti con prerogative anche molto diversi tra loro. Con un organico complessivo di 470 dipendenti e ricavi attorno ai 125 milioni di euro (stabili, di cui 50% Italia e 50% export), Pneumax continua il suo percorso di crescita: «Nonostante il periodo non facile per il settore, noi continuiamo a cercare opportunità sia in Italia che all'estero - spiega Bottacini -, non escludendo possibili acquisizioni nei prossimi anni. Questa azienda veneta rispecchia i nostri valori, è presente in settori che per noi possono essere molto strategici, soprattutto nel mondo dell'automazione industriale, come il packaging e il life science e sarà in grado di dare al gruppo un forte valore aggiunto».

Fondata nel 1976 dai soci Roberto Bottacini e Giuseppe Beretta, l'azienda ha continua-



Fase di lavorazione nello stabilimento Pneumax di Lurano: l'azienda ha acquisito una società in Veneto

to a crescere, ma pur avendo filiali commerciali nel mondo, dagli Stati Uniti al Brasile, dall'India ai Paesi europei, ha mantenuto radici salde a Lura-

■ Dall'autunno la società avvierà corsi specializzati dalla meccanica alla pneumatica

no. Per il futuro c'è un Paese particolarmente stimolante nel mirino: «Crediamo che l'India, per quanto sta dimostrando, possa diventare per noi molto interessante - spiega la ceo -: li abbiamo già una filiale commerciale, ma essendo un mercato dalle grandi potenzialità potremmo anche pensare di crescere, fermo restando che il nostro quartier generale resterà sempre in Bergamasca». E a proposito di crescita, anche alla luce delle difficoltà di repe-

rimiento di nuove figure un po' in tutti i settori, Pneumax ha deciso di far nascere una sua Academy interna: «Stiamo già formando ragazzi ma ufficialmente partiremo da settembre, in accordo con gli Its del territorio - annuncia Bottacini -: proporremo corsi specializzati, in meccanica, meccatronica, pneumatica, che possano rispondere alle esigenze reali delle aziende per i vari settori».

M. F.