

Pneumax: competenza, etica e tecnologia

A Lurano – a pochi chilometri da Bergamo e immersa in un distretto ricco di aziende, di idee e di quello spirito imprenditoriale intriso di voglia di fare e sperimentare – nel 1976 nasce **Pneumax**. Un nome noto, un'azienda che ha saputo continuare a innovare, a crescere, ad ampliare la propria produzione anno dopo anno e arrivare oggi ad avere tre business unit (automazione industriale, automazione di processo e automotive) in grado di lavorare con diverse tecnologie e materiali. E oggi, prossima al 50esimo compleanno, per questo focus Lombardia ci è sembrato giusto “fare una visita” in Pneumax. A farci da ciceroni e a raccontarci storia, tecnologie e progetti del gruppo ci hanno pensato – in rigoroso ordine alfabetico – **Roberto Bonfanti** e **Domenico Di Monte**, rispettivamente Business Deve-



Domenico
Di Monte

Tre parole che riassumono quasi cinquant'anni di storia aziendale. Siamo stati in Pneumax, il gruppo di Lurano (Bergamo) specializzato in soluzioni per l'automazione industriale, con un focus particolare sulle tecnologie pneumatiche ed elettromeccaniche. A farci da ciceroni Roberto Bonfanti e Domenico Di Monte, rispettivamente Business development manager Wood Division e Head of Marketing del Gruppo.



lopment Manager Wood Division e Head of Marketing del gruppo. È proprio l'ingegner Di Monte che ci racconta la Pneumax di “oggi”.

“Pneumax oggi è la capofila di un gruppo composto da 29 società, distribuite tra l'Italia e l'estero, con oltre 850 dipendenti ed un network commerciale presente in oltre 50 Paesi attraverso le filiali di proprietà e una rete di distributori. Le filiali fungono anche da workshop per effettuare assemblaggi e lavorazioni accessorie, mentre la produzione è concentrata in 10 unità produttive. Sette di queste si trovano presso la sede centrale di Lurano, a cui si aggiungono Titan Engineering a San Marino, specializzata in raccordi e connessioni per applicazioni pneumatiche, Simtech, che si occupa di lavorazioni meccaniche a Lurano e Automationware a Martellago (Venezia), recentemente acquisita, che si dedica alla produzione di attuatori elettrici e sistemi meccatronici.

Un'azienda lombarda che da Lurano ha aperto al mondo. Quanto è stato importante il territorio nella crescita di Pneumax?

“Pneumax nasce come officina di lavorazioni meccaniche negli anni '70 a Lurano, in un piccolo comune della provincia bergamasca che all'epoca contava poco meno di mille abitanti, ma con l'intuizione – vincente – dell'essere posizionati in una zona sull'asse Brescia-Bergamo-Milano, riconosciuta per essere stata la culla della produzione di componenti per l'automazione industriale e di buona parte della metalmeccanica italiana. Una storia che ricorda quella di tanti capitani d'impresa che hanno fatto l'economia italiana del secondo '900: una storia caratterizzata da intuizioni e visioni, caparbietà, sacrificio ed abnegazione, e un forte legame con il proprio territorio. Ed è proprio grazie anche a quest'ultimo ed al rapporto indissolubile sin dalle origini instaurato con la collettività locale, che Pneumax deve il suo successo. Da una piccola sede di poco più di 3mila metri quadrati, in poco più di 10 anni Pneumax ha ampliato la propria sede produttiva inaugurando un nuovo complesso industriale sempre a Lurano, di ulteriori 10mila metri quadrati e iniziando ad affrontare le nuove sfide di mercato e di prodotto con una incessante attività di crescita nazionale ed internazionale, che in pochi anni l'hanno portata ad apprezzare anche i mercati esteri con proprie filiali. Sino ad arrivare ai tempi odierni, dove l'headquarter produttivo di Lurano si estende su una superficie di oltre 160mila metri quadrati”.

Il nostro settore, con un focus particolare sull'automazione pneumatica, vede la Lombardia detenere oltre il

35 per cento delle quote di mercato nazionale, confermandosi una regione chiave per la produzione e l'innovazione, continuando ad essere un punto di riferimento, non solo come centro produttivo ma anche come contesto ideale per lo sviluppo delle competenze. Grazie alla struttura dei distretti industriali italiani, la regione offre un ecosistema in cui imprese eterogenee per dimensione, impegnate sia nella produzione manifatturiera, sia nella fornitura di servizi e che operano nelle medesime filiere con ruoli differenti possono collaborare e crescere, generando una competenza diffusa non solo nella produzione ma anche nella ricerca e sviluppo. Questo ci consente di essere competitivi a livello globale in primis come Sistema Paese e poi con le singole eccellenze.

Per Pneumax, il "Made in Italy" è un valore aggiunto fondamentale, proprio per questo motivo manteniamo le attività core di progettazione e produzione in Italia. I nostri workshop all'estero si concentrano sul supporto al cliente, fornendo assistenza sia per la definizione delle soluzioni specifiche per ogni applicazione, sia durante tutto il ciclo di vita del prodotto, oltre ad essere strutturate per realizzare assemblaggi ed effettuare lavorazioni accessorie. Tuttavia – prosegue Di Monte – nonostante crescere in un distretto così "intenso" di stimoli e tecnologie sia un vantaggio non bisogna dimenticare che non è sufficiente avere una competenza: bisogna svilupparla, investire in modo strutturato e costante in innovazione e sulla formazione per continuare ad aggiungere valore ed accrescere la competitività.



Roberto Bonfanti

Abbiamo vissuto e stiamo vivendo, da dopo la pandemia, degli anni particolari. Come è andato il 2024 di Pneumax?

"L'emergenza sanitaria del 2020 ha avuto effetti sociali ed economici che hanno gravato negli anni successivi su svariati settori produttivi", spiega Bonfanti, "le difficoltà riscontrate hanno riguardato molti aspetti della filiera produttiva, che a fronte di una crescita generale attesa della domanda, ha dovuto affrontare ritardi nelle forniture, mancanza di componenti, rincari sulle materie prime, incrementi costi energetici, non da ultimo due conflitti ancora in corso. Nonostante la complessità del quadro economico, abbiamo sempre garantito la fornitura ai nostri clienti, senza mai disattendere le aspettative continuando ad investire sulla produzione e sui magazzini, consapevoli che il mercato sarebbe ripartito e che avremmo dovuto farci trovare pronti per cogliere tutte le opportunità. Questa strategia ci ha premiato.

Il 2024 è stato un anno segnato da incertezze, con crescenti tensioni geopolitiche che hanno penalizzato il com-



parto industriale a livello globale. La complessa arena competitiva nella quale ci confrontiamo quotidianamente, ci impone di rimettere in gioco le nostre strategie, ma allo stesso tempo ci offre la possibilità di cogliere la sfida per evolvere in un modello di sviluppo sempre più dinamico ed esigente.

Per quanto riguarda il nostro settore nello specifico il 2024 è stato un anno di assestamento; i fattori endogeni e molto dinamici entrati in gioco stanno accompagnando un rapido e ripido cammino evolutivo della tecnologia. E taluni di questi non sono ancora ben noti. Questo tipo di evoluzione tecnologica interessa qualsiasi ambito dell'innovazione, che sia di prodotto, di processo, culturale, o relazionale. La strategia aziendale di Pneumax si è sempre basata sulla diversificazione; dall'originaria specializzazione in automazione pneumatica rivolta in particolare al settore delle macchine per il legno, Pneumax si è evoluta e diversificata grazie al know-how e all'esperienza maturata negli



anni, anche in altri settori, creando tre business unit (automazione industriale – legno, packaging, assemblaggio e tutti i principali settori industriali; automotive – con focus su applicazioni in lastratura; automazione di processo – rivolta principalmente ai comparti dell'energia e petrochimico) che ovviamente vivono i propri cicli di mercato; questo ci consente di mantenere stabilità ed equilibrio. Lo sviluppo di un approccio multi-tecnologico in settori differenti, ha inoltre permesso di valorizzare le best practice di ognuno in modo trasversale trasformandole in valore aggiunto nelle singole applicazioni.

Avete accennato a nuove tecnologie. Quali sono i driver che guidano il vostro sviluppo?

"Stiamo lavorando su nuove soluzioni che riescano a soddisfare le richieste di un mercato sempre più esigente. In questi anni i nostri investimenti si sono concentrati molto su soluzioni per il controllo dell'automazione", spiega



Bonfanti, "l'integrazione sempre più spinta di elettronica e tecnologie digitali in prodotti come la gamma di Elettrovalvole "EVO" in continuo sviluppo ne è un esempio. Il 2025 sarà un anno cruciale anche per lo sviluppo dell'attuazione elettrica. In molte applicazioni la combinazione di tecnologie pneumatiche ed elettriche permette di migliorare significativamente la qualità dei processi produttivi". "Il 2024 ha visto l'acquisizione di **Automationware** – aggiunge Domenico Di Monte – azienda italiana specializzata nella realizzazione di attuatori elettrici e sistemi meccatronici. Questa acquisizione ci consente di integrare i loro componenti nel nostro portafoglio prodotti e di proporre soluzioni multiasse combinate. Siamo in grado di offrire sistemi circuitali completi, progettati su misura per le esigenze dei clienti, con drive e software implementati direttamente nei nostri prodotti per garantire prestazioni ottimali. L'obiettivo strategico è quello di proporre soluzioni multitecnologiche sempre più evolute e performanti.

Oggi il Gruppo può contare su una nuova filiale in grado di fornire competenza, servizio, tecnologia e velocità di innovazione, talvolta più importante dell'innovazione stessa, consentendoci di entrare in nuovi settori con soluzioni e applicazioni dedicate, avvalendosi altresì del supporto di application engineer indispensabili per comprendere e soddisfare le esigenze dei clienti in tutto il mondo."

Quale sarà la maggiore richiesta nel futuro?

"Sicuramente la sostenibilità sarà al centro dei lavori", spiega Bonfanti. "Portare la soluzione completa al cliente è una delle strategie primarie che consente alle aziende di affrontare un futuro che non è più domani ma che è già ieri. Oggi i clienti non chiedono solo un prodotto, ma quello che possiamo realizzare per soddisfare le loro esigenze e come possiamo realizzarlo, fornendo altresì le necessarie informazioni legate ai parametri che impattano in ottica ESG. La sostenibilità è parte integrante della nostra filosofia aziendale. Siamo convinti che lavorare per uno sviluppo sostenibile significhi operare in modo responsabile in tutte le fasi produttive, adottando soluzioni che rispettino l'ambiente senza compromettere efficienza e qualità e riteniamo che la sostenibilità debba rappresentare una leva strategica per creare valore, non limitandosi unicamente ad un'ottimizzazione dei consumi energetici o al rispetto di norme ambientali.

Un fattore da non sottovalutare è il diverso modo di approcciare il mercato, atteggiamento che può fare la differenza. Noi puntiamo sulla valorizzazione dei nostri prodotti, accompagnandoli con il valore aggiunto costituito dalla competenza dei nostri vendori, dal supporto tecnico della casa madre, dalle soluzioni che essa può proporre e dalla attenzione che poniamo nella cura del cliente, sotto forma di consulenze, formazione e servizio in genere.

In chiusura, quali sono i valori che i clienti riconoscono in Pneumax?

Competenza, etica e tecnologia, ci rispondono entrambi. Tre parole che riassumono l'anima di Pneumax, un'azienda – come ci hanno raccontato – che guarda al futuro senza dimenticare i valori che l'hanno fatta arrivare dove è oggi. Competenza, per affrontare le sfide di un mercato sempre più complesso e globale. Etica, per mantenere un legame forte con le persone, il territorio e il pianeta. Tecnologia, per innovare continuamente e offrire soluzioni che non solo rispondono alle esigenze dei clienti, ma anticipano le richieste di domani. In queste tre parole, Pneumax non definisce solo ciò che è oggi, ma soprattutto ciò che vuole essere domani.

a cura di Francesco Inverso ■

pneumax.com



PNEUMAX

Affidabilità e competenza

Il valore della soluzione

Da oltre 40 anni il **settore della lavorazione del legno** rappresenta il fiore all'occhiello di Pneumax Spa. Fornire soluzioni per l'automazione uniche, "speciali" come i nostri clienti, è l'obiettivo che guida il lavoro quotidiano di tecnici ed operatori specializzati e che ci spinge ad investire costantemente in **ricerca e sviluppo tecnologico**.



Italian Excellence

Cilindri Battuta

Pneumax realizza oltre 180 modelli di cilindri battuta customizzati



Gamma Pneumax:

- Valvole ed elettrovalvole
- Attuazione pneumatica
- Attuazione elettrica
- Trattamento aria
- Tecnologia del vuoto
- Tecnologia proporzionale
- Manipolazione
- Raccorderia pneumatica