

RISCOPRIRE IL VOLTO UMANO DELL'INCONTRARSI

Come annunciato nel numero 7 *Speciale Fiere di E-FOCUS Magazine*, tra i primi di maggio e la prima decade di giugno, si sono svolte importanti manifestazioni settoriali. Oltre due anni di limitazioni, dovute all'incertezza sanitaria ed il conseguente utilizzo di nuove modalità d'interazione, ci avevano fatto temere che difficilmente saremmo tornati a relazionarci come nel pre-covid.

Ed invece: sorpresa!

IPACK IMA, LAMIERA, IVS, SPS, MECSPE, hanno rappresentato una straordinaria occasione

per tornare a riattivare i sensori necessari ad un buon networking. Nonostante gli attuali scenari internazionali, abbiamo respirato un'aria nuova, una voglia di partecipazione come non accadeva da anni, abbiamo visto volti sorridenti, mani che tornavano a stringersi, condiviso le esperienze di questi ultimi anni, vissuto momenti di convivialità. Espositori e Partecipanti hanno potuto parlare guardandosi negli occhi, seduti davanti ad un caffè: un "lusso", ultimamente, non più così scontato. Non da ultimo, abbiamo percepito una nuova consapevolezza nei confronti dei media.

Oggi, si comunica per ridefinire la propria identità, per ribadire la reputazione e la presenza sui mercati di riferimento e soprattutto per raccontare i progressi e le innovazioni messe in campo per salvaguardare la propria attività. Una sinergia vincente tra il mondo produttivo e quello dell'informazione. Un plauso a tutti gli Attori di questa tangibile ed inaspettata rivoluzione che, con professionalità, competenza, energie, risorse e fiducia, hanno consentito di rimettere al centro le relazioni interpersonali necessarie alla creazione di percorsi per un più ampio bene comune.



E-FOCUS Magazine diffuso online ad un ampio bacino di utenti B2B, è disponibile in **free download** dalla home page di www.pmilombarde.it e in una sezione dedicata del Portale è presente l'**archivio storico**.

E-FOCUS Magazine, è condiviso sui Social di [PMI Lombarde](#), [Facebook](#) e [Linkedin](#).

IN QUESTO NUMERO

→ pagina 02 / 03



MICROingranaggi

→ pagina 04



→ pagina 05



→ pagina 06 / 07



→ pagina 08 / 09



MICROingranaggi srl

LUCA UBERTI È IL NUOVO RESPONSABILE COMMERCIALE DI MICROINGRANAGGI

di Elisa Maranzana

UNA DECISIONE NATA DA UN'OPPORTUNITÀ, MA CHE SI PRESENTA COME UN ALTRO SALTO DI QUALITÀ. NON SOLO NELL'OTTICA DI OFFRIRE UN'ATTENZIONE AL CLIENTE PIÙ EFFICACE ED EFFICIENTE, MA ANCHE IN QUELLA DI MUOVERSI – SEMPRE DI PIÙ – NELLA DIREZIONE DEL MOTION CONTROL. STEFANO GARAVAGLIA: *“LUCA UBERTI HA UNA FORMAZIONE TECNICA COMPLEMENTARE A QUELLA DEI NOSTRI TECNICI ATTUALI E, IN UN'AZIENDA COME LA NOSTRA CHE VUOLE PUNTARE SEMPRE DI PIÙ SULLA MECCATRONICA, NON PUÒ CHE ESSERE UN SIGNIFICATIVO VANTAGGIO COMPETITIVO”*.

Difficile spiegare qualcosa che non si conosce in modo approfondito. E ancor più complesso, naturalmente, è venderlo. Soprattutto per chi considera onestà e trasparenza colonne portanti del rapporto con ogni cliente. È per questo che Luca Uberti – classe 1964 e oltre trent'anni di esperienza nel settore dell'automazione industriale – vuole, prima di tutto, imparare a conoscere a fondo MICROingranaggi, comprenderne appieno ogni singolo passaggio creativo e produttivo e prenderne dimestichezza.

“Arrivando da un settore affine, ma sostanzialmente diverso”, ci ha spiegato, “conoscere i componenti, le loro caratteristiche e gli ambiti applicativi non è sufficiente per poter approcciare un progetto a quattro mani con un cliente. È fondamentale capire come queste soluzioni vengono prima pensate e poi realizzate”.



LA PRIMA COSA CHE VOGLIO FARE È INTEGRARMI AL 100% NELLA STRUTTURA DELL'AZIENDA. SENZA QUESTA FASE INIZIALE, SAREBBE MOLTO DIFFICILE SVILUPPARE QUELLE SUCCESSIVE ED ENTRARE NEL VIVO DEL MIO LAVORO.

**MICROingranaggi****MICROingranaggi srl**

Via del Commercio 29

20090 Buccinasco (MI)

T. +39 02 48401364

info@microingranaggi.it

www.microingranaggi.it

Tante idee, molti progetti e un forte interesse per un settore – quello della microcomponentistica meccanica ed elettromeccanica di precisione – *“che non finisce mai di stupire per la miriade di applicazioni e opportunità che può offrire”*. Lo abbiamo incontrato per farci raccontare i suoi progetti.

Luca, benvenuto! 30 anni di esperienza alle spalle nel settore dell'automazione industriale: dal supporto tecnico alle vendite fino alla gestione della filiale italiana di una multinazionale svizzera specializzata in micromotori, riduttori ed elettroniche di controllo. Come mai, ora, la scelta di entrare a far parte di MICROingranaggi?

“Sicuramente mi piace l'idea di affrontare una nuova sfida in una realtà produttiva italiana così dinamica e in continua evoluzione come MICROingranaggi.

E così, quando se ne è presentata l'opportunità, ho deciso di coglierla. A questo si aggiunge il fatto che siamo in un settore – quello della microcomponentistica meccanica di precisione – che mi ha sempre affascinato per la grande differenziazione di opportunità che offre nei più svariati ambiti applicativi. Automazione, robotica, medicale, aeronautico e via dicendo”.

Quali progetti hai per MICROingranaggi?

“La prima cosa che voglio fare è integrarmi al 100% nella struttura dell'azienda. Senza questa fase iniziale, sarebbe molto difficile sviluppare quelle successive ed entrare nel vivo del mio lavoro.

MICROingranaggi è una realtà che ha un altissimo potenziale. Non mi riferisco solo al suo know-how e alla sua flessibilità, ma anche – più semplicemente – al fatto di avere al proprio interno un reparto produttivo con cui potersi interfacciare per ogni necessità.



VORREI AMPLIARE LA GAMMA DI SOLUZIONI OFFERTE DA MICROINGRANAGGI, SOPRATTUTTO PER QUEL CHE RIGUARDA I MOTORI, CHE POI È L'AMBITO CHE SENTO PIÙ VICINO VISTO CHE ARRIVO DA UN SETTORE AFFINE

Stefano Garavaglia,
CEO e Luca Uberti,
nuovo direttore
commerciale
di MICROingranaggi

E questo, quando si affronta un progetto con un cliente, è un fattore estremamente importante.

Poi, naturalmente, mi piacerebbe arrivare a incrementare il pacchetto clienti ed espandere la rete vendita esistente. Vorrei ampliare la gamma di soluzioni offerte da MICROingranaggi, soprattutto per quel che riguarda i motori, che poi è l'ambito che sento più vicino visto che arrivo da un settore affine”.

Su quali aspetti pensi sarà importante focalizzare la strategia commerciale?

“Ci sono commerciali che venderebbero la propria anima pur di portarsi a casa un ordine. Ecco, questo modo di fare non mi appartiene. Mi occupo di vendita da oltre trent'anni e c'è un aspetto che per me è sempre stato una costante, ovvero la trasparenza verso i clienti per quel che riguarda le proprie potenzialità e in merito a come stanno esattamente le cose.

Essere onesti, in altre parole, su quello che effettivamente si è in grado di fare, avere il coraggio di dire quando qualcosa non funziona, o essere sinceri sui tempi di consegna. A questo aspetto che per me è fondamentale, ne aggiungerei altri due.

Da un lato la cura e la coltivazione dei clienti attraverso visite periodiche dedicate all'aggiornamento sui prodotti o sulle strategie commerciali dell'azienda. Dall'altro la ricerca di mercato per trovare nuove opportunità; un aspetto che può apparire banale, ma che banale non è, e che andremo a sviluppare sempre più nel dettaglio in collaborazione con il nostro reparto marketing”.

E quale messaggio, invece, pensi sia importante passare ai clienti?

“Penso che prima di tutto vada trasmesso il potenziale di MICROingranaggi, ovvero il fatto di essere un'azienda molto flessibile e in grado di trovare la soluzione praticamente per ogni tipo di richiesta. Arrivo da una realtà caratterizzata da una produzione dislocata in vari paesi a cavallo di due continenti.

In MICROingranaggi è diverso. Nel momento in cui ci si trova di fronte a qualsiasi tipo di problema o necessità di reperire informazioni, basta uscire dal proprio ufficio perché tutte le figure coinvolte sono nella stessa struttura. E questo è un enorme vantaggio che, valorizzato a dovere, sono sicuro ci darà importanti soddisfazioni sul piano competitivo”.

HARDBLOCK srl

LA FASCETTA SPECIALE? È HARDBLOCK

Il socio fondatore della **HARDBLOCK**, dopo quasi 30 anni di lavoro in una primaria azienda italiana che produce fascette commerciali da grandi numeri, ha deciso di fare il salto di qualità e di buttarsi a capofitto con una sua piccola realtà nel mondo delle fascette speciali, puntando soprattutto su prodotti difficilmente reperibili in commercio.

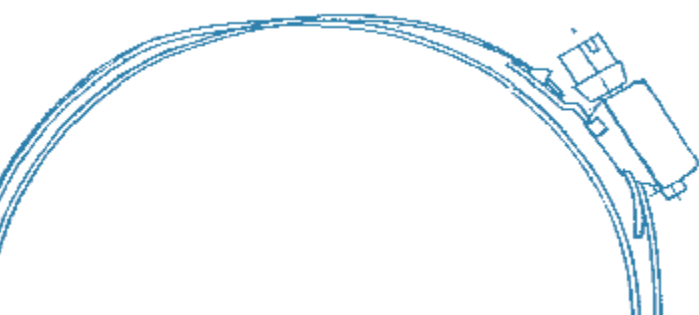
Nata nel 1992, da ormai 30 anni **HARDBLOCK** studia e realizza fascette speciali anche su disegno del cliente per tutte le applicazioni più singolari.

Nella nostra esperienza pluriennale ci è capitato di studiare fascette con profilo sagomato e a forma ellittica, fascette trapezoidali, collari a sgancio rapido con profili interni, fascette e collari per diametri esagerati, e perfino fascette che invece di stringere il tubo avevano la funzione di allargarlo.

HARDBLOCK è in grado di studiare le attrezzature più idonee alle necessità del cliente compatibilmente con il proprio parco macchine adatto anche a produzioni medio-alte.

Trattiamo comunque anche una vasta gamma di articoli commerciali, talvolta modificandoli, adatti a soddisfare ogni esigenza nel settore dei sistemi di fissaggio.

Questi sono i nostri 30 anni di attività artigianale che ci hanno portato a lavorare con parecchi colossi industriali in vari paesi.



1992 2022

HARDBLOCK s.r.l.

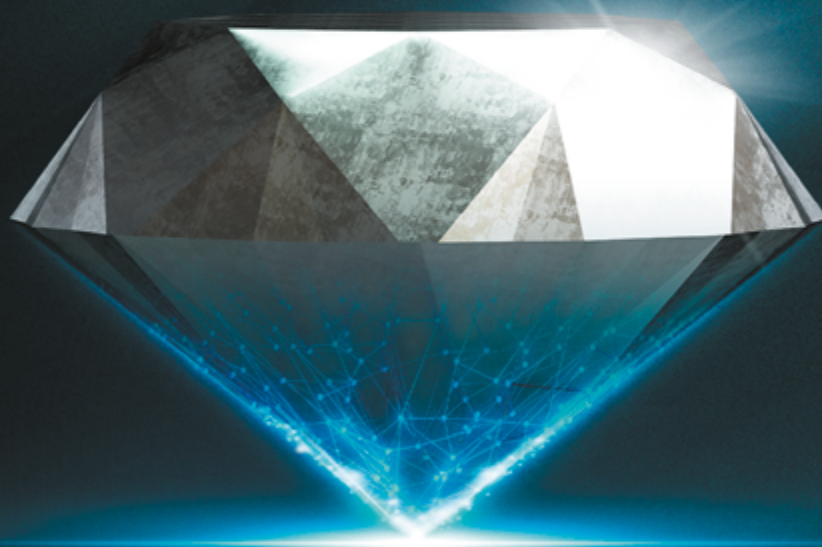
30 ANNI

Hardblock srl Via A. Grandi 1
21048 Solbiate Arno (VA) T. +39 0331 992666
info@hardblock.it www.hardblock.it

12
|
15

10
2022

THE PERFECTION OF METALWORKING.



MACCHINE UTENSILI A ASPORTAZIONE,
DEFORMAZIONE E ADDITIVE, ROBOT,
DIGITAL MANUFACTURING E AUTOMAZIONE,
TECNOLOGIE ABILITANTI, SUBFORNITURA.

METAL CUTTING, METAL FORMING
AND ADDITIVE MACHINES, ROBOTS,
DIGITAL MANUFACTURING AND
AUTOMATION, ENABLING TECHNOLOGIES,
SUBCONTRACTING.

in concomitanza con /
in parallel with

Xylexpo
fieramilano

GICAR srl

PROSEGUONO L'AMPLIAMENTO ED IL MIGLIORAMENTO DELL'AREA INDUSTRIALE DI GICAR

**Gicar srl**

Via Como angolo Via Laghetto

23807 Merate (LC)

T. +39 039 9906035

info@gicarsrl.com

www.gicarsrl.com

Ampia area di carico e scarico

Gicar continua a crescere. Di ciò è ovviamente fiera, ma crescita vuol dire anche nuove sfide, a cominciare dall'esigenza di nuovi spazi e di reparti meglio organizzati. In questa logica nell'ultimo anno, pur nelle difficoltà legate alla pandemia ed alla indisponibilità di tanta componentistica, **Gicar** ha portato a termine un importante piano di ristrutturazione dello stabilimento storico che, in aggiunta alla realizzazione del nuovo polo produttivo per una superficie totale di seimila metri quadri tra area coperta ed area scoperta, completa il piano di sviluppo dell'area



Area spedizioni merci



Ampia area di carico e scarico

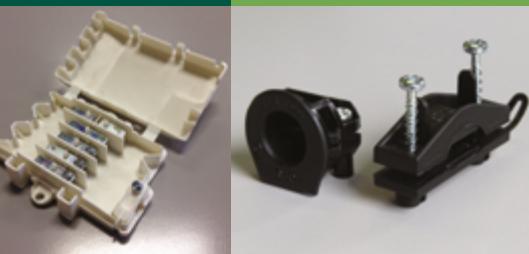
industriale, avente l'obiettivo di mettere **Gicar** in grado di affrontare i prossimi anni con una struttura industriale più che adeguata. Ma i lavori realizzati non consistono solo in aggiunta di spazi ai reparti di produzione ed ai magazzini, certamente utili per gestire un volume di produzione sempre maggiore, ma anche e soprattutto nell'ottimizzazione dei flussi logistici e nel rifacimento di alcuni reparti strategici. Il flusso dei materiali, dall'arrivo dei componenti alla trasformazione fino alla spedizione dei prodotti finiti, è ora continuo e lineare, anche grazie all'importante innovazione

di disporre di bocche separate per l'accettazione dei componenti e per la spedizione dei prodotti. Ciò si traduce in maggiore efficienza del processo e maggiore sicurezza sul lavoro. Alcuni reparti, come ad esempio il Completamento Prodotto e Confezionamento, sono stati spostati in nuove aree e con l'occasione interamente ristrutturati in termini di organizzazione interna, di attrezzature e di soluzioni tecnologiche per la protezione dei prodotti.

Un grande impegno, che porterà **benefici ai clienti** a garanzia della continuità aziendale.



Area ricevimento merci


KORNER srl

CONNECTING THE WORLD

LA NOSTRA SOCIETÀ - CON **OLTRE 70 ANNI DI ATTIVITÀ**
DI CUI 22 NELLA SEDE DI CUSAGO, NELLA PROVINCIA
SUD-OVEST DI MILANO - PRODUCE DAL 1951

**COMPONENTI ELETTRICI, MORSETTIERE E CONNETTORI
PER BASSA TENSIONE, CON FISSAGGIO VITE-VITE,
VITE-FASTON E FASTON-FASTON, DESTINATI AI SETTORI
INDUSTRIALI DELL'ILLUMINAZIONE, DELL'ELETTRODOMESTICO,
DELLA VENTILAZIONE E DELLA REFRIGERAZIONE.**

Costituita da un cittadino italiano di origine tedesca, la **Korner** appartiene dal 1988 alla famiglia Pagini il cui capostipite vanta un'esperienza pluriennale manageriale, in Italia ed all'estero, che lo ha portato ad occupare anche la carica di vice-presidente in una corporation americana di scambiatori di calore.

La società è detentrica dagli albori del marchio *Mamut*, una denominazione specifica diventata così famosa da caratterizzare il genere merceologico a livello universale. Negli anni ha destinato importanti risorse all'automazione dei processi produttivi, realizzando macchine automatiche computerizzate a controllo numerico, in grado di assicurare una qualità conforme alle più importanti normative internazionali. Tutti i prodotti sono infatti certificati dai più importanti Enti di Omologazione e riportano i marchi *cURus*, *VDE*, *IMQ* ed *EAC* (per il mercato russo).

L'affidabilità e l'accurato servizio alla clientela sono alcuni degli strumenti che hanno permesso – anche in questi anni di crisi – una crescita significativa. La **Korner** si caratterizza per la dinamicità, la disponibilità e la flessibilità organizzative, tipiche di chi continua a produrre in Italia senza delocalizzare alcuno dei propri processi produttivi per poter sempre rispondere in breve tempo alle esigenze della clientela. Grazie al proprio know-how, si propone anche come partner per lo sviluppo di nuovi prodotti poichè è in grado di studiare, assieme al cliente, la scelta dei materiali plastici e dei componenti metallici più idonei e confacenti alle normative di riferimento, progettare gli stampi dei corpi plastici e le attrezzature per le parti metalliche, fino all'assemblaggio e alla fornitura del prodotto completo e certificato.

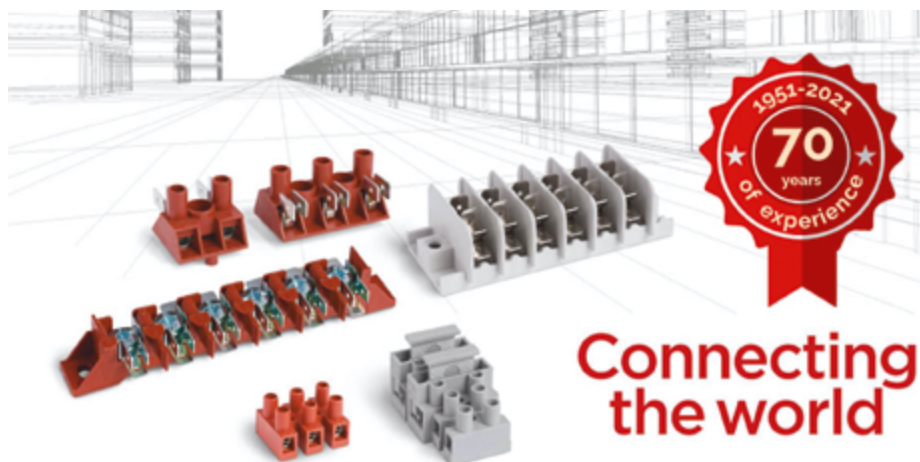
Negli ultimi anni la società ha rafforzato la propria presenza nel settore

del "bianco" ed è entrata con decisione nel mercato della componentistica per il "freddo". L'ultimo nato tra i prodotti, certificato IMQ e cURus con GWT750°C in accordo alla normativa EN60695-2-11, è una scatola di connessione con Modello d'Utilità depositato, che trova applicazione nel settore della refrigerazione professionale e nel settore del condizionamento d'aria. Inoltre la società sta estendendo le certificazioni di alcuni morsetti ad innesto rapido sempre più richiesti dal mercato.

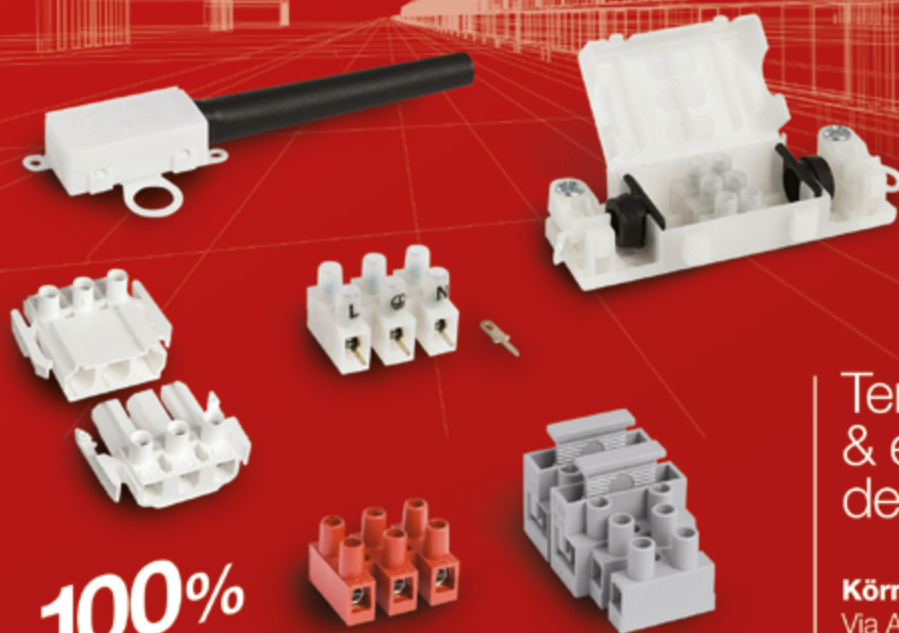
In un periodo in cui i principali competitors europei dismettono linee di prodotto e soffrono la crisi di mercato, la società sta crescendo sensibilmente e per l'anno in corso ha già commissionato una nuova macchina di assemblaggio automatico, oltre a prevedere l'incremento del proprio organico produttivo.

Il **catalogo prodotti online** di facile consultazione, realizzato in 2 lingue e sempre aggiornato, presenta in modo dettagliato le schede tecniche di ciascun prodotto in formato .pdf, complete di fotografie, disegni tecnici quotati e certificazioni scaricabili online.

Oltre alle morsettiere, la Korner fornisce prodotti a integrazione della propria gamma quali capicorda, fascette di cablaggio, pressa cavi e nastro isolante auto-estinguente disponibili a magazzino in pronta consegna.



Since **1951**
connecting the world



100%
made in Italy

Terminal blocks
& electrical connection
devices

Körner Srl

Via Alessandro Volta, 12

20090 Cusago (Milano)

Tel + 39 02 90119743

ok@korner.it - www.korner.it

FATE CENTRO CON



**IL VOSTRO
MESSAGGIO
SARÀ DIRETTO,
MIRATO E...**

PORTALE

www.pmilombarde.it

On line dal 2007, vanta un alto numero di visualizzazioni e contatti giornalieri certificati, con un trend in continua crescita per l'azione costante di promozione e l'ottima indicizzazione nei motori di ricerca. Le aziende, prevalentemente manifatturiere, censite e complete di dati, testi plurilingue e link attivi, sono costantemente aggiornate.

**A GRANDE
DIFFUSIONE**



**AD AMPIA
VISIBILITÀ**

**DI LUNGA
DURATA**



GUIDA DELLE PMI LOMBARDE

Pubblicazione cartacea a periodicità annuale con l'obiettivo di divulgare un repertorio aggiornato e ragionato di selezionate realtà produttive della Lombardia. In formato elettronico, in **free download** dalle home page di: **www.pmilombarde.it**
www.pmivenete.it | **www.magazinequalita.it**



E-FOCUS MAGAZINE

Magazine digitale, pensato per offrire alle Aziende l'opportunità di informare raggiungendo un target mirato e selezionato. Un mezzo per veicolare idee e contenuti di qualità. **Diffuso online** ad un ampio bacino di utenti B2B, è disponibile in **free download** dalla home page di **www.pmilombarde.it** e in una sezione dedicata del Portale è presente l'**archivio storico**. **E-FOCUS Magazine** è condiviso sui Social di PMI Lombarde, **Facebook** e **LinkedIn**.

**Se siete interessati
ad evidenziare
la vostra attività
CONTATTATECI**

**... insieme troveremo
la giusta soluzione
per le Vostre esigenze
di comunicazione ...**

**Tel. 02 3319180
info@pmilombarde.it**