E-FOCUS

IL RACCONTO DELLE PMI | NOVEMBRE-DICEMBRE | 2026 | 30

TRADIZIONE | INNOVAZIONE | SOSTENIBILITÀ | SOLUZIONI

IL VALORE C'È. LA DIFFERENZA È FARLO EMERGERE.

IL VALORE DI UN'IMPRESA SI MISURA NELLA QUALITÀ DI CIÒ CHE REALIZZA, NELLE COMPETENZE CHE ESPRIME E NELLA CAPACITÀ DI RISPONDERE ALLE ESIGENZE DEL MERCATO. È IL RISULTATO DI CONOSCENZE, INVESTIMENTI E SCELTE CHE, NEL TEMPO, DEFINISCONO UNA SPECIALIZZAZIONE E COSTRUISCONO UN'IDENTITÀ.

Ma quanto di questo valore arriva davvero all'esterno? Non sempre ciò che un'azienda sa fare è altrettanto evidente a chi non la conosce. Una tecnologia, una lavorazione particolare o una soluzione efficace possono fare la differenza senza che questa sia immediatamente percepita da chi potrebbe trarne vantaggio.

Per le PMI, spesso caratterizzate da competenze altamente specialistiche e da un rapporto diretto con i propri clienti, rendere riconoscibile ciò che le distingue è una questione tutt'altro che secondaria. Il mercato non conosce necessariamente la storia di un'impresa, il percorso che l'ha portata a sviluppare una determinata soluzione o il sapere che si cela dietro un prodotto. Vede ciò che arriva alla sua attenzione e sulla base di questo costruisce le proprie valutazioni.

Ecco perché, accanto alla capacità di realizzare prodotti e servizi competitivi, conta anche saperne esprimere il valore distintivo. Significa spiegare che cosa rende una soluzione utile, far comprendere la portata di una competenza, rendere chiara la ragione per cui scegliere un'impresa anziché un'altra. Non si tratta di enfatizzare ciò che si fa, ma di renderlo comprensibile a chi deve valutarlo. La comunicazione può contribuire a questo processo, a condizione che poggi su qualcosa di concreto. Non crea competenze, non sostituisce la qualità e non colma le lacune di un'offerta inadeguata. Può però dare visibilità a ciò che esiste, aiutando il mercato a comprenderne le caratteristiche e le potenzialità. In un contesto in cui essere presenti non significa necessariamente essere riconosciuti, la sfida non è semplicemente farsi vedere, ma fare in modo che ciò che si mostra restituisca davvero la sostanza dell'impresa.

Perché IL VALORE si costruisce lavorando. Farlo emergere significa mettere chi può riconoscerlo nelle condizioni di comprenderlo.

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**.

CONTATTATECI, TROVEREMO LA GIUSTA SOLUZIONE PER LE VOSTRE ESIGENZE DI COMUNICAZIONE

SEGUICI

PMI Lombarde

IN QUESTO NUMERO

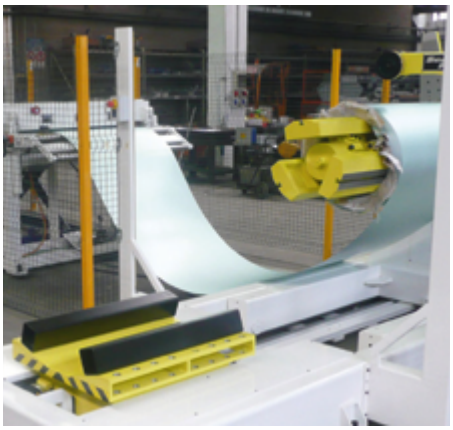
→ PAGINA 2/3 4 domande a
→ PAGINA 4 IN-FOCUS
→ PAGINA 5 contradata
→ PAGINA 6/7 DIGIWAY
→ PAGINA 8/9 MICROingranaggi
→ PAGINA 10 oxyturbo Gas in Action
→ PAGINA 11 M.C.A.
→ PAGINA 12/13 ernst
→ PAGINA 14 GICAR power to electronics
→ PAGINA 15 SORI TRONIC
→ PAGINA 16/17
→ PAGINA 18 STEEL PLASTIC
→ PAGINA 19 conplax newpac
→ PAGINA 20/21 TECMET
→ PAGINA 22 G.A. Solutions
→ PAGINA 23 Lamiera
→ PAGINA 24 EMO MILANO 4-8 OCTOBER 2027

4 domande a

LARA CECCHI
SERVOPRESSE SRL*

1. **Com'è nata la vostra Azienda e da quale bisogno o intuizione?**
2. **C'è un particolare che rende la vostra Azienda diversa dalle altre del settore?**
3. **In che modo avete adattato il vostro modello di business per rispondere alle esigenze del mercato?**
4. **Che consiglio darebbe a un giovane che si appresta a entrare nell'Azienda di famiglia?**

FARE IMPRESA SIGNIFICA SAPER GUARDARE OLTRE IL PRESENTE, COGLIERE LE OPPORTUNITÀ E TRASFORMARE LE IDEE IN NUOVI TRAGUARDI. UN PERCORSO CHE RICHIEDE COMPETENZE, DETERMINAZIONE E UNA VISIONE CHIARA DEI PROPRI OBIETTIVI. PER LA RUBRICA "4 DOMANDE A…" INCONTRIAMO **LARA CECCHI**, ESPONENTE DELLA SECONDA GENERAZIONE ALLA GUIDA DI **SERVOPRESSE** SRL, PER SCOPRIRE LE ORIGINI DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE, I VALORI CHE NE DEFINISCONO L'IDENTITÀ E LE SCELTE CHE HANNO CONTRIBUITO A COSTRUIRNE IL PERCORSO. UN DIALOGO CHE CI ACCOMPAGNA ALLA SCOPERTA DELL'AZIENDA, DELLA SUA ESPERIENZA E DELLE PROSPETTIVE CON CUI GUARDA AL DOMANI.



LINEE SPECIALI



LUBRIFICATORI

1. **Servopresse** nasce nel 1970 da un'intuizione di mio padre, Silvano Cecchi, e di suo fratello Umberto.
In quegli anni erano numerose le aziende impegnate nello stampaggio e nella lavorazione della lamiera: l'idea fu quella di realizzare macchinari capaci di agevolare il lavoro delle presse, gestendo l'alimentazione del materiale in coil.
Anche il nome racconta questa origine: un gioco di parole nato durante una cena in famiglia, che sintetizzava la funzione delle nostre macchine, pensate per "servire" le presse. Il marchio venne registrato nel 1975.
Oggi l'azienda è alla seconda generazione: con mio fratello Dario e mio cugino Paolo siamo impegnati, rispettivamente, nell'area commerciale, tecnica e finanziaria.
Continuiamo a sviluppare soluzioni per l'alimentazione e la lavorazione della lamiera, portando avanti un patrimonio di competenze costruito in oltre cinquant'anni di attività.

2. La nostra peculiarità è essere costruttori, non semplici assemblatori. Seguiamo internamente l'intero processo: dal primo confronto con il cliente, quando si tratta di capire che cosa deve produrre e quali esigenze deve soddisfare, fino alla progettazione e alla realizzazione della macchina finita.
Disponiamo di reparti che ci permettono di gestire le diverse fasi produttive, dalle lavorazioni meccaniche al montaggio, dalla verniciatura alla parte elettronica. Questo controllo diretto ci dà una grande flessibilità e ci consente di affrontare richieste anche molto particolari, sviluppando progetti realmente su misura.
In un mercato in cui la concorrenza internazionale può contare su prezzi molto competitivi, la nostra forza è proprio la capacità di rispondere a esigenze che escono dagli standard. Quando un progetto richiede competenze specifiche, esperienza e soluzioni non convenzionali, il nostro know-how può fare la differenza.

3. Oggi è fondamentale sapersi adattare a uno scenario internazionale complesso e imprevedibile, nel quale le condizioni possono cambiare rapidamente e rendere difficili le scelte aziendali. Per una PMI significa essere pronti a reagire, mantenendo solidità e capacità di affrontare anche situazioni nuove.
Per noi la risposta è stata puntare sempre di più sulla specializzazione: macchine speciali, impianti complessi e lavorazioni su misura che non tutti sono più in grado, o disponibili, a realizzare. Esistono esigenze produttive molto specifiche che il mercato standardizzato fatica a soddisfare, ma che continuano ad avere un valore concreto per le aziende. Un esempio è la nuova commessa che stiamo realizzando per un cliente in Nuova Zelanda, nata letteralmente da un foglio di carta. Si tratta di due impianti automatici per la lavorazione di lamiera di zinco goffrata destinata alla produzione di elementi per coperture: soluzioni molto simili, ma con caratteristiche tecniche specifiche in funzione delle diverse esigenze produttive. Il progetto si inserisce in una collaborazione già avviata con una multinazionale del settore, per la quale abbiamo realizzato altre tre macchine destinate a stabilimenti in Ungheria e negli Stati Uniti. Abbiamo sviluppato anche questa nuova fornitura insieme al cliente, partendo dalle sue necessità e traducendole in soluzioni concrete. È proprio questa capacità di progettare e realizzare impianti su misura, anche per applicazioni complesse, che ci permette di distinguerci e di raggiungere mercati anche molto lontani.

4. Entrare in un'azienda di famiglia è certamente un'opportunità: si parte da una realtà già avviata, con competenze, esperienza e una struttura costruita da chi ci ha preceduto. Ma questo vantaggio porta con sé anche una grande responsabilità. Con il tempo ho capito che la vera difficoltà non è soltanto entrare in azienda, ma riuscire a mantenerla a un certo livello. Gli errori possono costare molto e non bisogna dare per scontato ciò che si è ricevuto.
Il mio consiglio è quindi di entrare con umiltà, con la volontà di imparare il più possibile e di conoscere davvero l'azienda prima di pensare di cambiarla o di fare passi più ambiziosi. Allo stesso tempo, bisogna essere consapevoli del ruolo che si ricopre: avere maggiori possibilità e potere decisionale significa anche assumersi responsabilità che altri non hanno. È un'opportunità da cogliere, ma da gestire con attenzione, competenza e rispetto per il lavoro di chi ha costruito l'impresa.



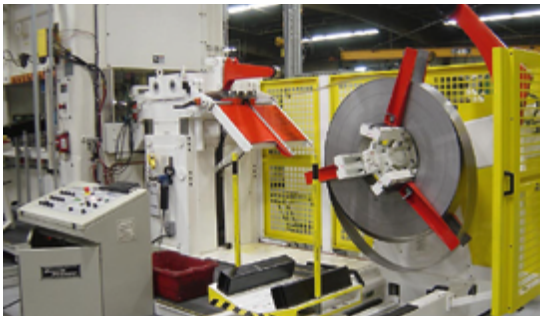
Lara Cecchi, responsabile commerciale e marketing manager di *Servopresse Srl*



ALIMENTATORI ELETTRONICI A RULLI



LINEE TRADIZIONALI



LINEE COMPATTE

*** THE CENTER OF YOUR COIL BUSINESS**

Servopresse nasce nel 1970 con lo scopo di progettare e produrre linee di automazione per presse, cesoie, profilatrici e altre macchine in genere che utilizzino coils di lamiera. Grazie alla ferrea volontà nel lavoro, alla serietà verso clienti e collaboratori, alla passione per la tecnica e la continua ricerca di un prodotto di qualità, **Servopresse** è oggi una società leader in Europa nel proprio settore.

www.servopresse.it

E-FOCUS

AI: STO RACCOGLIENDO I DATI. E ADESSO?

PICCOLE REGOLE PER TRASFORMARE INFORMAZIONI SPARSE IN UN PATRIMONIO AZIENDALE

di **Simone Dall'Angelo**

NELL'ULTIMO NUMERO CI SIAMO LASCIATI CON UNA DOMANDA: QUALI DATI CI SERVONO? IL CONSIGLIO ERA PARTIRE DA UN PROBLEMA CONCRETO E RACCOGLIERE, ANCHE IN MODO SEMPLICE, LE INFORMAZIONI NECESSARIE PER AFFRONTARLO.

Chi ha iniziato a farlo solitamente si accorge presto di una cosa: raccogliere è la parte facile.
Il difficile è non perdere quello che si è raccolto. Dopo qualche mese, infatti, capita spesso di trovarsi con tre fogli Excel che dicono cose diverse, lo stesso cliente scritto in quattro modi diversi e nessuno che sappia con certezza quale sia la versione giusta.
Il primo pensiero può andare a un sistema informatico per la gestione uniforme dei dati, ma in realtà bastano poche regole applicate con costanza.

UN POSTO SOLO (O QUASI)

Il primo nemico dei dati è la dispersione: file salvati sul desktop, allegati nelle email, cartelle personali, chiavette e chi più ne ha più ne metta.
Ogni copia diventa presto una versione a sé e, quando arriva il momento di usarle, nessuno sa più da quale partire.
La soluzione è più semplice di quanto non si pensi: per ogni tipo di dato si stabilisce dove vive, e quella diventa l'unica versione di riferimento, diciamo "LA sorgente di verità".
Pensiamo alle non conformità: se tre reparti le registrano in tre formati diversi, avremo tre storie parziali invece di una visione d'insieme.

CHIAMARE LE COSE SEMPRE ALLO STESSO MODO

Un dato si può analizzare solo se è confrontabile con gli altri, quindi se un operatore registra un fermo come "guasto mandrino", un altro come "rottura" e un terzo come "manutenzione", per qualsiasi sistema, intelligenza artificiale compresa, si tratta di tre eventi diversi.
Elenchi a tendina, causali predefinite, codici univoci per clienti e prodotti, un glossario condiviso di una pagina sono accorgimenti semplici, ma fanno la differenza tra un archivio e un patrimonio informativo.
È proprio su questo aspetto che si deciderà se l'AI potrà lavorare sui nostri dati oppure no.

OGNI DATO HA UN RESPONSABILE

L'ultima regola riguarda le persone. Per ogni insieme di dati qualcuno deve sapere chi lo aggiorna, chi ne controlla la correttezza e chi può consultarlo.
Non è burocrazia: è il modo per evitare che un'informazione resti ferma a sei mesi fa senza che nessuno se ne accorga.
E chiedersi chi può vedere un dato porta inevitabilmente a un'altra domanda, sempre più attuale: dove finiscono le informazioni aziendali quando qualcuno, in buona fede, le copia in uno strumento di intelligenza artificiale per farsi aiutare?
Un dato raccolto e poi perso vale quanto un dato mai raccolto.
Un dato che esce dall'azienda senza che nessuno se ne accorga, invece, può essere un problema non banale.
Ne parleremo nel prossimo numero.

Per informazioni e per prenotare un incontro gratuito con gli esperti per approfondire il tema

↓

Scrivi all'indirizzo **innovazione@apmi.it** e **CHIEDILO AD A.P.I.!**

Simone Dall'Angelo, *coordinatore dell'Area Innovazione di A.P.I., Intelligent Services & Technology Manager in Twig, Adjunct Professor presso il Master in Digital Strategy and Processes for Innovation e il Master in Brand Communication del Politecnico di Milano e Guest Lecturer presso la Scuola del Design del Politecnico di Milano.*



contradata®



Serie DS-1500

ALTE PRESTAZIONI
ELEVATA ESPANDIBILITÀ

Intel® Arrow Lake-S Core™ Ultra 200S
I/O ricco, espandibile e modulare
PCI/PCIe con fermo scheda brevettato
Funzionalità AI accelerate
Certificazioni internazionali
Ampio range di temperature - 40°C + 60°C
Range di alimentazione da 9 a 48 VDC

- 40° + 60°C

9 - 48VDC

EMS
EN 61000-6-2

EMI
EN 61000-6-4

DESIGN AWARD 2026

WWW.CONTRADATA.IT

Digiway srl

SOVRANITÀ DEI DATI: IL SERVER È A FRANCOFORTE, LA GIURISDIZIONE A WASHINGTON

QUANDO UN FORNITORE CLOUD ASSICURA CHE I DATI RESTANO IN EUROPA, RISPONDE A UNA SOLA DOMANDA: DOVE. CE N'È UNA SECONDA, PIÙ IMPORTANTE, CHE QUASI NESSUN CONTRATTO METTE IN EVIDENZA: CHI PUÒ ACCEDERVI LEGALMENTE? IL MOMENTO GIUSTO PER PORLA È ADESSO, PRIMA DEI RINNOVI DI FINE ANNO.



Vittorio Orefice, CEO Digiway

RESIDENZA E SOVRANITÀ NON SONO LA STESSA COSA

La residenza dei dati è un fatto geografico: i server sono a Francoforte, a Milano, ad Amsterdam. Si scrive nel contratto e si verifica in un audit. Ma descrive una posizione, non una protezione.La sovranità dei dati è una questione giuridica: riguarda quale legge può obbligare il custode dei dati a consegnarli. Quella legge non dipende da dove sta il server, ma da chi controlla la società che eroga il servizio. Una controllata europea di un gruppo statunitense fattura in euro e archivia in Germania, ma resta raggiungibile dall'ordinamento della capogruppo.

Per molte organizzazioni è un rischio remoto e accettabile. Per altre no: enti pubblici, sanità, studi professionali vincolati al segreto, aziende che custodiscono progetti e proprietà intellettuale. A loro il GDPR chiede di sapere chi tratta i dati e a quali condizioni: in un audit «non lo so» non è una risposta difendibile.

IL CLOUD ACT, IN POCHE RIGHE

È una legge statunitense del 2018: un fornitore soggetto alla giurisdizione USA deve rendere disponibili alle autorità i dati che «detiene o controlla», ovunque siano archiviati. Non è un accesso indiscriminato (servono un procedimento e un mandato) ma l'azienda cliente non è parte del procedimento: la richiesta arriva al fornitore, che in diversi casi non può nemmeno informarla. L'articolo 48 del GDPR ammette le richieste di autorità extra-UE solo sulla base di accordi internazionali. Il fornitore resta stretto fra due obblighi in conflitto; il rischio di conformità, però, ricade sul titolare del trattamento: cioè sull'azienda.

IL RISCHIO CHE NASCE DENTRO L'AZIENDA

La sovranità si perde anche dall'interno. Il listino mandato su WhatsApp perché il cliente scrive lì, i file di progetto su un Dropbox personale, perché l'allegato è troppo pesante, la riunione registrata su un account gratuito. Nessuno lo fa per dispetto: lo shadow IT riempie un vuoto lasciato dagli strumenti aziendali. Ma il giorno in cui una persona lascia l'azienda, le conversazioni su un account personale se ne vanno con lei: accordi, date e decisioni non sono più recuperabili.

Vietare non funziona: lo shadow IT continua e smette semplicemente di essere visibile. Funziona offrire chat, file e videoconferenze aziendali comodi almeno quanto quelli personali, su server che l'azienda controlla.

PRIMA DI FIRMARE

Cinque domande da fare al fornitore prima del rinnovo

1. **Chi controlla la vostra società** e a quale giurisdizione risponde la capogruppo?
2. **In quale paese si trovano i dati**, copie di backup comprese?
3. Se un'autorità estera chiede l'accesso, **siete tenuti per contratto a informarci?**
4. **Chi detiene le chiavi di cifratura**: voi o noi?
5. **Dove finiscono le registrazioni delle riunioni** e le trascrizioni automatiche?

DIGIWAY

Digiway srl
Edificio Easypoint, 1° Piano
Via Caldera, 21 - 20153 Milano (MI)
T. +39 02 87158030 commerciale@digiway.it
www.digiway.it



NON SERVE TORNARE AL SERVER IN CANTINA

Le strade praticabili sono tre: on-premise per i dati che non possono uscire; cloud europeo dedicato, con datacenter in UE e un fornitore soggetto, capogruppo inclusa, al solo diritto europeo; oppure un assetto ibrido.

La scelta non è ideologica: si fa per classe di dato. Per buona parte delle informazioni aziendali il cloud globale va benissimo; per contratti, progetti, dati sanitari o coperti da segreto professionale, no.

Un cloud europeo dedicato non ha il catalogo di servizi di un hyperscaler né i suoi prezzi a consumo.

Per la posta, i gestionali, gli archivi documentali e la collaborazione (cioè ciò che la maggior parte delle PMI mette in cloud) quel catalogo però non serve. Serve un referente identificabile e SLA con penali reali.

IL MOMENTO GIUSTO È IL RINNOVO

Fine anno è la stagione dei budget e dei rinnovi automatici. È anche l'unica finestra in cui un'azienda ha davvero potere negoziale. Prima di firmare vale la pena mappare dove sono i dati, quali fornitori li trattano e chi controlla quei fornitori. È mezza giornata di lavoro che quasi nessuno ha fatto e che un audit, prima o poi, chiede.

Il percorso è lineare: mappare, classificare ciò che può stare ovunque e ciò che non deve uscire, separare solo la parte critica, documentare la scelta e il perché.

FONTI E RIFERIMENTI NORMATIVI

- **GDPR**
  Regolamento (UE) 2016/679, in particolare art. 48 sulle richieste di autorità di paesi terzi
- **CLOUD Act**
  Clarifying Lawful Overseas Use of Data Act, USA, 2018
- **Sentenza Schrems II**
  Corte di Giustizia UE, causa C-311/18, 16 luglio 2020
- **EU-US Data Privacy Framework**
  Decisione di adeguatezza della Commissione UE, luglio 2023
- **Direttiva NIS2**
  Direttiva (UE) 2022/2555, recepita in Italia con il D.Lgs. 138/2024
- **Data Act**
  Regolamento (UE) 2023/2854, in applicazione dal 12 settembre 2025

LE STRADE POSSIBILI

Quattro assetti, una sola domanda: chi può accedere ai dati?

	On-premise	Cloud europeo dedicato	Ibrido	Cloud globale (hyperscaler)
DOVE STANNO I DATI	Nella sede o nel datacenter dell'azienda	Datacenter nell'Unione Europea	Dove serve, decidendo per classe di dato	Anche in UE, a scelta del cliente
CHI PUÒ CHIEDERLI	**Solo autorità italiane ed europee**	**Solo diritto UE, capogruppo inclusa**	**Diritto UE per i dati critici**	**Anche ordinamenti extra-UE** (es. Cloud Act)
CHI GESTISCE	IT interno	Il fornitore, con un referente identificabile	Responsabilità condivisa	Il fornitore, tramite ticket e console
MODELLO DI COSTO	Investimento iniziale e gestione	Canone prevedibile, SLA con penali	Misto	A consumo, listini globali
INDICATO PER	Dati che non devono uscire, aziende con IT strutturato	PMI senza reparto IT, settori regolamentati, applicazioni consolidate	Patrimonio informativo eterogeneo	Dati non critici, carichi che richiedono grande scala

Non esiste un assetto giusto per tutti: la scelta si fa per classe di dato, non per principio.

MICROingranaggi srl

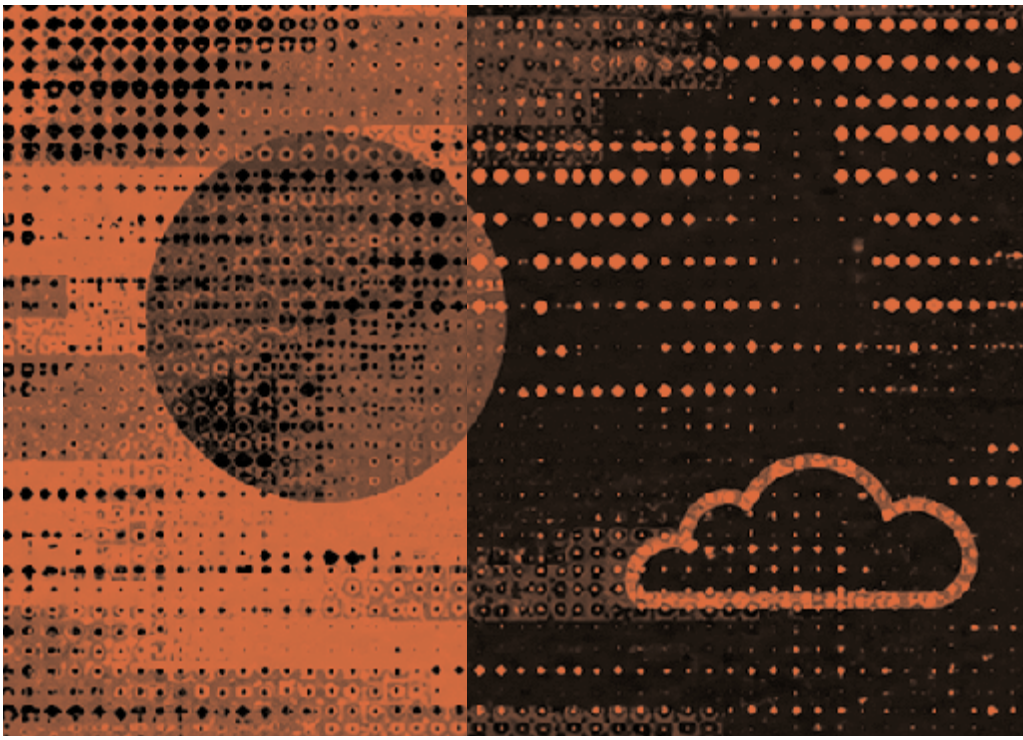
OGGI INSEGUIRE LA SOLUZIONE PERFETTA È UN ERRORE

ANALITICI E PRAGMATICI ARRIVANO ALLO STESSO RISULTATO PASSANDO PER STRADE DIVERSE. MA CON LA VELOCITÀ CHE IL MERCATO IMPONE, ASPETTARE LA RISPOSTA PERFETTA SIGNIFICA ARRIVARE TARDI. E IL CLIENTE NEL FRATTEMPO CERCA ALTROVE.

di **Giuseppe Friscia***



*** Giuseppe Friscia**
È il Responsabile del sistema di gestione di ***MICROingranaggi***. Per molto tempo ha lavorato presso organismi di parte terza nel mondo delle certificazioni. Poi, a un certo punto della sua carriera, ha deciso di cambiare, passando dall'essere auditor all'essere soggetto che sottopone un sistema di gestione aziendale alla valutazione di un terzo. La sua missione consiste nel rendere quotidiano il concetto di qualità.



Esistono due modi di lavorare. Noi ce ne siamo accorti in più occasioni, ma immagino siano identificabili un po' in tutte le situazioni lavorative. **Il primo è l'approccio analitico, ossia quello che tende a fare analisi su analisi prima di dare una risposta. Il secondo è l'approccio pragmatico, quello di chi dà subito una soluzione, un dato, un risultato su cui poi fare tutte le valutazioni del caso.**

Possono essere entrambi giusti: sono due metodi diversi per arrivare allo stesso risultato. Io però sono convinto che in questo momento storico-economico la ricerca della perfezione prima di dare una risposta non sia una delle due alternative. Credo anzi che sia proprio un errore, e il motivo, fondamentalmente, è uno.

La soluzione perfetta quando arriva è già vecchia. A farla invecchiare è la flemma analitica.

Parlo della velocità con cui il mercato e i clienti avanzano le richieste e di quella con cui si sviluppano le situazioni. Oggi come oggi non abbiamo più il tempo di arrivare alla soluzione perfetta, perché quando ci arriviamo è già superata, e magari il cliente è già andato da qualcun altro che nel frattempo una risposta gliel'aveva data subito.

Chi ha gestito un audit lo sa bene. Di recente un grande cliente, a verifica conclusa, ci ha presentato delle criticità da sistemare e ci ha chiesto di rispondere nel giro di due settimane. Appena due settimane per interventi che in alcuni casi possono richiedere. Con qualche compromesso si riesce a rispettare la scadenza, ma la sostanza non cambia: a mio avviso non è più possibile rispondere "ci ragioniamo nei prossimi sei mesi e poi vediamo". La soluzione va data subito. Se aspet-

tassimo di avere in mano la risposta definitiva, arriveremmo fuori tempo massimo. Sempre e comunque.

Faccio, non va bene, modifico e rifaccio. È il cosiddetto learning by doing.

Il learning by doing è il modo di lavorare che secondo me funziona meglio e in cui mi riconosco di più. Meglio un "piuttosto" che un "niente" vestito di analisi: intanto qualcosa l'ho fatto, e magari funziona già al primo colpo.

Chi ha un'impostazione più analitica obietta che quel "piuttosto" potrebbe non aver tenuto conto di qualche variabile e generare un danno che a sua volta ne produce un altro. È un'obiezione seria. Il rischio opposto, però, è perdersi nell'analisi e restare fermi.

La differenza è la stessa che passa tra NASA e SpaceX. La NASA è impostata da sempre sulla ricerca scientifica: decenni di ingegneri e ricercatori che studiano, sperimentano in laboratorio e arrivano al lancio convinti di aver previsto tutto. Poi ogni tanto qualcosa va storto lo stesso. SpaceX ragiona in un altro modo: costruisce il razzo, lo lancia, lo vede cadere, capisce perché, lo sistema e lo rilancia. È un metodo che ha sicuramente un costo, ma nel nostro ambito un errore corretto in fretta costa molto meno di una risposta che non arriva.

Dare una risposta e scoprire poi che non regge può sembrare una figuraccia, ma io sono convinto che dipenda da come si guarda l'errore. Se lo si considera un passaggio nello sviluppo di una soluzione, diventa qualcosa da mettere in bilancio fin dall'inizio, proprio perché non si sono valutate tutte le ipotesi. L'importante è essere pronti a gestirlo, partendo – ovviamente – dalla chiarezza del metodo e dalla sua condivisione con il cliente.

Messo in conto per tempo, l'errore smette di essere un incidente e diventa un'informazione. Dice dove intervenire.

La figuraccia vera, secondo me, è un'altra. La fai quando proponi una soluzione vendendola come LA SOLUZIONE o peggio quando individui un limite, ipotizzi la soluzione più rapida per arginarlo, la comunichi al cliente (faremo questo, sappiamo che è migliorabile, ci stiamo lavorando) e poi resti fermo sulla tua posizione, senza fare nulla di quanto hai promesso.

Nel corso della mia carriera l'ho visto succedere spesso in aziende certificate ma del tutto scollegate dalle logiche della certificazione, che invece impone di avere un metodo di lavoro.

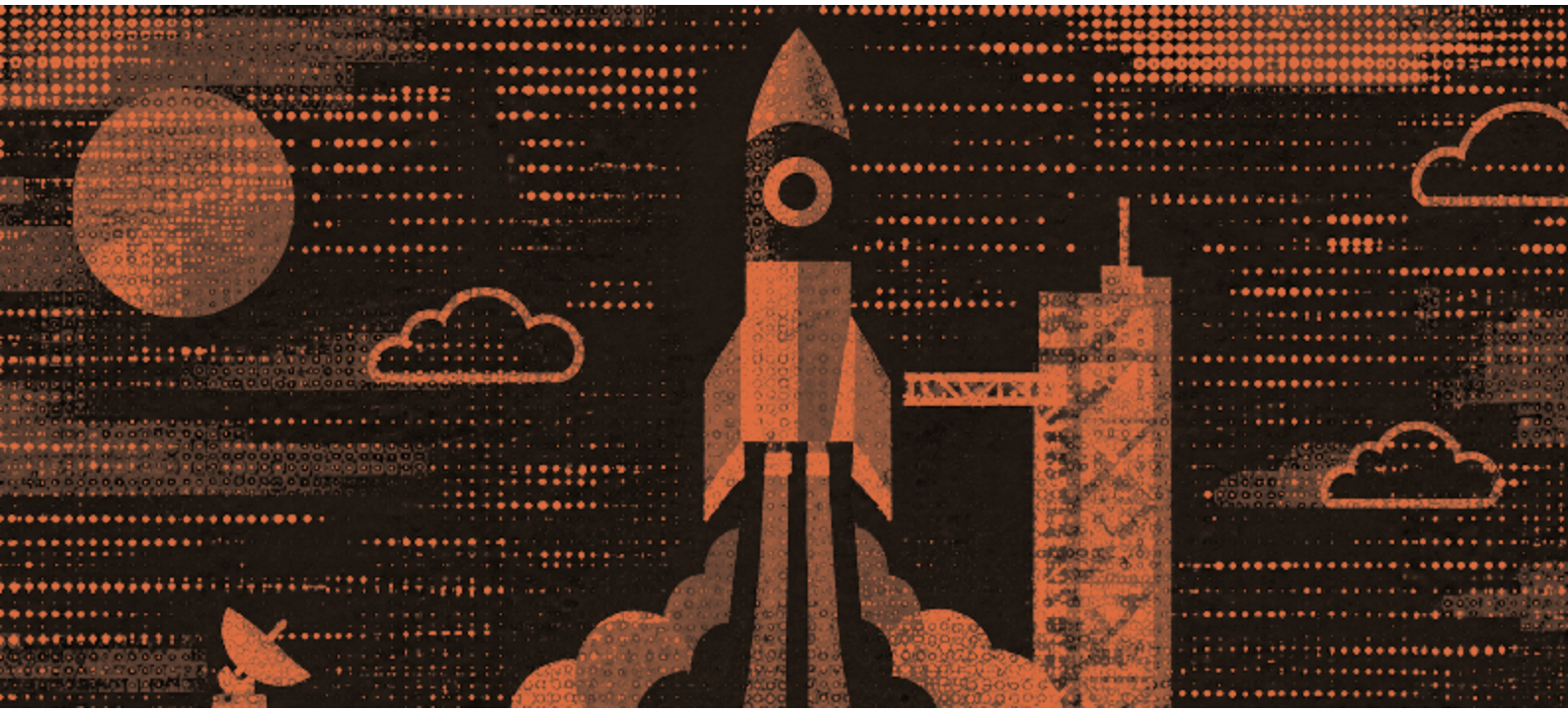
È il metodo, più della soluzione perfetta, a fare la differenza: si parte, si verifica, si corregge, si riparte.

Giuseppe Friscia

MICROingranaggi

MICROingranaggi srl
Via del Commercio, 29
20090 Buccinasco (MI)
T. +39 02 48401364
info@microingranaggi.it
www.microingranaggi.it

MICROjournal
microjournal.microingranaggi.it



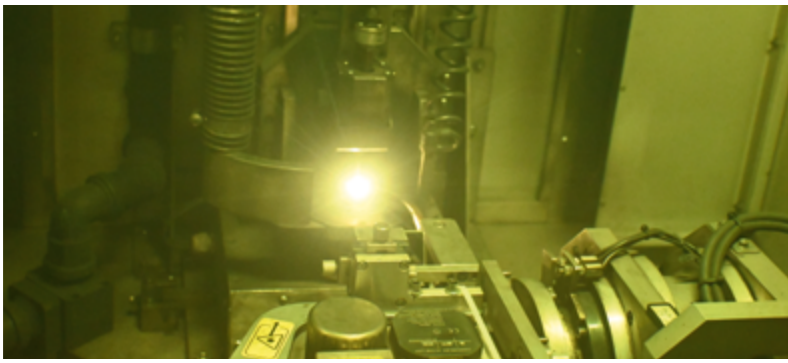

La nuova Fabbrica 4.0:
Più spazio all'innovazione,
Più valore alle persone.
oxyturbo®
Gas in Action
CERTIFIED COMPANY
TÜVRheinland
ISO 9001:2015
CERTIFIED COMPANY
TÜVRheinland
ISO 14001:2015
CERTIFIED COMPANY
TÜVRheinland
ISO 45001:2018
U.S. GREEN BUILDING COUNCIL
LEED PLATINUM
USGBC
SALDATURA - BEVERAGE - OXYKLYMA - ACQUARIOLOGIA
Oxyturbo Spa - Via San Michele Arcangelo,3 - 25017 Lonato del Garda (BS) Italy
Tel. +39 0309911955 www.oxyturbo.it

M.C.A. srl

REPARTO MONTAGGIO: DOVE COMPETENZA E TECNOLOGIA DIVENTANO VALORE

IL REPARTO MONTAGGIO DI **MCA** RAPPRESENTA UNO DEI PRINCIPALI PUNTI DI FORZA DELL'AZIENDA. È QUI CHE ESPERIENZA, PRECISIONE E INNOVAZIONE SI COMBINANO PER REALIZZARE ASSEMBLAGGI MECCANICI ED ELETTROMECCANICI PERSONALIZZATI, DESTINATI A SETTORI CHE RICHIEDONO ELEVATI STANDARD QUALITATIVI E MASSIMA AFFIDABILITÀ.





Con una superficie produttiva di 1.200 m² e un team di 35 collaboratori specializzati, il reparto è in grado di gestire commesse di piccole, medie e grandi serie, offrendo soluzioni su misura in funzione delle esigenze specifiche di ogni cliente.
Grazie all'impiego di sistemi automatici, semiautomatici e postazioni manuali dedicate, **MCA** garantisce flessibilità produttiva, controllo costante dei processi e tempi di risposta rapidi. Ogni fase dell'assemblaggio viene seguita con attenzione, dalla definizione delle procedure fino ai collaudi finali, per assicurare la massima qualità del prodotto finito.

Tra le principali attività del reparto:

- Assemblaggi meccanici ed elettromeccanici
- Collaudi elettropneumatici
- Saldature laser e a ultrasuoni

Dal 2001 **MCA** ha inoltre sviluppato una consolidata specializzazione nella produzione di **elettrovalvole** e microvalvole e nelle lavorazioni laser su componenti di piccole dimensioni. Un know-how maturato collaborando con importanti realtà leader nel settore delle elettrovalvole, per le quali l'azienda gestisce processi produttivi dedicati e altamente specializzati.

M.C.A.
tranceria-assemblaggi-stampi

M.C.A. srl
Via Gran Sasso, 6H
20060 Truccazzano (MI)
T. +39 02 95309158
info@mcatruccazzano.it
www.mcatruccazzano.it

UNI EN ISO 9001:2015







Cisam-Ernst srl

OLTRE LO STRUMENTO: IL VALORE DELLA COMPETENZA NELLA MISURA DELLA DUREZZA

QUANDO LA SOLUZIONE NASCE DAL CONFRONTO

NON SEMPRE CHI AFFRONTA UN PROBLEMA DI MISURA CONOSCE TUTTE LE TECNOLOGIE DISPONIBILI. E NON SEMPRE CHI SVILUPPA STRUMENTI DI MISURA PUÒ IMMAGINARE, SENZA UN CONFRONTO DIRETTO, TUTTE LE APPLICAZIONI ALLE QUALI POTREBBERO ESSERE DESTINATI. DA QUESTO INCONTRO POSSONO NASCERE LE SOLUZIONI PIÙ EFFICACI.

Materiali, geometrie, trattamenti superficiali e condizioni produttive pongono esigenze che non sempre trovano risposta nei metodi convenzionali. Per questo, il punto di partenza non dovrebbe essere necessariamente la scelta di uno strumento, ma la comprensione del problema da risolvere.

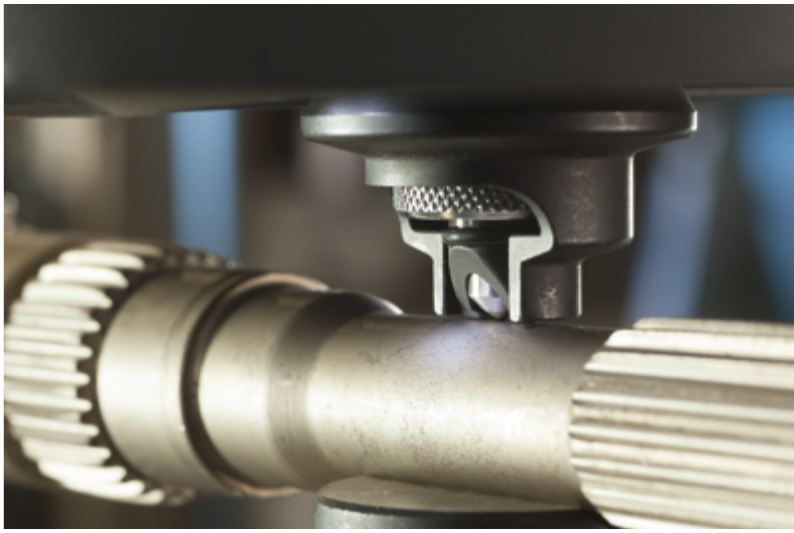
UN PATRIMONIO TECNOLOGICO SEMPRE ATTUALE

Dal 1954 **Cisam-Ernst** sviluppa e costruisce strumenti per la misura della durezza, contribuendo all'evoluzione del settore attraverso tecnologie originali, brevetti e principi di misura proprietari. Un patrimonio di conoscenze che non appartiene soltanto alla storia dell'azienda, ma continua a offrire risposte alle esigenze dell'industria contemporanea.
L'innovazione, infatti, non coincide necessariamente con una nuova invenzione: può risiedere nella capacità di riconoscere possibilità applicative ancora inesplorate in tecnologie sviluppate molti anni prima.

DUE COMPETENZE, UNA SOLUZIONE

Chi produce un componente ne conosce caratteristiche, criticità e condizioni operative. Chi sviluppa tecnologie di misura conosce principi, limiti e possibilità dei diversi metodi di prova. Nessuna delle due conoscenze, da sola, è necessariamente sufficiente a individuare la soluzione più appropriata.
Per **Cisam-Ernst** il confronto con il cliente parte quindi dall'analisi delle reali esigenze: che cosa occorre misurare, in quali condizioni, con quale affidabilità e per quale finalità. Così emergono possibilità applicative non immediatamente evidenti.
La competenza non consiste nell'avere una risposta predefinita per ogni problema, ma nel possedere gli strumenti conoscitivi per cercare quella corretta.









LA RESPONSABILITÀ DELLA MISURA

Un risultato di durezza può determinare l'accettazione di un componente, la conformità di un trattamento termico o la valutazione dell'affidabilità di un elemento meccanico.

Una misurazione eseguita con un metodo non appropriato può avere conseguenze ben oltre il singolo controllo.

Per **Cisam-Ernst,** oltre settant'anni di specializzazione significano anche assumersi la responsabilità di contribuire a una corretta cultura della misura, mettendo esperienza e conoscenza al servizio delle decisioni industriali.

LA CONOSCENZA CRESCE ATTRAVERSO IL CONFRONTO

La presenza internazionale di **Cisam-Ernst** offre un dialogo continuo con realtà produttive e applicazioni differenti. Ogni nuova esigenza può offrire una prospettiva diversa sulle tecnologie disponibili e contribuire ad ampliarne le possibilità d'impiego.

È uno scambio nel quale la competenza dello specialista incontra l'esperienza di chi conosce il proprio prodotto e il proprio processo.

Il valore di una tecnologia non risiede soltanto in ciò per cui è stata progettata, ma anche nella capacità di riconoscere ciò che può ancora rendere possibile.

PARTIRE DAL PROBLEMA, TROVARE INSIEME LA SOLUZIONE

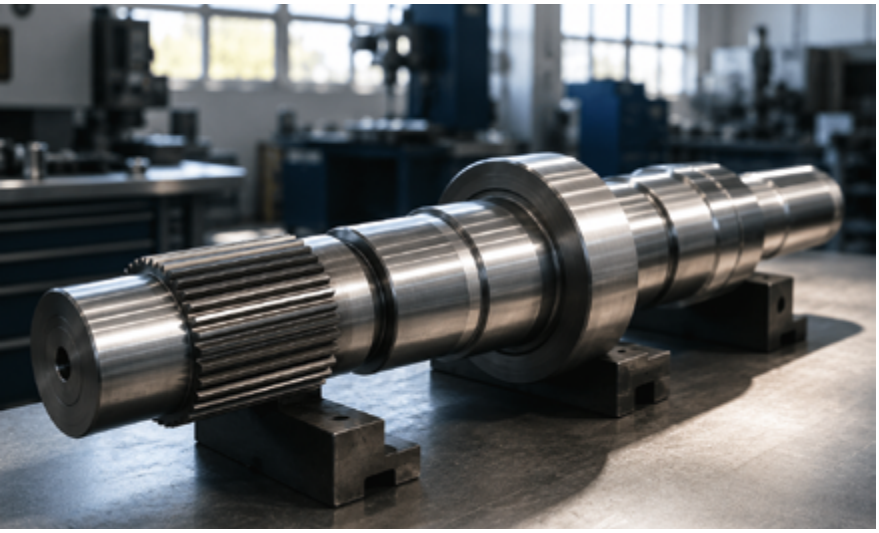
Non è necessario conoscere già il metodo di misura più adatto per avviare un confronto tecnico.

È proprio qui che il ruolo dello specialista diventa determinante.

Per **Cisam-Ernst,** essere presenti significa mettere a disposizione dell'industria non soltanto strumenti, ma un patrimonio di competenze che continua a trovare nuove applicazioni.

Non è necessario conoscere già la soluzione per iniziare a cercarla.

È necessario comprendere il problema e avere le competenze per affrontarlo insieme.



ernst

Hardness Testers | Härteprüfer | Durometri

Cisam-Ernst srl
Via Monte Tagliaferro, 6
21056 Induno Olona (VA)
T. +39 0332 200 216
corporate@cisam-ernst.com
www.cisam-ernst.com

SOLUZIONI ELETTRONICHE
PER GELATERIA E BANCHI FREDDO





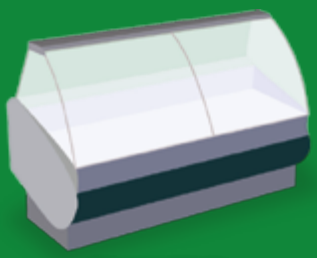
MACCHINE GELATO SOFT



FABBRICATORI GHIACCIO



GRANITORI



BANCHI REFRIGERATI



MANTECATORI E PASTORIZZATORI

www.gicarsrl.com

Find us on

GICAR
power to electronics

Sori Tronic srl

IMPIANTI **FRIGORIFERI INDUSTRIALI**

LA **SORI TRONIC** È UNA SOCIETÀ GIOVANE E DINAMICA DOTATA DI PERSONALE CON ESPERIENZA PLURIENNALE NEL SETTORE DEL FREDDO. BENCHÉ L'80% DELLE NOSTRE REALIZZAZIONI SIANO DESTINATE AL MERCATO EUROPEO, SIAMO IN GRADO DI OPERARE IN MERCATI EXTRAEUROPEI COME RUSSIA, EGITTO, LIBIA, TURCHIA, INDIA ECC.





REFRIGERATION PLANT

THE **SORI TRONIC** IS A YOUNG AND DYNAMIC COMPANY, COMPOSED OF TALENTED AND EXPERIENCED PERSONNEL IN ALL ASPECT OF REFRIGERATION. ALTHOUGH 80% OF OUR PROJECT INSTALLATIONS ARE IN EUROPEAN MARKET, WE HAVE THE FLEXIBILITY OF WORKING IN FOREIGN MARKETS SUCH AS RUSSIA, EGYPT, LYBIA, TURKEY, INDIA.



SORI TRONIC
REFRIGERAZIONE INDUSTRIALE
30 ANNIVERSARIO

Sori Tronic srl
Via Matteotti, 10/b
21040 Uboldo (VA)
T. +39 02 96788184
info@soritronic.com
www.soritronic.com

0°C
-10°C
-20°C
-30°C
-40°C
-60°C

PROGETTIAMO E REALIZZIAMO

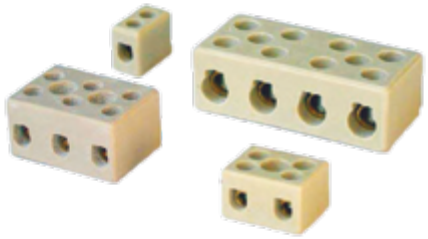
- Impianti frigoriferi per conservazione, lavorazione e maturazione di prodotti ortofrutticoli
- Sale di lavorazione e conservazione di prodotti alimentari (carne, pesce ecc.)
- Tunnel di surgelazione
- Impianti frigoriferi al servizio dell'industria chimica e farmaceutica
- Impianti frigoriferi al servizio di liofilizzatori
- Impianti frigoriferi per bassa, media e alta temperatura
- Impianti frigoriferi prefabbricati e personalizzati
- Impianti per produzione ghiaccio
- Impianti ad atmosfera controllata
- Impianti frigoriferi con recupero calore
- Impianti containerizzati per il mercato europeo ed EMEA

DESIGN AND CONSTRUCTION

- Holding, process, ripening facilities for fresh fruit and produce
- Meat and fish process facilities
- Freezing tunnels
- Refrigeration plants for chemical and pharmaceutical facilities
- Refrigeration unit for freeze dryers
- Low, medium and high temperature refrigeration projects
- Processing plants for meat, fruit and fish
- Inhouse fabrication of refrigeration plants and custom package applications
- Ice (shavings or cubes) production plant
- Control Atmosphere
- Air purification and conditioning
- Refrigeration unit with heat recovery
- Containerized chillers for the European and EMEA market

Morsettitalia spa

DALLA **CONNESSIONE ELETTRICA** ALLE OPPORTUNITÀ GLOBALI



OLTRE CINQUANT'ANNI DI ESPERIENZA, QUATTRO DIVISIONI DI PRODOTTO E UNA PRESENZA IN PIÙ DI 40 PAESI. **MORSETTITALIA** È UNA REALTÀ NATA DALL'INTUIZIONE DI UNA FAMIGLIA MILANESE, CHE HA SAPUTO CONIUGARE LE PROPRIE RADICI CON UNA VISIONE INTERNAZIONALE, FACENDO DI COMPETENZE TECNICHE, FLESSIBILITÀ E INNOVAZIONE I PILASTRI DELLA PROPRIA CRESCITA.

Ogni grande sistema ha bisogno di connessioni affidabili. È da questo presupposto, apparentemente semplice, che prende forma la storia di **Morsettitalia**, azienda fondata a Milano nel 1972 e oggi con sede a Paderno Dugnano. Frutto dell'intuizione, della creatività e della tenacia di una famiglia imprenditoriale, l'azienda ha conservato nel tempo i tratti distintivi delle proprie origini, trasformandosi progressivamente in quella che si può definire una «multinazionale tascabile»: una realtà capace di raggiungere mercati internazionali mantenendo l'agilità e la flessibilità tipiche di una PMI.

Nata come realtà dedicata alla distribuzione di morsetti elettrici, **Morsettitalia** ha ampliato progressivamente le proprie competenze, arrivando a progettare, produrre e fornire soluzioni per la connessione elettrica, l'automazione industriale e la distribuzione elettrica, tradizionale e green. Un percorso sostenuto dall'esperienza maturata sul campo, dalla conoscenza dei mercati e dalla capacità di trasformare le esigenze dei clienti in risposte concrete.



QUATTRO DIVISIONI, UN'UNICA VISIONE

L'offerta di **Morsettitalia** si articola in quattro divisioni, espressione di competenze complementari e di una costante attenzione all'evoluzione delle applicazioni elettriche ed elettroniche.

La prima, legata alla storia dell'azienda, comprende i morsetti per guida DIN destinati ai quadri elettrici. Con oltre cinquant'anni di specializzazione, **Morsettitalia** realizza circa 20 milioni di pezzi all'anno, con una percentuale di difettosità inferiore allo 0,01%.

Accanto a questa linea si collocano i connettori per circuiti stampati (PCB), progettati per offrire collegamenti versatili e agevolare la manutenzione delle apparecchiature elettroniche.

La terza divisione è dedicata ai sistemi di marcatura, indispensabili per identificare e organizzare i componenti dei quadri elettrici. L'azienda propone soluzioni tradizionali mediante plotter e sistemi a trasferimento termico.

Completa l'offerta la divisione elettronica, con moduli innovativi disponibili in versione connettibile, una scelta progettuale orientata a ottimizzare gli ingombri e aumentare la densità lineare. A queste quattro linee si affiancano prodotti custom e soluzioni sviluppate in collaborazione con i clienti, per rispondere a specifiche esigenze applicative.





UNA PMI CON UNA VOCAZIONE INTERNAZIONALE

Dall'Italia ai mercati europei, dagli Stati Uniti al Sud America, fino all'Asia, al Medio Oriente e a diverse aree dell'Africa, **Morsettitalia** ha costruito una rete distributiva che le consente di essere presente in oltre 40 Paesi.

La tradizione manifatturiera e la creatività del Made in Italy si incontrano così con una dimensione internazionale, che richiede capacità di adattamento, affidabilità e attenzione alle specificità dei diversi mercati. La struttura agile e flessibile permette all'azienda di mantenere un rapporto diretto con i clienti e di affiancarli nella scelta delle soluzioni più adatte, anche attraverso lo sviluppo di prodotti personalizzati.

Dietro ogni prodotto ci sono competenze tecniche, lavoro di squadra e una cultura aziendale che conserva le proprie radici familiari, aprendosi al tempo stesso a nuove opportunità di sviluppo.

INNOVARE, PARTENDO DALLE ESIGENZE REALI

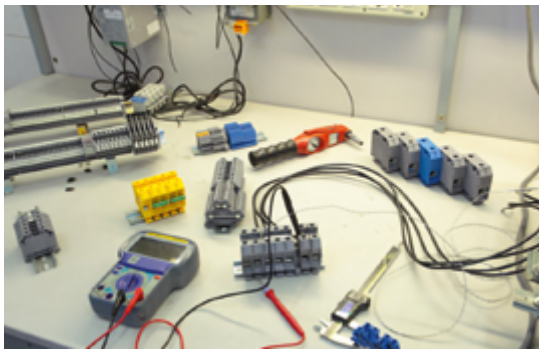
Per **Morsettitalia**, innovare significa individuare nuove possibilità nel mondo della connessione elettrica, mettendo a frutto idee, conoscenze e competenze per sviluppare soluzioni intelligenti. Un percorso che si traduce anche in prodotti riconosciuti da numerosi brevetti e in una continua ricerca di risposte capaci di migliorare le applicazioni, ottimizzare gli spazi e soddisfare le esigenze di un mercato in evoluzione.

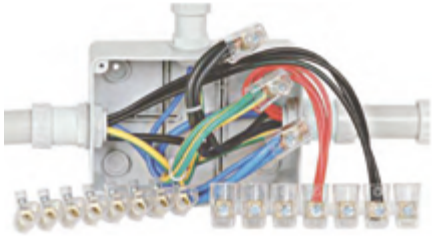
La flessibilità organizzativa e la capacità di integrare competenze differenti rappresentano un valore importante in questo processo: non soltanto ampliare la gamma, ma costruire nuove opportunità di crescita insieme ai clienti, anticipandone per quanto possibile le necessità.

«Connect with MI» è lo slogan che sintetizza questa filosofia e accoglie chi entra nel mondo **Morsettitalia**: un invito a connettere prodotti, persone e competenze, creando relazioni che possano tradursi in progetti e risultati concreti.

Dopo oltre mezzo secolo di attività, l'azienda continua a valorizzare la propria esperienza per affrontare le trasformazioni del settore elettrico e dell'automazione industriale, con lo sguardo rivolto al futuro e la solidità delle proprie origini.

Perché anche da un piccolo componente può nascere una soluzione capace di fare la differenza.

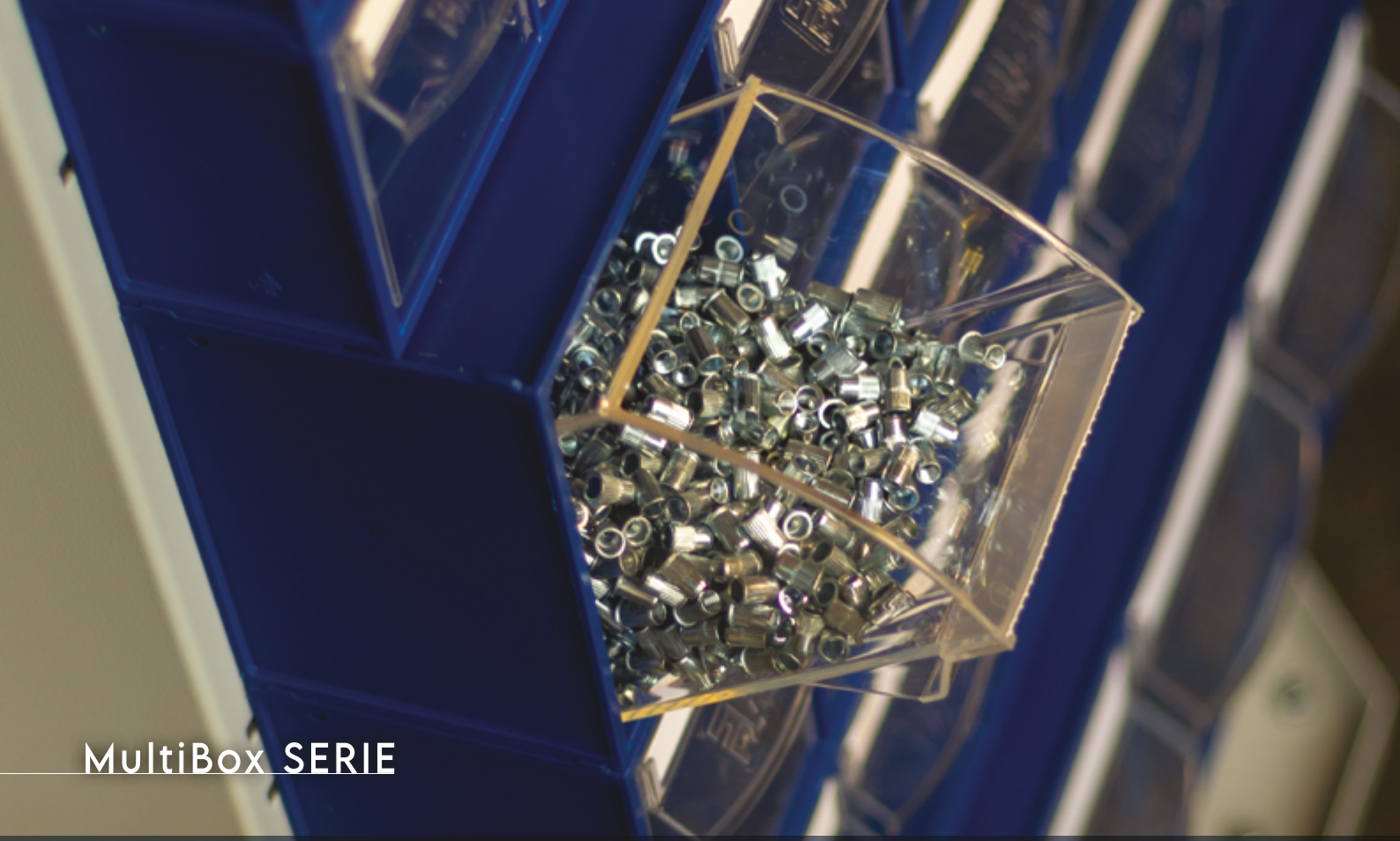






MORSETTITALIA

Morsettitalia spa
Via Santi, 13/1 20037 Paderno Dugnano (Mi)
T. +39 02 9919911 morsettitalia@morsettitalia.com
www.morsettitaliaweb.eu



MultiBox SERIE

STEEL PLASTIC S.r.l.®

Steel Plastic offre una vasta gamma di **contenitori** e **cassettiere** in resine termoplastiche.
Abbinate alla nostra linea di **armadi**, **carrelli** e accessori in metallo garantiscono praticità e organizzazione, combinando sicurezza per l'utente finale e il miglior rapporto qualità/prezzo.

KeyBox SERIE



www.steelplastic.it

MADE IN ITALY

info@steelplastic.it

Con Plax New Pac spa

LEADER NEGLI IMBALLAGGI INDUSTRIALI IN PLASTICA

DAL FONDATORE RUBENS, PASSANDO PER IL FIGLIO WALTER, SONO OGGI FILIPPO E JACOPO BESTETTI A GUIDARE CON ORGOGLIO ED AMBIZIONE UNA DELLE REALTÀ ITALIANE PIÙ AVANZATE NELLA PRODUZIONE DI IMBALLAGGI IN PLASTICA.

Con Plax New Pac per 65 anni si è specializzata nella produzione di taniche (o canestri) con capacità variabile dai 2 ai 30 litri, fusti con capacità da 30 a 220 litri e cisterne (IBC) da 1.000 litri destinati all'industria del packaging industriale.

"Negli ultimi venti anni – spiega il Presidente Filippo Bestetti - l'azienda ha intrapreso un importante percorso di ristrutturazione che ha portato progressivamente a concentrare i propri sforzi nel segmento delle taniche fino ad arrivare alla dismissione della produzione di fusti e IBC. In questo ambito, attraverso l'esperienza maturata e l'elevata specializzazione, **Con Plax New Pac** è in grado di soddisfare, con imballi tradizionali o speciali, ogni esigenza di contenimento di prodotti liquidi e semidensi, polveri e paste destinati a vari settori produttivi."

Una scelta strategica che ha portato ad un crescente e costante aumento delle vendite di canestri da 2 a 30 litri: più che raddoppiato dal 2010 al 2025 confermando l'azienda come il leader italiano del comparto delle taniche. Soddisfacenti anche i risultati economici: nel 2025, nonostante i costi di energia e materie prime abbiano subito una inaspettata impennata dovuta al conflitto bellico in Ucraina il fatturato è in aumento. Nemmeno le recenti tensioni nel Medio Oriente ad oggi stanno scalfendo questa tendenza positiva.

Gli investimenti negli ultimi anni (oltre 18.500.000 di euro dal 2010), che sono proseguiti nonostante la crisi generale e l'incertezza geopolitica, hanno consentito all'azienda di sfruttare alcune opportunità offerte dal mercato delle taniche di piccole dimensioni.

"Le diverse omologazioni di cui sono dotati i nostri prodotti – interviene l'amministratore delegato Jacopo Bestetti - consentono di servire svariati settori quali agricoltura, detergenza, alimentare, cosmesi, edilizia, petrolchimica, farmaceutica, ed i continui investimenti consentono di farlo con prodotti di estrema qualità a prezzi molto competitivi. Inoltre, offriamo massima flessibilità e tempestività nelle consegne a conferma di un marchio riconosciuto da oltre 60 anni come sinonimo di serietà e competenza."

In termini di sostenibilità ambientale, è stata ottenuta nel corso del 2024 la certificazione Plastica Seconda Vita Sottoprodotto. Tale certificazione garantisce che tutti i prodotti realizzati da **Con Plax New Pac** contengono almeno il 30% di sfridi e scarti industriali derivanti dal proprio processo produttivo.

Questa, in sintesi, la ricetta vincente di **Con Plax New Pac**, un'azienda di eccellenza che anche nei prossimi anni continuerà il proprio programma d'investimenti volto all'efficientamento energetico, all'automazione e all'aumento della capacità produttiva.







CON PLAX NEW PAC Spa
Via Londra, 5/7 - 24040 Zingonia (BG)
T. +39 035 4196111
info@conplax.com - **www.conplax.com**

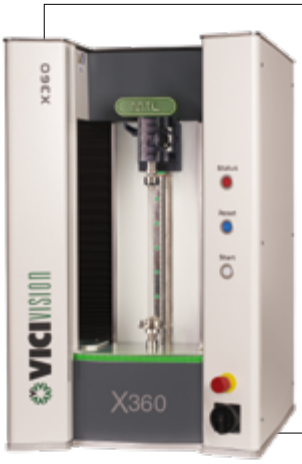
Sistema qualità certificato
ISO 9001:2015 • N°408

Tecmet 2000 srl

APPARECCHIATURE **PER OGNI ESIGENZA METROLOGICA E TECNOLOGICA**

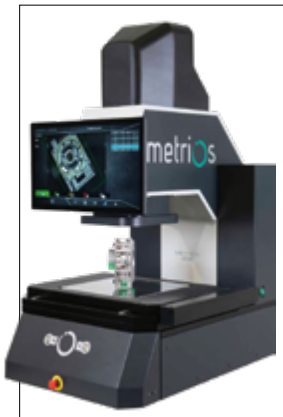
***TECMET 2000* OFFRE AI PROPRI CLIENTI UNA GAMMA COMPLETA DI MACCHINE OTTICHE E A CONTATTO PER IL CONTROLLO AUTOMATICO O MANUALE DI PEZZI MECCANICI, PLASTICI O ELETTRONICI**

MACCHINE DI MISURA OTTICA E A CONTATTO



← MTL X360
Macchina di misura ottica specifica per componenti di micro meccanica, per il settore dentale, dell'orologeria ed altri micro elementi.

VICIVISION



← METRIOS 332
tutto quello che hai sempre desiderato in una macchina di misura ottica da officina.
Passaggio pezzo di 200 mm – fino a 20 kg di carico sul piano – rileva i punti X/Y/Z anche sui dettagli piccolissimi.

metrios

iNEXIV VMA Series ↓
Linea di macchine di misura ottica 3D per la misurazione automatica di componenti vari, dai pezzi in plastica stampati alle parti elettroniche; elevata accuratezza e repetibilità.



NOVITÀ!

SEM →
Microscopio elettronico a scansione da tavolo per l'osservazione ad alta risoluzione di superfici e microstrutture. Ideale per analisi dei materiali, controllo qualità e ricerca con immagini dettagliate e utilizzo intuitivo.



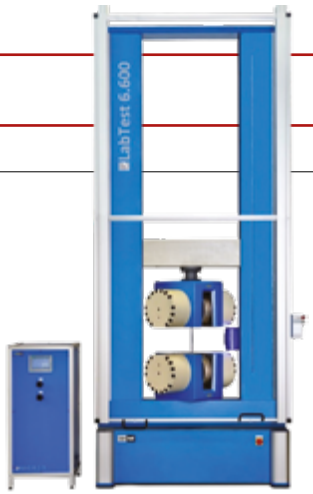
Nikon



← Eclipse LV-Series
Microscopio metallografico diritto modulabile, adatto per molteplici applicazioni, disponibile in versione sia manuale che motorizzata.

SIAMO INOLTRE IN GRADO DI FORNIRE RUGOSIMETRI, ROTONDIMETRI E MACCHINE DI MISURA A CONTATTO. LE PROVE MECCANICHE DI RESISTENZA A TRAZIONE E COMPRESSIONE E DI DUREZZA VENGONO ESEGUITE CON DIFFERENTI CARICHI DI PROVA, SIA CON STRUMENTI DA LABORATORIO SIA CON PORTATILI DA OFFICINA.

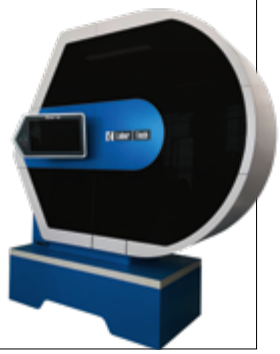
PROVE MECCANICHE



← E. 3 600KN
Macchine di prova universali statiche e a fatica per test di trazione, flessione, taglio, torsione e compressione, conformi Industria 4.0.

SERIE CHKTest 45 →
Il nuovo pendolo di resilienza Labortech dal design innovativo ed elettronica a bordomacchina, per prove Charpy, Izod e Brugger.

Labor Tech



Warpsurf →
Rugosimetro portatile, permette di analizzare rugorosità e profilo in maniera completa senza l'ausilio di un pc fisso.



S M Metrology Systems

NOVITÀ!

Sonde moto Equotip →
Le nuove sonde motorizzate Equotip 550 UCI MOTO-03 e MOTO-08 offrono misure di microdurezza portatili ad alta precisione grazie alla tecnologia UCI con applicazione automatica della forza.



LC200R →
Durometro da banco a cella di carico per prove Rockwell e Super-Rockwell, con pannello touch e applicazione motorizzata del carico.

FUTURE-TECH



FM-L →
Microdurometro da banco con carichi fino a 10Kg, disponibile sia in versione a cella di carico (Serie '-L') che a pesi (Serie '-X') con torretta multi-funzione, telecamera integrata e trasferimento dati a PC.



IL NOSTRO PARTNER, *MIAS SRL*, HA ORA OTTENUTO LA CERTIFICAZIONE PER LA TARATURA DEI VOSTRI STRUMENTI PER LA MISURA DELLA DUREZZA, PER SCALE ROCKWELL, BRINELL E VICKERS, DA BANCO E/O PORTATILI, SECONDO LE ULTIME NORMATIVE UNI EN ISO E ASTM.

MIAS

TECMET QUALITY CONTROL EQUIPMENT 2000

TECMET 2000 srl
Via Monferrato, 5 - 20094 Corsico (MI)
T. +39 02 48600385
tecmet@tecmet2000.it - **www.tecmet2000.it**

G.A. Solutions sas

CONSULENZA PER **SISTEMI DI GESTIONE**

L'IDEA DI CREARE **G.A. SOLUTIONS** PRENDE VITA NEL 2008 DALLA VOLONTÀ DI GIANNI MARIO ARNOLDI DOPO 15 ANNI D'ESPERIENZA NEL RUOLO DI RESPONSABILE DEL SISTEMA DI GESTIONE DELLA QUALITÀ ISO 9001 E RESPONSABILE DEL SERVIZIO DI PREVENZIONE E PROTEZIONE SICUREZZA NEI LUOGHI DI LAVORO, EX 626/94 ORA D. LGS. 81/2008).



Gianni Mario Arnoldi

La MISSION che guida l'attività e le azioni della **G.A. Solutions** è "aiutare le organizzazioni a raggiungere i propri obiettivi, nella più completa soddisfazione di entrambi le parti". Altro concetto cardine che ruota intorno alla filosofia del servizio erogato dalla **G.A. Solutions** è che "il prezzo è quello che il cliente paga, mentre il **VALORE** è quello che ottiene" e noi da sempre, lavoriamo sul valore, perché solo così il cliente potrà essere soddisfatto. Ad oggi possiamo dire d'aver fatto la scelta più giusta e gratificante.

SERVIZI DI CONSULENZA EROGATI

Sviluppo, implementazione, mantenimento e miglioramento di Sistemi di Gestione in conformità alle Norme ISO:

9001	Qualità
14001	Ambiente
45001	Salute & Sicurezza Luoghi di Lavoro
EN 1090	Strutture Metalliche
3834	Processi di saldatura

AUDIT DI 1ª PARTE
(interni) per verifica conformità ISO 9001, 14001 e 45001

AUDIT DI 2ª PARTE
(fornitori) di qualifica o di valutazione dei processi di fabbricazione

VERIFICHE DI CONFORMITÀ LEGISLATIVA
rispetto al Testo Unico Ambientale **D. Lgs. 152/2006** e Testo Unico Salute e Sicurezza **D. Lgs. 81/2008 e s.m.i.**

G.A. Solutions dal 2008
Consulenza Sistemi di Gestione ISO 9001, 14001, 45001
Make more together!

G.A. Solutions
di Gianni Mario Arnoldi & C. sas
Via Don Abele Iseni, 7 - 24011 Almé - Bergamo
T. +39 347 5126184 info@gasolutions.it
www.gasolutions.it

QUALITÀ
ISO 9001

AMBIENTE
ISO 14001

SICUREZZA
ISO 45001

DICONO DI NOI

recensioni Google Business

Grande Professionalità e serietà! Sempre disponibile per chiarire ogni dubbio e fornire importanti feedback su come migliorare e fare crescere la propria azienda!

Quando la PROFESSIONALITÀ sposa la QUALITÀ!

G.A. Solutions è una garanzia. Esperienza, professionalità, qualità e affidabilità penso siano gli aggettivi che meglio possono descrivere la società. Sempre disponibile al confronto ed al supporto in tempi congrui con le necessità del cliente. Per chiunque abbia bisogno di una consulenza in materia di sistemi di gestione, consiglio fortemente di rivolgersi a G.A. Solutions.

G.A. Solutions è sinonimo di grande professionalità, qualità, garanzia e preparazione eccellente. La sua disponibilità non ha limiti. Posso confermare che attraverso la sua consulenza si possono raggiungere obbiettivi importanti. La sua attenzione ai particolari e la sua ricerca del miglioramento continuo permette di fare il "salto di qualità". Consiglio vivamente un professionista come G.A. Solutions se si vogliono raggiungere grandi traguardi.

PERCHÈ SCEGLIERCI

Professionalità Anni di esperienza nel settore ci permettono di essere un partner affidabile nella consulenza dei Sistemi di Gestione aziendale.

Attenzione Dedichiamo la massima attenzione ad ogni nostro cliente.

Disponibilità Siamo sempre disponibili per chiarimenti o per consulenze dei nostri servizi.

lamiera.net

Lamiera

fieramilano

11-14/05/2027



THE SOUND OF INNOVATION.

Macchine, impianti, attrezzature per la lavorazione di lamiere, tubi, profilati, fili e carpenteria metallica.
Stampi. Saldatura. Trattamenti e finitura. Subfornitura. Robot, automazione e tecnologie abilitanti.

UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

FIERA MILANO

Associated at

it·ex ITALIAN ASSOCIATION OF INTERNATIONAL EXHIBITIONS

Media Partner

TECNOLAMIERA

emo-milan.com

EMO MILANO
4-8 OCTOBER 2027

FONDAZIONE UCIMU
EFIM
FIERA MILANO

Journey to the Centre of Innovation



Trova qui tutte le informazioni per pianificare la tua partecipazione a EMO MILANO 2027