

Pneumofore celebra 90 anni di successi

Articolo pubblicato in "Glass International" - November 2013

Quest'anno segna il 90esimo anniversario della fondazione di Pneumofore, un importante traguardo per un'impresa familiare che è riuscita a conquistare una posizione all'avanguardia nell'industria dei macchinari pneumatici conservando, al contempo, le proprie radici e tradizioni. Glass International ha intervistato Daniel Hilfiker, CEO di Pneumofore e nipote del fondatore Jakob Hilfiker, per conoscere più da vicino non solo il passato dell'azienda ma anche il presente e il suo futuro.

Secondo il sito web dell'azienda, il termine Pneumofore deriva dal greco antico e significa "colui che porta l'aria". Esso si riferisce inoltre a un particolare tipo di crostaceo capace di immergersi e venire a galla grazie all'emissione di aria. Due descrizioni parimenti calzanti per un'azienda il cui obiettivo è fornire soluzioni per il vuoto industriale e l'aria compressa destinate ad applicazioni su scala mondiale.

Nel 1923, sotto la guida di Jakob Hilfiker, gli ingegneri svizzeri alla Pneumofore diedero inizio allo sviluppo del primo compressore rotativo monostadio al mondo. Oggi, gli ingegneri della stessa famiglia continuano nella ricerca di soluzioni in grado di ridurre il costo totale di proprietà (TOC) di compressori e pompe.

Nel corso dei suoi 90 anni di attività, l'azienda è stata testimone di numerosi cambiamenti avvenuti nella tecnologia applicata alle macchine pneumatiche. Inizialmente, l'unica alternativa percorribile era la tecnologia a pistone multistadio con raffreddamento intermedio. In seguito, si assistette all'introduzione della tecnologia a vite nel settore delle macchine pneumatiche, tuttavia, secondo l'Ing. Hilfiker, "non si era dimostrata all'altezza delle unità rotative a palette o a pistone in termini di affidabilità, durata ed efficienza". Con il rispetto ambientale come questione fondamentale per Pneumofore, l'azienda è rimasta fedele alle proprie origini e ha continuato a sviluppare ulteriormente la tecnologia rotativa a palette, puntando alla sua ottimizzazione.

Hilfiker descrive la propria azienda come un'impresa dalle "dimensioni limitate, con un fatturato di 10 milioni di Euro, 50 dipendenti e uno stabilimento produttivo a Torino". Nelle sue parole si evince un chiaro orgoglio per il funzionamento della struttura aziendale. Dopotutto, è difficile trovare un'impresa nella quale il titolare incontra la maggior parte dei propri dipendenti ogni giorno e in cui la durata media di assunzione è di 17 anni. Secondo Hilfiker, la tradizione tecnica dell'azienda è tenuta in vita dalla volontà di dare sostegno alle nuove generazioni di ingegneri tramite le migliori università tecniche, con un occhio di riguardo verso il Politecnico federale di Zurigo.

Modello commerciale

Per quanto riguarda il modello commerciale dell'azienda, Hilfiker è molto chiaro su alcuni punti: "Rapidi profitti, ampi margini e veloci ricavi, come spesso accade in alcune aziende, non è affatto la strategia di Pneumofore. Gli ingegneri svizzeri sono famosi per i macchinari affidabili e durevoli, e la soddisfazione dei clienti è dovuta a installazioni all'avanguardia. Ci vogliono anni, talvolta decenni, per dimostrare ai clienti la longevità dei prodotti Pneumofore, ed è per questo che quelle aziende che mirano esclusivamente a strappare il miglior prezzo possibile non sono per noi il giusto interlocutore. Al contrario, aziende orientate al lungo termine, che condividono i nostri valori e si assumono la responsabilità delle generazioni future con un'autentica prospettiva strategica, rappresentano i partner tipici di Pneumofore".

Quando gli sono domandati i fattori che hanno determinato il successo dell'azienda, Hilfiker è altrettanto chiaro: "Integrità e rispetto - integrità intesa come dati di catalogo trasparenti, date di consegna affidabili e onestà". E quanto al rispetto? "Il rispetto deve essere rivolto a dipendenti, fornitori e clienti". Ritiene che questi valori siano diversi da quelli di altre aziende? "I business plan delle grandi aziende spesso richiedono risparmi o liquidità immediate. I principi di Pneumofore, invece, sono intergenerazionali, e ciascun titolare ha aderito completamente a tali valori, autentici e senza tempo".

Di fronte alla domanda in merito a quale sia stato il prodotto più redditizio, e al motivo del suo successo, Hilfiker non esita a dichiarare un vincitore: "La pompa Pneumofore UV50, con una capacità di 3.000 m³/h in grado di servire una media di 20 sezioni DG su macchine IS, è il modello più popolare in tutte le sue versioni. In sostanza, le pompe UV utilizzate per il processo di formatura sono raffreddate ad aria sino a 55° C nella versione per climi caldi. Questa soluzione consente di evitare problematici circuiti di raffreddamento ad acqua, soprattutto nelle zone climatiche più calde. Il vuoto centralizzato offre enormi vantaggi ma dipende dal corretto dimensionamento dei sistemi di conduttura, un servizio fornito gratuitamente da Pneumofore. Alla base del nostro successo, si cela l'innata passione per la R&S e la progettazione, attività che non possono essere valutate in termini economici".

Futuro

Per quanto riguarda il futuro, sono attualmente in corso programmi di ricerca e sviluppo? "Stiamo lavorando su alcuni prototipi per nuovi macchinari, nuove idee che richiederanno un grande impegno e un attento monitoraggio prima di poter entrare a tutti gli effetti nella gamma di prodotti Pneumofore". Storicamente, i blocchi cilindro rotativi a palette offrono una durata sino a 50 anni di utilizzo continuativo, e la garanzia di Pneumofore su tali blocchi cilindro è di cinque anni, cosa che implica test rigorosi e approfonditi. Attualmente, l'azienda si dedica a soluzioni a velocità variabile, dal momento che dimensione, forma, peso e qualità delle bottiglie varia a seconda della stessa macchina IS. Laddove la produzione è flessibile e dinamica, Pneumofore offre una soluzione a lungo termine per la fornitura di vuoto e aria compressa nel processo di formatura.

"L'idea alla base del TOC è quella di portare tutto ai minimi termini: non solo si acquistano i macchinari a un costo irrisorio ma, cosa più importante, si genera un consumo di energia che deve essere mantenuto il più basso possibile a fronte della massima efficienza della macchina, il tutto per un costo minimo del ciclo di vita dell'investimento stesso. A causa del basso fattore di efficienza termodinamica dei compressori e delle pompe per vuoto, queste macchine consumano molta energia elettrica essendo in funzione 24/7 e tale costo è monitorato con attenzione, dal momento che esso rappresenta di gran lunga la maggiore voce di spesa all'interno del TOC".

Per quanto concerne il settore nel suo complesso, quali sono i principali cambiamenti avvenuti nell'industria del vetro negli ultimi 10 anni di cui lei è stato testimone? "Negli anni '80 e '90, la tendenza era quella di conglobare le vetrerie attive a livello internazionale in grandi Gruppi aziendali, con la tendenza a considerare le attività della vetreria tradizionale come un asset finanziario. Si sono visti stabilimenti cambiare nome e titolari nel giro di mesi, aumentando il divario comunicativo tra la direzione finanziaria e la produzione. I gruppi multinazionali hanno raggiunto dimensioni considerevoli in termini sia di capacità produttiva che di fatturato. Le filosofie manageriali sono state influenzate da esperti direttori finanziari che potrebbero aver avuto difficoltà nel soddisfare le esigenze degli azionisti".



▲ CEO, Daniel Hilfiker

"Rapidi profitti, ampi margini e veloci ricavi, come spesso accade in alcune aziende, non è affatto la strategia di Pneumofore"



E che dire di Pneumofore? “Quando si parla di produzione, le decisioni sono prese sulla base dell’affidabilità e dell’efficienza. Sono proprio questi i principi e la filosofia su cui si fonda Pneumofore: quando devo prendere decisioni che influenzeranno i prossimi decenni, mi rimetto agli esperti e preferisco investire di più oggi per spendere molto meno domani”.

Cina

Infine, la questione della Cina. Ad oggi, che genere di sfida rappresentano i produttori di Paesi emergenti come la Cina? “L’economia mondiale è un vero campo di battaglia per gli imprenditori moderni. Purtroppo, le norme differiscono tra Ue, Stati Uniti o Cina, e diritti fondamentali come la proprietà intellettuale non sono disciplinati allo stesso modo. Di conseguenza, le più recenti invenzioni non sono brevettate, dal momento che diverrebbero pubbliche e accessibili a tutti dopo appena 20 anni. Le macchine IS cinesi viste in Nord Africa non rispettavano gli standard delle macchine IS di produzione europea. Ancora una volta, i bassi prezzi di acquisto spesso nascondono spiacevoli e costose sorprese”.

Di fronte all’arrivo di prodotti stranieri, Hilfiker è convinto che Pneumofore supererà la prova del tempo: “Pneumofore investe costantemente in R&S, e in questo modo è più difficile che i concorrenti copino i nostri prodotti. Con una durata delle fornaci di più di 12 anni, in cui il costo di investimento iniziale deve essere ammortizzato entro otto anni, i macchinari coinvolti nella produzione possono essere analizzati con precisione in ogni loro caratteristica. Quando la fornace viene ricostruita per la seconda volta, e tutte le macchine devono essere sostituite, ma le pompe e i compressori Pneumofore continuano a funzionare, è a quel punto che l’evidenza non può essere negata”.



Pompa per vuoto rotativa a palette mod. UV50

Pneumofore, Rivoli, Italia
www.pneumofore.com

Tradotto dall'inglese dallo studio Melchior, Torino