

Air project e il vantaggio di eliminare automaticamente **il rifilo**

Giovane ma con idee chiarissime sull'evoluzione del proprio mercato, l'azienda lecchese sta conquistando grande credibilità nei sistemi di aspirazione dei rifili e di separazione dell'aria filtrata, con un'attenzione che conquista la fiducia dei clienti.

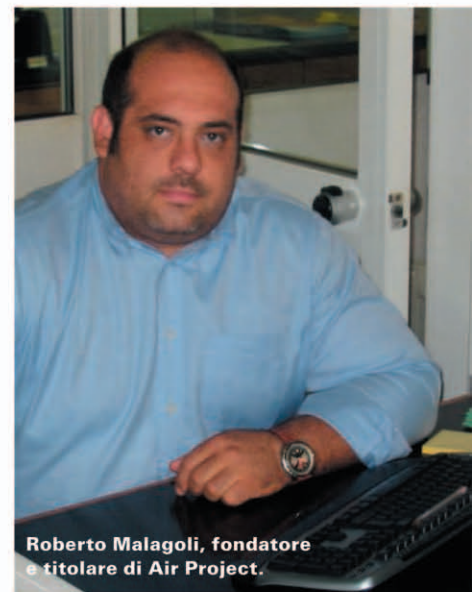
Per chi lavora la carta o il cartone, può essere molto interessante eliminare le montagne di carta a bordo macchina, prodotte con il rifilo, per ritrovarsi invece con lo scarto raccolto in un punto ben preciso, pressato e imballato ordinatamente fino a raggiungere un peso complessivo di 200 o 250 q che può essere facilmente prelevato dal camion di una cartiera. La **Air Project** [www.air-project.it], un'azienda fondata nel 2002 in provincia di Lecco, si è specializzata in impianti di questo tipo. Dopo l'acquisto all'inizio di quest'anno di **Condair** [www.condairsrl.it], un'azienda della zona che da trent'anni produce componentistica per sistemi di aspirazione

e di condizionamento, Air Project ha 19 dipendenti e un fatturato intorno ai 2,2 milioni di euro. L'85% di questa cifra deriva proprio dagli impianti di aspirazione; in misura minore e solo per i propri clienti già acquisiti, Air Project realizza anche impianti di condizionamento, sempre nel settore della lavorazione della carta e del cartone.

Con il suo fondatore e titolare, **Roberto Malagoli**, *Italia Grafica* ha discusso delle caratteristiche di questi impianti e dei vantaggi economici derivanti da una gestione razionale degli scarti di rifilo.

Come funzionano i vostri impianti, quali caratteristiche hanno e quali possono essere i costi di una vostra soluzione?

«L'impianto può anche essere realizzato esternamente



Roberto Malagoli, fondatore e titolare di Air Project.

allo stabilimento. I tubi di aspirazione, tenuti in depressione da un sistema di ventilazione, arrivano fino a bordo macchina, volendo di ogni macchina presente, e aspirano il rifilo. Dal ventilatore di aspirazione il materiale è inviato al gruppo di separazione, per l'eliminazione dell'aria. L'aria è inviata a un



La parte esterna di un impianto a servizio di uno stabilimento di arti grafiche: a destra il filtro e a sinistra la pressa di imballaggio.



Un impianto completo per imballaggio flessibile che serve sei macchine taglierine.

Aspirazione su punto metallico (a destra) e un impianto per legatoria completo con press container (a sinistra).



gruppo filtrante, che con un sistema di pulizia automatica la purifica e la disperde all'esterno, con un camino se l'installazione è all'interno dello stabilimento. La polvere è raccolta in un apposito bidone. La carta, eliminata l'aria, cade per gravità in una pressa, per l'imballaggio. Le balle di solito pesano tra 400 e 600 kg, anche in base al tipo di pressa utilizzato. Noi siamo tra l'altro i distributori esclusivi per l'Italia delle presse **Bergmann**, impiegabili con carta, cartone o anche materiale plastico; le usiamo per la realizzazione dei nostri impianti, ma le vendiamo anche separatamente, per qualsiasi utilizzo. Parlare di costi in astratto non

è possibile, perché i nostri impianti sono fatti solo su ordinazione, su misura in base alle specifiche esigenze del cliente. Abbiamo realizzato piccoli gruppi da 5mila euro, oppure impianti completi di grandi dimensioni, che possono costare fino a 300mila euro. Di fatto realizziamo impianti per tutte le aziende che lavorano la carta, dalle cartiere agli scatolifici, dagli ondulatori alle legatorie, di qualsiasi dimensione». **Avere il bordo macchina sempre pulito è senza dubbio comodo e ordinato. È possibile quantificarne in modo almeno approssimativo il vantaggio economico?** «Quantificare i vantaggi in

termini di cifre non è facile. Per un progetto che abbiamo in corso in Francia, dal costo di circa 50mila euro, abbiamo valutato insieme al cliente che grazie alla gestione automatica del rifilo potrà essere utilizzata una persona in meno, che adesso è addetta alla raccolta manuale degli scarti. Questo significa 35mila euro in meno all'anno e quindi un recupero dell'investimento in un anno e mezzo circa. L'ambiente di lavoro, inoltre, diventa più sano, con meno polvere e anche con meno rumore. Le nostre macchine sono insonorizzate con casse in materiale fonoassorbente, come la lana di roccia, e anche per i tubi adottiamo dei silenziatori. Eliminare la movimentazione

manuale dei pesi comporta poi un abbassamento dei punti di rischio dell'ambiente di lavoro calcolati dall'**Inail** o dai corrispondenti istituti esteri. Un bordo macchina sempre sgombro, inoltre, aumenta l'ordine, favorisce l'esecuzione delle varie operazioni e diminuisce i rischi di inceppamento, permettendo di far funzionare le linee di produzione alle massime velocità». **Quali sono gli impianti che avete realizzato e che possono essere considerati particolarmente significativi? Avete lavorato molto per Mauro Benedetti [www.maurobenedetti.it], per esempio, un grande produttore di imballaggi di cartone ondulato che ha**



Particolare dell'impianto di aspirazione su una taglierina Civiemme.



Un esempio di impianto completo doppio.



Linee di aspirazione con ispezioni visive trasparenti presso l'impianto perugino di Mauro Benedetti.

diversi stabilimenti in Italia, oppure per Luinostamp – Officine Grafiche Garzanti [www.luinostamp.it], un grande stampatore e legatore della provincia di Varese che utilizza 9.500 tonnellate di carta all'anno. O ancora per Novacart [www.novacart.com], in provincia di Milano, che produce imballaggi per l'alimentare, in particolare di carta per il dolciario, con una produzione giornaliera di milioni di pezzi. D'altra parte, siete intervenuti anche in realtà molto piccole. Come

riuscite a soddisfare queste esigenze così diverse?

«Progettiamo e costruiamo tutto su misura, per ogni singolo impianto; in magazzino riusciamo a tenere solo le tubazioni. Per Mauro Benedetti abbiamo realizzato uno dei nostri impianti più grandi, per circa 200mila euro, a Perugia, dove hanno sia un nuovo ondulator, sia lo scatolificio. Per noi è stata una scommessa, perché siamo subentrati a un nostro concorrente, più grosso di noi, e perché avevamo solo un mese di tempo per realizzare tutto il lavoro, nell'estate del 2005, in concomitanza con la ristrutturazione complessiva del loro stabilimento. In questo caso, dato che un turno di ondulator alimenta tre turni dello scatolificio, abbiamo predisposto due impianti separati, per evitare sprechi energetici. L'aspirazione avviene per tutti i rifili, dall'ondulator e da diverse fustellatrici, con tubazioni che arrivano fino a 150 m. Ne abbiamo fatto un'installazione modello,

con soluzioni particolari. Per esempio, oltre ai normali controlli automatici, abbiamo inserito dei tratti trasparenti nelle tubazioni, per permettere anche il controllo visivo immediato del regolare flusso del materiale. All'inizio forse ci hanno scelto per i prezzi più vantaggiosi, ma adesso ci apprezzano per la realizzazione tecnica. Per loro abbiamo poi realizzato la ventilazione forzata nello stabilimento di Carnate (Milano), dove gli ondulatori producono molto calore, e forse interverremo anche nel loro stabilimento di Bari. Per Luinostamp, invece serviva un impianto di media grandezza, ma in grado di funzionare senza il rischio di fermi, per soddisfare i contratti che l'azienda ha con diverse riviste. Qui abbiamo realizzato un doppio impianto, dove il secondo può sostituire il primo in caso di guasti, con un'installazione che è costata circa 120mila euro. Per Novacart, data l'ampiezza e la varietà della loro produzione, abbiamo installato una ventina di soluzioni diverse, dalle più piccole alle più

grandi, lavorando anche per i loro stabilimenti in Francia e in Svezia. Novacart è uno dei nostri primi e più affezionati clienti, che ha creduto in noi fin dall'inizio. Ma è vero, non sono solo i grandi a chiamarci. Nel centro di Milano, per esempio, ci sono diverse legatorie piccole, con soltanto una o due linee per riviste, e con stabilimenti privi di spazio. Per una di queste, la Legatoria Bella, abbiamo prodotto un impianto completo nelle funzioni ma grande come un bancale, con un costo di circa 200mila euro». **Affermarsi per una nuova azienda non è mai facile. Quali sono state le vostre strategie per conquistare i clienti?** «Io, che adesso ho 35 anni, lavoro in questo campo da quando ne avevo 15. Nel 2002, quando ho deciso di mettermi in proprio, avevo già una lunga esperienza alle spalle. Mio fratello Marco, che ha dieci anni di meno, ha acquisito in fretta l'esperienza necessaria a seguire la produzione di Condair. È vero, tuttavia: per un'azienda



Un piccolo impianto a servizio di una legatoria con rotopressa.



Vista dei gruppi di separazione della linea scatolificio e della linea ondulator presso la Mauro Benedetti di Perugia.



Bocchette di aspirazione per ondulatore presso la Mauro Benedetti.

nata solo nel 2002, come risulta dai registri camerali, ottenere delle commesse nel 2003 non è facile e i primi due anni per noi sono stati molto faticosi. Abbiamo conquistato i clienti proponendo loro soluzioni molto curate e realizzate interamente da noi. Facciamo per gli impianti quella che definirei una "progettazione fine". Per esempio dimensioniamo con precisione tutte le parti, per risparmiare kW. Noi vogliamo dare al cliente qualcosa di più della semplice gestione automatica del rifilo. Adesso stiamo studiando insieme a un produttore di recuperatori d'aria un impianto per diminuire il delta calorico che si crea a causa dell'aria che noi aspiriamo dall'ambiente interno. L'aria che usiamo, anche se filtrata, per legge deve essere scaricata all'esterno, ma pensiamo che si potrebbe inserire – dopo il gruppo di filtraggio dell'aria – uno scambiatore di calore che prenda aria dall'esterno e la scaldi o la raffreddi con l'aria proveniente dai nostri ventilatori, in modo da recuperare le calorie o le frigorifiche presenti all'interno.

Credo che si potrebbe arrivare a un recupero termico del 70%. È con questa accuratezza che conquistiamo la fiducia dei nostri clienti».

Molti costruttori preferiscono affidare a produttori esterni gran parte della componentistica; voi invece avete acquisito appena possibile quello che era il vostro principale fornitore, Condair. Anche questo rientra nella vostra strategia di puntare molto sulla qualità?

«L'acquisizione di Condair ci permette di costruire tutto quanto ci serve per i nostri impianti, o quasi. Abbiamo un ufficio tecnico, attrezzato per la progettazione in Cad/Cam, ma a differenza di diversi altri produttori, che poi si appoggiano all'esterno per quasi tutti i componenti, noi fabbrichiamo tutto in officina, lasciando ai produttori esterni solo le poche parti la cui realizzazione proprio non rientrerebbe tra le nostre competenze».

Voi operate anche al di fuori del nostro Paese, per esempio per le filiali in Francia e in Svezia di Novacart, oppure in Cina o in India. Come si entra in questi mercati, e qual è l'attuale panorama italiano?

«In Cina abbiamo realizzato 11 impianti, grazie a un produttore italiano che lavora per gli stabilimenti per le cartiere. Con l'estero si lavora bene. Il mercato italiano, oggi, ha invece il difetto di non essere pianificabile, ma con picchi improvvisi e con richieste che sono sempre di consegna immediata. In Italia, comunque, abbiamo ora una buona credibilità e clienti molto fidelizzati». **g**