

**NALDONI
E BIONDI**

**RASSEGNA STAMPA
*PRESS REVIEW PRESSESCHAU
REVUE DE PRESSE RESEÑA DE PRENSA***



Di seguito sono riportati gli
articoli pubblicati dai mezzi
di informazione stampati.

Altre comunicazioni sono
visibili in rete.

Le interviste televisive sono
visibili sul canale
YouTube - Naldoni e Biondi.



Naldoni e Biondi: il 2016 si apre con ottime aperture nel continente americano, grazie alla nuova produzione in pollici



da: ufficio stampa Alberto Mazzotti

Fra centro e sud America, già spediti oltre cento quintali di componenti.

Il 2016 è partito decisamente bene per la Naldoni e Biondi, storica azienda lughese che produce componenti per cilindri oleodinamici. La scelta di continuare a puntare sull'internazionalizzazione, unita anche alla decisione strategica di ampliare il proprio catalogo introducendo la produzione di componenti realizzati in pollici, ha portato ad una significativa apertura in diverse aree del continente americano.

A pochi mesi dall'entrata su questi mercati, l'azienda lughese ha già ottenuto ordini significativi e spedito i primi prodotti ad aziende cilene e colombiane, mentre a breve dovrebbero attivarsi rapporti analoghi anche in Uruguay, in Texas e in Canada.

Ma il paese che sta rispondendo meglio è il Messico: qui, grazie all'accordo con una società di proprietà tedesca che vanta 23 filiali sul territorio centramericano, è partita una consistente fornitura di componenti, appositamente lavorati su ordinazione dell'azienda stessa. Complessivamente, insomma, la Naldoni e Biondi ha già spedito nel continente americano, in questa prima parte dell'anno, oltre cento quintali di componentistica.

"Continuiamo ad avere grandi soddisfazioni dall'estero – conferma l'amministratore Giuseppe Biondi -; del resto, che ci fosse attenzione nei nostri confronti lo avevamo già capito la scorsa primavera, grazie ai numerosi contatti sviluppati nel nostro stand alla fiera MDA di Hannover. Sul continente americano, in particolare, abbiamo investito anche puntando su uno specifico agente, già esperto, e che in alcuni Stati lavora in esclusiva per noi".

Per quanto riguarda il recente ma corposo radicamento in Messico – il più importante stato centramericano – Biondi non nasconde le ulteriori prospettive: "il rapporto nato con l'azienda che già forniamo potrebbe diventare importantissimo anche come moltiplicatore della nostra immagine, perché ci hanno già permesso di legare il nostro logo alla loro produzione. Questo per noi è motivo di vanto, e non nascondiamo la speranza che possa essere anche un ottimo viatico per la nostra crescita in quel grande paese".

Nella foto: Giuseppe Biondi con il sindaco di Lugo, Davide Ranalli

Aprile 2016



La lughese Naldoni e Biondi alla “conquista” del continente americano

A pochi mesi dall'entrata su questi mercati, l'azienda lughese ha già ottenuto ordini significativi e spedito i primi prodotti ad aziende cilene e colombiane, mentre a breve dovrebbero attivarsi rapporti analoghi anche in Uruguay, in Texas e in Canada“

Il 2016 è partito decisamente bene per la **Naldoni e Biondi**, storica azienda lughese che produce **componenti per cilindri oleodinamici**. La scelta di continuare a puntare sull'**internazionalizzazione**, unita anche alla decisione strategica di ampliare il proprio catalogo introducendo la **produzione di componenti realizzati in pollici**, ha portato ad una significativa apertura in diverse aree del continente americano.

A pochi mesi dall'entrata su questi mercati, l'azienda lughese ha già ottenuto **ordini significativi** e spedito i primi prodotti ad aziende **cilene e colombiane**, mentre a breve dovrebbero attivarsi rapporti analoghi anche in **Uruguay, in Texas e in Canada**.

Ma il paese che sta rispondendo meglio è il **Messico**: qui, grazie all'accordo con una società di proprietà tedesca che vanta 23 filiali sul territorio centramericano, è partita una consistente fornitura di componenti, appositamente lavorati su ordinazione dell'azienda stessa. Complessivamente, insomma, la Naldoni e Biondi ha già spedito nel continente americano, in questa prima parte dell'anno, oltre cento quintali di componentistica.

“Continuiamo ad avere grandi soddisfazioni dall'estero - conferma l'amministratore **Giuseppe Biondi**: del resto, che ci fosse attenzione nei nostri confronti lo avevamo già capito la scorsa pri-



mavera, grazie ai numerosi contatti sviluppati nel nostro stand alla fiera MDA di Hannover. Sul continente americano, in particolare, abbiamo investito anche puntando su uno specifico agente, già esperto, e che in alcuni Stati lavora in esclusiva per noi”.

Per quanto riguarda il recente ma corposo radicamento in Messico – il più importante stato centramericano – Biondi non nasconde le ulteriori prospettive: “il rapporto nato con l'azienda che già forniamo potrebbe diventare importantissimo anche come moltiplicatore della nostra immagine, perché ci hanno già permesso di legare il nostro logo alla loro produzione. Questo per noi è

motivo di vanto, e non nascondiamo la speranza che possa essere anche un ottimo viatico per la nostra crescita in quel grande paese”.



Per l'azienda lughese Naldoni e Biondi il 2016 si apre con ottime aperture nel continente americano

Nuova produzione in pollici: fra centro e sud America, già spediti oltre cento quintali di componenti



Il 2016 è partito decisamente bene per la **Naldoni e Biondi**, storica azienda lughese che produce **componenti per cilindri oleodinamici**. La scelta di continuare a puntare sull'**internazionalizzazione**, unita anche alla decisione strategica di ampliare il proprio catalogo introducendo la **produzione di componenti realizzati in pollici**, ha portato ad una significativa apertura in diverse aree del continente americano.

A pochi mesi dall'entrata su questi mercati, l'azienda lughese ha già ottenuto **ordini significativi** e spedito i primi prodotti ad aziende **cilene e colombiane**, mentre a breve dovrebbero attivarsi rapporti analoghi anche in **Uruguay, in Texas e in Canada**.

Ma il paese che sta rispondendo meglio è il **Messico**: qui, grazie all'accordo con una società di proprietà tedesca che vanta 23 filiali sul territorio centramericano, è partita una consistente fornitura di componenti, appositamente lavorati su ordinazione dell'azienda stessa. Complessivamente, insomma, la Naldoni e Biondi ha già spedito nel continente americano, in questa prima parte dell'anno, oltre cento quintali di componentistica.

"Continuiamo ad avere grandi soddisfazioni dall'estero - conferma l'amministratore **Giuseppe Biondi**: del resto, che ci fosse attenzione nei nostri confronti lo avevamo già capito la scorsa primavera, grazie ai numerosi contatti sviluppati nel nostro stand alla fiera MDA di Hannover. Sul continente americano, in particolare, abbiamo investito anche puntando su uno specifico agente, già esperto, e che in alcuni Stati lavora in esclusiva per noi".

Per quanto riguarda il recente ma corposo radicamento in Messico - il più importante stato centramericano - Biondi non nasconde le ulteriori prospettive: "il rapporto nato con l'azienda che già forniamo potrebbe diventare importantissimo anche come moltiplicatore della nostra immagine, perché ci hanno già permesso di legare il nostro logo alla loro produzione. Questo per noi è motivo di vanto, e non nascondiamo la speranza che possa essere anche un ottimo viatico per la nostra crescita in quel grande paese".



L'INTERNAZIONALIZZAZIONE COME ANTIDOTO ANTI-CRISI. RACCONTATA DA CHI LA PRATICA

STORIA DI UN SALTO. DI QUALITÀ

NEGLI ULTIMI SEI ANNI DI ATTIVITÀ L'AZIENDA ROMAGNOLA, LEADER NEL SETTORE DELLA COMPONENTISTICA PER CILINDRI OLEODINAMICI, HA ACQUISITO UNA PRESENZA IN BEN 35 PAESI: DAL SUDAFRICA ALLA RUSSIA ALL'ESTREMO NORD-EUROPA.

DI PAOLO ZALAMBANI - ADV COMUNICAZIONE E MARKETING

Per 30 anni *Naldoni e Biondi* ha prodotto componenti per cilindri, realizzati per conto terzi e destinati ai mercati internazionali attraverso alcuni importanti produttori di cilindri.

Tra la fine 2008 e l'inizio 2009, in assoluto odore di crisi, Giuseppe Biondi, che conosco dall'infanzia, mi ha contattato, esprimendo la volontà di capire insieme come rendere possibile un desiderio: essere presenti direttamente nel mercato e commercializzare con successo una produzione di componenti per cilindri oleodinamici firmati *Naldoni e Biondi*. Da qui parte questa avventura, che nel tempo si è rivelata assolutamente fortunata. Tanto che

QUEL CAVALLINO... Lugo di Romagna ha dato i natali al celebre aviatore Francesco Baracca e nella sua casa natale - oggi Museo - è custodito anche lo SPAD VII del 1917 col quale conseguì una delle sue 34 vittorie. L'aereo riprota sul fianco della fusoliera il suo stemma personale: quel cavallino rampante che, adottato da Enzo Ferrari, è ora noto in tutto il mondo. www.museobaracca.it



A PESCA... DI DIAMANTI. Fra gli importanti clienti che l'azienda lughese annovera nei 35 paesi in cui è presente, anche qualche curiosa realtà. E' il caso di un'azienda di Johannesburg, che produce allestimenti per navi dedite alla ricerca di diamanti in oceano e che lavora solo acciaio inox 316L, destinato agli equipaggiamenti marittimi.

Giuseppe Biondi, amministratore della società, ritratto in occasione della MDA Hannover Messe 2015.

DICESI
IMPRESA



L'attività aziendale presentata da Giuseppe Biondi, amministratore della società

«Naldoni e Biondi è specializzata nella produzione di componenti per cilindri oleodinamici, realizzati su disegno del cliente e di componenti standard, presenti nel catalogo prodotti e disponibili a magazzino, che spediamo entro le 24 ore in Italia ed entro le 48 in ambito internazionale. Si tratta di un'ampia gamma di prodotti, realizzati in materiali "tradizionali" e acciaio inox 316L, particolarmente apprezzati per la qualità che li distingue.

A termine di anno scorso, abbiamo allestito un piccolo reparto di ricerca interno all'azienda, per l'innovazione del prodotto, col preciso scopo di migliorare la qualità dei prodotti esistenti e, soprattutto, trovare nuove soluzioni di prodotti esclusivi.

Il primo risultato si è manifestato con la realizzazione di un Pistone Autobloccante, che abbiamo solo noi e che non è prodotto da nessun'altra azienda al mondo, brevettato nella primavera 2013.

Ad inizio 2014 abbiamo progettato e realizzato un sistema Naldoni e Biondi per frenare la corsa del cilindro, sia in compressione e sia in estensione: una soluzione semplice, molto funzionale, che facilita enormemente le manutenzioni eventuali del cilindro».



NALDONI E BIONDI S.r.l.
Via Bedazzo, 18 - Lugo (RA)
Tel. 0545 33483 - Fax 0545 32394
info@naldoniebiondi.it
www.naldoniebiondi.it



oggi l'azienda può vantare una presenza in ben 35 Paesi: dal Sudafrica alla Russia, dall'estremo Nord-Europa fino a Messico e Colombia.

Ma facciamo un passo indietro. In virtù dell'esperienza e del parco macchine di cui era dotata l'impresa, la scelta, fin da subito, fu quella di posizionare l'azienda su uno standard produttivo di alta qualità. Poi, successivamente, iniziammo una ricerca di mercato, volta a capire le aspettative di possibili clienti potenziali e ad individuare le caratteristiche delle aziende che potevano rappresentare la nostra concorrenza, su quella fascia di posizionamento.

Ricerca ed innovazione: una scelta importante per rendere esclusiva l'offerta

«Creare prodotti che soddisfino i bisogni dei clienti ed offrano vantaggi tangibili, superando quindi le criticità delle soluzioni precedentemente adottate, a costi sostenibili e prezzi competitivi. In questi principi si riassume l'innovazione. E il rispetto di queste regole è alla base del successo crescente che sta ottenendo in ambito internazionale il Pistone Autobloccante, brevettato dalla Naldoni e Biondi.

Ci spiega Giuseppe Biondi: "per effetto delle sollecitazioni dinamiche e delle vibrazioni, il pistone che scorre all'interno del cilindro, può allentarsi e successivamente svitarsi, causando danni irreparabili al cilindro. Fino ad oggi, per ovviare a questo grave inconveniente, i costruttori di cilindri hanno adottato diverse soluzioni ma, in ogni caso, si tratta di lavorazioni aggiunte, che accrescono i tempi di lavoro ed innalzano i costi della produzione. Espedienti che inoltre rendono spesso difficoltosa e prolungata la manutenzione. Insomma, in generale, le soluzioni fin qui adottate, mostrano importanti fattori di criticità e per superarle, abbiamo progettato e realizzato il nostro Pistone Autobloccante. Esso è caratterizzato da un collare realizzato in



nylon, inserito a termine del filetto, che serve a collegare lo stelo col pistone. Il principio è quello del dado autobloccante e, in fase di montaggio, il filetto dello stelo penetra lo spessore del nylon, tracciando solchi autofrenanti, che bloccano ogni possibilità di rotazione del pistone. In questo modo si evita la possibilità di svitamento, sono eliminate lavorazioni aggiunte, si riducono i tempi di montaggio, si garantisce l'assoluta facilità di smontaggio e non sono alterati gli ingombri. Per queste ragioni, oltre ad offrire indubbi vantaggi tecnici, riducendo ampiamente i tempi di produzione ed avendo un prezzo contenuto, il nostro pistone risulta senza dubbi assolutamente conveniente. Aggiungo che, a proposito di convenienza, il nostro pistone autobloccante può essere rimosso e riavvitato per circa 10 volte, grazie al tipo di nylon impiegato».

Dove trovano applicazione i prodotti

«Nella fabbricazione di cilindri oleodinamici, che sono impiegati in ogni contesto dove si vuole realizzare un movimento oleodinamico: un'infinità di meccanismi, grandi e piccoli, complessi e molto semplici che, in ogni caso sono azionati da cilindri oleodinamici».



È l'ultimo arrivato in casa Naldoni e Biondi. Nel corso dell'estate all'interno della sede di via Bedazzo è stata installata una nuova linea di produzione - un modernissimo impianto di tornitura verticale denominato V160G - che permette oggi all'azienda di velocizzare (e quindi di aumentare) la capacità produttiva, lavorando su tre turni non presidiati. Grazie a questo importante investimento, oggi la Naldoni e Biondi è in grado di produrre mediamente un pistone al minuto, 24 ore su 24, nonché di garantire tempi di consegna sempre più brevi alla domanda sempre crescente del mercato. Nel dettaglio, il nuovo impianto è una macchina Index che parte da un modello standard, integrato però da appendici di carico e scarico con automazione informatizzata, realizzate in esclusiva per l'azienda ligurese. Una macchina che oggi ha solo pochissimi esemplari in Europa: la Naldoni e Biondi si conferma così all'avanguardia nella ricerca costante di un miglioramento tecnologico e qualitativo, una delle caratteristiche che spiegano le ottime performances sul piano internazionale registrate dall'azienda negli ultimi anni, in netta controtendenza rispetto alla situazione complessiva del mercato.



A sinistra, una carrellata sulla produzione dell'azienda. A destra, il particolare di un pistone autobloccante di cui la società detiene il brevetto.



Dopo aver compreso quale poteva essere un'identità aziendale di successo molto probabile e quali plus mettere in campo, abbiamo allestito la gamma di prodotti, realizzata interamente in Italia, con materiali esclusivamente provenienti dall'Europa; abbiamo organizzato i magazzini ed iniziata l'attività di promozione, rivolta in primissima battuta al mercato italiano, quasi contemporaneamente estesa all'ambito internazionale, con un successo crescente. **HINT**

Strategie di mercato: Paolo Zalambani, responsabile comunicazione e marketing

«Con una battuta, potrei dirle: superarsi, per non essere superati... Più dettagliatamente, abbiamo molta cura del cliente a cui dedichiamo un alto livello di qualità sia per i servizi erogati, sia per qualità della produzione, che in sei anni, ha ricevuto una sola contestazione, per altro discutibile. Questo perché costruire sviluppo, significa conservare i clienti acquisiti ed implementare il parco degli stessi con nuove aziende: diversamente, se si incrementa il numero dei clienti perdendo contemporaneamente le acquisizioni effettuate, si crea semplicemente una rotazione della clientela, che non determina sviluppo e risulta dannosa sia sul piano dell'immagine e sia rispetto agli investimenti effettuati per la promozione. Le nuove acquisizioni sono effettuate attraverso strategie mirate, che partono dall'analisi dei mercati e, in primo luogo, dalla misurazione dell'indice di crescita degli stessi, dal grado di industrializzazione, e così via... Nelle aree che si presentano culturalmente molto differenti dal centro Europa, cerchiamo spesso collaborazioni, perché in varie aree geografiche, anche le modalità di produrre business sono molto diverse; in molte zone geografiche, gestiamo direttamente i rapporti e mettiamo in campo una filiera commerciale molto corta, che consente di gestire al meglio le politiche di relazione. D'altra parte, sul fronte dell'offerta, oltre alle condizioni qualitative di cui le parlo, ricerchiamo uno stato di esclusività della proposta, che passa anche attraverso la ricerca e l'innovazione del prodotto».

DICESI
IMPRESA



Paolo Zalambani, consulente responsabile per il marketing e la comunicazione della Naldoni e Biondi, cura su queste pagine la rubrica dedicata agli aspetti "tecnici" dei processi di internazionalizzazione. In questo numero, da pag. 50, firma il focus sui mezzi di comunicazione indispensabili per un corretto approccio ai mercati. adv@comunicazioneemarketing.eu



Lugo: si chiude un altro anno positivo per la Naldoni & Biondi: nuove aperture all'estero

Nel corso dell'incontro, l'amministratore delegato Giuseppe Biondi e il responsabile marketing Paolo Zalambani hanno illustrato l'andamento del mercato nel corso del 2015 e le prospettive previste per il 2016



Redazione · 23 Dicembre 2015

Consiglia 0



Come accade tradizionalmente da alcuni anni a questa parte, si è svolto qualche giorno fa l'incontro di fine anno fra la dirigenza della Naldoni & Biondi - la storica azienda lughese che produce componenti per cilindri oleodinamici - e l'intero staff dei collaboratori aziendali, dalle maestranze interne agli agenti che operano sui mercati italiani ed esteri. Nel corso dell'incontro, l'amministratore delegato Giuseppe Biondi e il responsabile marketing Paolo Zalambani hanno illustrato l'andamento del mercato nel corso del 2015 e le prospettive previste per il 2016. L'anno che si sta per chiudere è stato decisamente significativo per l'azienda lughese, per diversi aspetti.

Annuncio promozionale

[Ricevi le notizie di questa zona nella tua mail. Iscriviti gratis a RavennaToday!](#)

In termini di capacità produttiva, è stata installata una nuova linea di produzione che permette oggi all'azienda di velocizzare (e quindi di aumentare) la capacità di produzione, lavorando su tre turni non presidiati. Grazie a questo importante investimento, oggi la Naldoni e Biondi è in grado di produrre mediamente un pistone al minuto, per 24 ore su 24; nonché di garantire tempi di consegna sempre più brevi alla domanda sempre crescente del mercato. Del resto, la qualità del servizio è da sempre uno dei punti di forza che il mercato riconosce alla Naldoni & Biondi.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione - uno dei capisaldi strategici che hanno portato l'azienda a crescere considerevolmente nel corso degli ultimi anni - anche nel 2015 ci sono state importanti novità: in particolare, la presenza alla fiera Mda di Hannover, in primavera, ha permesso di contattare una cinquantina di potenziali clienti, alcuni dei quali di nazioni mai contattate prima (come Taiwan, Malesia e Kosovo). Nel corso dell'anno, Biondi e Zalambani hanno anche svolto diverse missioni in Europa e in Medio Oriente (Inghilterra, Ungheria, Irlanda, Lituania, Dubai) per irrobustire rapporti già attivi o aprire scenari nuovi. Un'intensa attività che porta l'azienda ad obiettivi importanti sul 2016: l'implementazione di nuovi mercati (compreso quello sudamericano) e l'irrobustimento di quelli tradizionali (in particolare quello tedesco). Positivi, infine, anche i dati relativi al mercato interno, sul quale il numero complessivo dei clienti è aumentato dell'8%.

Dicembre 2015



Homepage > Economia

Un altro anno positivo per la Naldoni & Biondi di Lugo, ricco di aperture internazionali



Paolo Zalambani e Giuseppe Biondi

Un altro anno positivo per la Naldoni & Biondi di Lugo, ricco di aperture internazionali

Come accade tradizionalmente da alcuni anni a questa parte, si è svolto qualche giorno fa l'incontro di fine anno fra la dirigenza della **Naldoni & Biondi** - la storica azienda lughese che produce **componenti per cilindri oleodinamici** - e l'intero staff dei collaboratori aziendali, dalle maestranze interne agli agenti che operano sui mercati italiani ed esteri.

Nel corso dell'incontro, l'amministratore delegato **Giuseppe Biondi** e il responsabile marketing **Paolo Zalambani** hanno illustrato l'andamento del mercato nel corso del 2015 e le prospettive previste per il 2016.

L'anno che si sta per chiudere è stato decisamente significativo per l'azienda lughese, per diversi aspetti.

In termini di capacità produttiva, è stata installata una nuova linea di produzione che permette oggi all'azienda di velocizzare (e quindi di aumentare) la capacità di produzione, lavorando su tre turni non presidiati. Grazie a questo importante investimento, oggi la Naldoni e Biondi è in grado di produrre mediamente **un pistone al minuto**, per 24 ore su 24; nonché di garantire tempi di consegna sempre più brevi alla domanda sempre crescente del mercato. Del resto, la qualità del servizio è da sempre uno dei punti di forza che il mercato riconosce alla Naldoni & Biondi.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione - uno dei capisaldi strategici che hanno portato l'azienda a crescere considerevolmente nel corso degli ultimi anni - anche nel 2015 ci sono state importanti novità: in particolare, la presenza alla fiera MDA di **Hannover**, in primavera, ha permesso di contattare una cinquantina di potenziali clienti, alcuni dei quali di nazioni mai contattate prima (come Taiwan, Malesia e Kosovo). Nel corso dell'anno, Biondi e Zalambani hanno anche svolto diverse missioni in **Europa** e in **Medio Oriente** (Inghilterra, Ungheria, Irlanda, Lituania, Dubai) per irrobustire rapporti già attivi o aprire scenari nuovi. Un'intensa attività che porta l'azienda ad obiettivi importanti sul 2016: l'implementazione di nuovi mercati (compreso quello sudamericano) e l'irrobustimento di quelli tradizionali (in particolare quello tedesco).

Positivi, infine, anche i dati relativi al mercato interno, sul quale il numero complessivo dei clienti è aumentato dell'8%.

[Economia](#)



Lugo: si chiude un altro anno positivo per la Naldoni & Biondi, con nuove aperture all'estero

Riceviamo e pubblichiamo / 23 dic 2015

■ COMUNICATI STAMPA



Un altro anno positivo per la Naldoni & Biondi, ricco di aperture internazionali

Come accade tradizionalmente da alcuni anni a questa parte, si è svolto qualche giorno fa l'incontro di fine anno fra la dirigenza della Naldoni & Biondi – la storica azienda lughese che produce componenti per cilindri oleodinamici – e l'intero staff dei collaboratori aziendali, dalle maestranze interne agli agenti che operano sui mercati italiani ed esteri. Nel corso dell'incontro, l'amministratore delegato Giuseppe Biondi e il responsabile marketing Paolo Zalambani hanno illustrato l'andamento del mercato nel corso del 2015 e le prospettive previste per il 2016. L'anno che si sta per chiudere è stato decisamente significativo per l'azienda lughese, per diversi aspetti. In termini di capacità produttiva, è stata installata una nuova linea di produzione che permette oggi all'azienda di velocizzare (e quindi di aumentare) la capacità di produzione, lavorando su tre turni non presidiati. Grazie a questo importante investimento, oggi la Naldoni e Biondi è in grado di produrre mediamente un pistone al minuto, per 24 ore su 24; nonché di garantire tempi di consegna sempre più brevi alla domanda sempre crescente del mercato. Del resto, la qualità del servizio è da sempre uno dei punti di forza che il mercato riconosce alla Naldoni & Biondi. Per quanto riguarda l'internazionalizzazione – uno dei capisaldi strategici che hanno portato l'azienda a crescere considerevolmente nel corso degli ultimi anni – anche nel 2015 ci sono state importanti novità: in particolare, la presenza alla fiera MDA di Hannover, in primavera, ha permesso di contattare una cinquantina di potenziali clienti, alcuni dei quali di nazioni mai contattate prima (come Taiwan, Malesia e Kosovo). Nel corso dell'anno, Biondi e Zalambani hanno anche svolto diverse missioni in Europa e in Medio Oriente (Inghilterra, Ungheria, Irlanda, Lituania, Dubai) per irrobustire rapporti già attivi o aprire scenari nuovi. Un'intensa attività che porta l'azienda ad obiettivi importanti sul 2016: l'implementazione di nuovi mercati (compreso quello sudamericano) e l'irrobustimento di quelli tradizionali (in particolare quello tedesco). Positivi, infine, anche i dati relativi al mercato interno, sul quale il numero complessivo dei clienti è aumentato dell'8%.

Dicembre 2015



NALDONI
E BIONDI

ADY Comunicazione

I COMPONENTI PER CILINDRI OLEODINAMICI



PREMIO ITALIA 2010 PER QUALITÀ IN OLEODINAMICA



Naldoni e Biondi S.r.l.
www.naldoniebiondi.it

Via Bedazzo, 18
48022 Lugo Ra

Tel.: +39 0545 33483
Fax: +39 0545 32394

oleodinamica-pneumatica

Settembre 2015



NALDONI
E BIONDI

ADY Comunicazione

I COMPONENTI PER CILINDRI OLEODINAMICI



PREMIO ITALIA 2010 PER QUALITÀ IN OLEODINAMICA



Naldoni e Biondi S.r.l.
www.naldoniebiondi.it

Via Bedazzo, 18
48022 Lugo Ra

Tel.: +39 0545 33483
Fax: +39 0545 32394

oleodinamica-pneumatica

Maggio 2015



**NALDONI
E BIONDI**

ADY Comunicazione

I COMPONENTI PER CILINDRI OLEODINAMICI



MDA HANNOVER MESSE, 13-17 APRILE 2015 PAD. 21 STAND B07



Naldoni e Biondi S.r.l.
www.naldoniebiondi.it

Via Bedazzo, 18
48022 Lugo Ra

Tel.: +39 0545 33483
Fax: +39 0545 32394

PREMIO ITALIA 2010 PER QUALITÀ IN OLEODINAMICA

oleodinamica-pneumatica

Marzo 2015



PANORAMA PRODOTTI

Pistone autobloccante Un successo crescente

Creare prodotti che soddisfino i bisogni dei clienti e offrano vantaggi cospicui, superando quindi le criticità delle soluzioni precedentemente adottate. In questi principi si riassume l'innovazione. E il rispetto di queste regole è alla base del successo crescente che sta ottenendo in ambito internazionale il pistone autobloccante, brevettato dalla Naldoni e Biondi. Una soluzione apprezzata da molti clienti, giudicata assolutamente "furba" da tutti i visitatori che hanno incontrato l'azienda, all'interno di EIMA International a Bologna.

Ci spiega Giuseppe Biondi: «per effetto delle sollecitazioni dinamiche e delle vibrazioni, il pistone che scorre all'interno del cilindro, può allentarsi e successivamente svitarsi, causando danni irreparabili al cilindro. Fino a oggi, per ovviare a questo grave inconveniente, i costruttori di cilindri hanno adottato diverse soluzioni ma, in ogni caso, si tratta di lavorazioni aggiunte, che accrescono i tempi di lavoro e innalzano i costi della produzione.

Espedienti che inoltre rendono spesso difficoltosa e prolungata la manutenzione. Insomma, in generale, le soluzioni fin qui adottate, mostrano importanti fattori di criticità e per superarle, abbiamo progettato e realizzato il nostro pistone autobloccante. Esso è caratterizzato da un collare realizzato in nylon, inserito a termine del filetto, che serve a collegare lo stelo col pistone. Il principio è quello del dado autobloccante e, in fase di montaggio, il filetto dello stelo penetra lo spessore del nylon, tracciando solchi autofrenanti, che bloccano ogni possibilità di rotazione del pistone. In questo modo si evita la possibilità di svitamento, sono eliminate lavorazioni aggiunte, si riducono i



tempi di montaggio, si garantisce l'assoluta facilità di smontaggio e non sono alterati gli ingombri. Per queste ragioni, oltre a offrire indubbi vantaggi tecnici, riducendo ampiamente i tempi di produzione e avendo un prezzo contenuto, il nostro pistone risulta senza dubbi assolutamente conveniente. Aggiungo che, a proposito di convenienza, il nostro pistone autobloccante può essere rimosso e riavvitato per circa 10 volte, grazie al tipo di nylon impiegato...»

Rispetto ai risultati e alle previsioni commerciali, Paolo Zalambani, responsabile marketing e comunicazione della società, precisa: «l'attuale apprezzamento del pistone autobloccante Naldoni e Biondi, è certamente destinato a crescere, perché fondato su concreti vantaggi di tipo tecnico ed economico. Si tratta di dar tempo al mercato. Rispetto alle nuove soluzioni, ci sono costruttori che per vocazione sono innovatori, ma la maggioranza degli operatori valuta con prudenza soluzioni alternative e ha necessità di tempo per abbandonare criteri costruttivi adottati da anni».



contatto diretto

<http://www.oleodinamicapneumatica.it/6XTxh>



Successo per lo stand della Naldoni e Biondi all'Eima di Bologna: oltre cento nuovi contatti

Grande attenzione ha riscosso l'azienda lughese nell'edizione 2014 della fiera internazionale delle macchine agricole



All'interno della rassegna bolognese era stato allestito un ampio spazio dedicato alla componentistica. Il successo riscosso dallo stand di Naldoni e Biondi premia la sua scelta di partecipare – per la prima volta – al grande appuntamento bolognese. Nell'arco dei cinque giorni di

fiera, il titolare Giuseppe Biondi e i suoi collaboratori hanno, infatti, registrato circa 150 contatti, per un totale di un centinaio di clienti potenziali; contatti provenienti da 27 nazioni, dieci delle quali mai toccate dall'attività dell'azienda. Grande attenzione ha riscosso in particolare il Pistone autobloccante.

“Sono molto soddisfatto – racconta Biondi – e credo che la scelta di essere presenti all'EIMA abbia davvero pagato in termini sia qualitativi che quantitativi, anche se naturalmente non siamo ancora in grado di quantificare gli effetti di questa notevole mole di

contatti”.

Oltre all'interesse generale mostrato per la produzione standard e la componentistica speciale, la grande attenzione dei visitatori si è concentrata sul Pistone Autobloccante, brevettato da Naldoni e Biondi lo scorso anno e presentato nel 2013 alla MDA di Hannover. Nonostante non sia più una novità assoluta sul mercato, il Pistone Autobloccante resta probabilmente il prodotto più attrattivo dell'azienda lughese: “una soluzione che diversi visitatori stranieri hanno giudicato molto furba”, chiude Biondi con una certa soddisfazione...



IMPRESE | Nuovi contatti per l'azienda meccanica lughese Naldoni e Biondi, successo alla fiera Eima

Grande attenzione per lo stand dell'azienda lughese Naldoni e Biondi di Lugo ad Eima International 2014, la fiera internazionale delle macchine agricole che si è svolta a Bologna, al cui interno è allestito un ampio spazio dedicato alla componentistica. Nell'arco dei cinque giorni di fiera il titolare Giuseppe Biondi e i suoi collaboratori hanno infatti registrato circa 150 contatti, per un totale di un centinaio di clienti potenziali da 27 nazioni, dieci delle quali mai toccate dall'attività dell'azienda. «Sono molto soddisfatto - racconta Biondi - e credo che la scelta di essere presenti all'Eima abbia davvero pagato in termini sia qualitativi che quantitativi, anche se naturalmente non siamo ancora in grado di quantificare gli effetti di questa notevole mole di contatti».

Oltre all'interesse generale, la grande attenzione dei visitatori si è concentrata sul pistone autobloccante, brevettato l'anno scorso dall'azienda lughese.



A DESTRA GIUSEPPE BIONDI



È partito dalla Naldoni e Biondi il tour della giunta tra le attività produttive Con **Impresa Comune** tra istituzioni e aziende il dialogo è più diretto

Nel comune di Lugo esistono 3.251 imprese, dalle partite Iva unipersonali alle imprese con oltre 300 addetti (dati Camera di commercio di Ravenna, aggiornati al 30 giugno 2014). I settori principali come numero di imprese sono il commercio e l'agricoltura, che rappresentano rispettivamente il 22,9 e il 22,3% del totale. Seguono le costruzioni al 15,4% e le attività manifatturiere all'8,6%. Per quanto riguarda le dimensioni, nel territorio comunale ci sono 141 imprese che hanno dai 10 ai 50 dipendenti, 14 dai 50 ai 100, dodici dai 100 ai 250 e tre dai 250 ai 500 dipendenti.

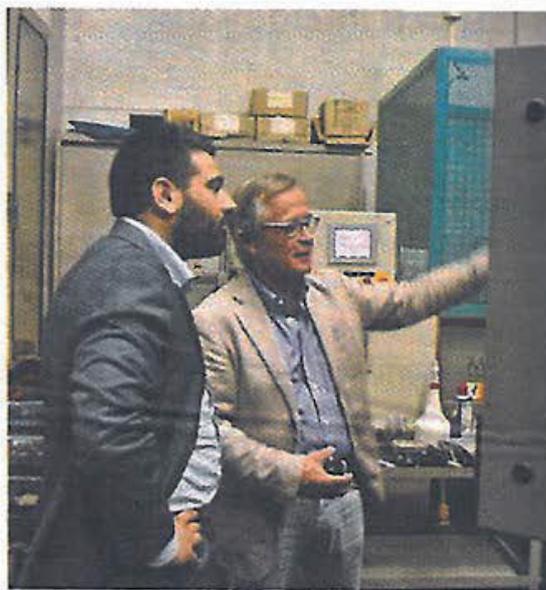
È alla luce di questa panoramica che il Comune ha deciso di dialogare più da vicino con il tessuto produttivo cittadino, avviando il progetto "Impresa Comune", che permette a tutte le imprese del territorio di prenotare un incontro in azienda con gli amministratori locali.

Il sindaco Davide Ranalli e l'assessore alle attività produttive Simonetta Zalambani visiteranno le aziende per conoscere più da vicino le diverse realtà presenti sul ter-

Obiettivo del progetto lanciato dall'amministrazione comunale è quello di migliorare le sinergie tra pubblico e privato e favorire lo sviluppo di nuove idee

ritorio, per confrontarsi con gli imprenditori su problemi e criticità, ma anche su innovazioni, proposte e progetti di sviluppo. Il titolo "Impresa Comune" è stato scelto per sottolineare l'unità degli intenti e degli orizzonti che dovrebbe contraddistinguere l'attività dell'amministrazione comunale e quella delle imprese, soprattutto in questo momento di crisi economica, per la crescita e lo sviluppo sostenibile del nostro territorio.

Il primo incontro si è svolto lo scorso mercoledì 15 ottobre, nell'azienda Naldoni e Biondi, nata 35 anni fa per la commercializzazione di prodotti per conto terzi e oggi produttrice di componenti oleodinamici. La Naldoni e Biondi impiega 18 dipendenti e ha fatturato nell'ultimo anno 3,2 milioni di euro all'anno (di cui 60% al-

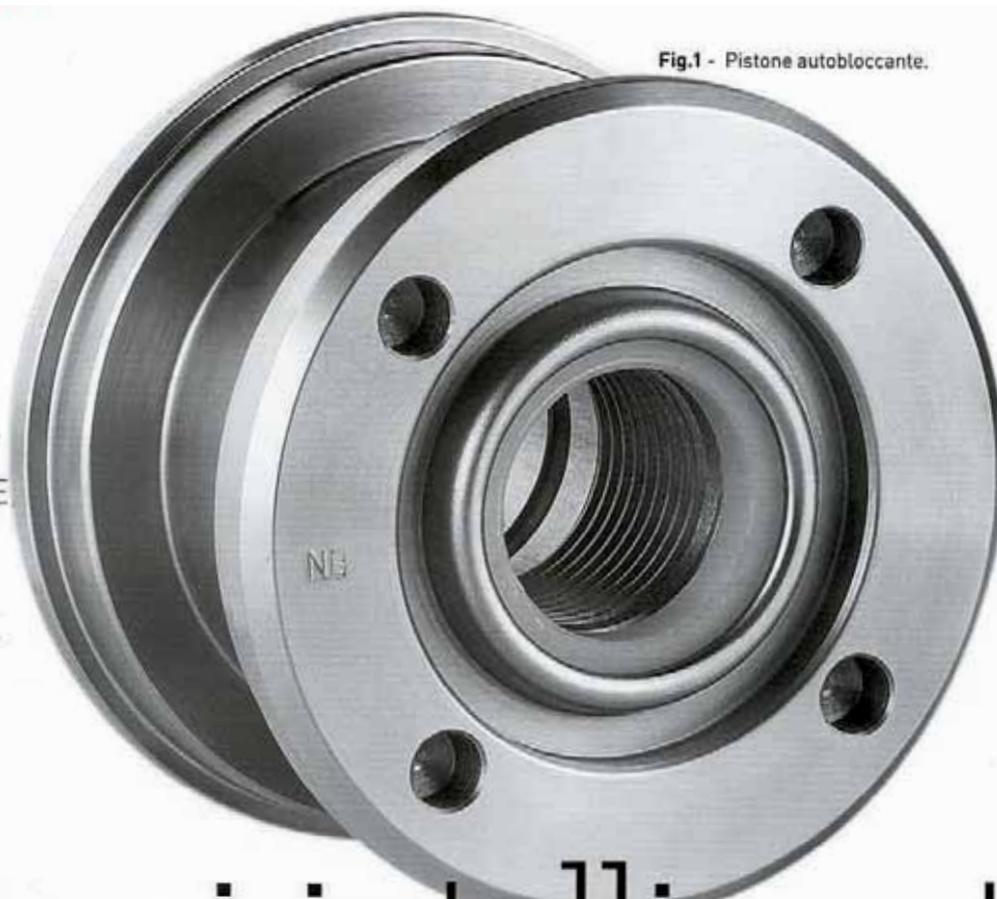


l'estero e 40% in Italia); ha investito oltre 600mila euro per nuovi magazzini e continua ad assumere personale (tre dipendenti nuovi solo nel 2014). L'azienda, pur sentendo le sirene della delocalizzazione, ha sempre scelto di rimanere nel territorio, scelta che ha pagato nel 2013 con una crescita del fatturato del 22%, trend che si sta confermando anche per l'anno in corso. Tra le proposte emerse dall'incontro, la possibilità di consolidare le sinergie tra pubblico e privato nei Comuni della Bassa Romagna che hanno instaurato rapporti di gemellaggi; inoltre, l'azienda ha proposto al Comune di esplorare le possibilità di collaborazione nella gestione delle visite dei clienti, per fare conoscere loro il territorio e la sua offerta culturale, storica e gastronomica.



Fig.1 - Pistone autobloccante.

PIÙ SICUREZZA,
FACILE
MANUTENZIONE
ELEMENTI
RIUTILIZZABILI.
DALL'ITALIA,
DUE ESCLUSIVE
SOLUZIONI
NEL SETTORE
DEI CILINDRI
OLEODINAMICI.



Pistoni intelligenti

Ricerca e Sviluppo fanno parte dell'attività di Naldoni e Biondi, azienda con sede a Lugo (RA) che opera nel mercato nazionale e internazionale in 2 rami di attività: produzione di componenti standard (presenti su catalogo e confezionati anche in kit incluse le guarnizioni) e speciali (su disegno del cliente) per cilindri oleodinamici, oltre a lavorazioni complesse e combinate di tornitura e fresatura. Entrambe le attività sono qualificate da 30 anni di esperienza orientata a soddisfare il cliente. L'anno scorso,

per quanto attiene la produzione dei componenti per cilindri, in azienda è stato allestito un reparto di ricerca dedicato all'innovazione di prodotto e a nuove ed esclusive soluzioni. Il primo risultato è stata la progettazione e realizzazione di un pistone "autobloccante" brevettato e presentato alla fiera di Hannover 2013, che ha ottenuto un rapido successo contribuendo a elevare la notorietà dell'azienda in ambito internazionale incrementandone il fatturato. A fine maggio invece, è stato il "turno" del "sistema autofrenante", anch'esso dimostratosi molto efficace.



Paolo Zalambani.

Bloccarsi quando serve

Il cilindro oleodinamico è composto da un tubo chiuso da due terminali: fondello e testata, e all'interno scorre uno stelo. Un estremo attraversa la testata e fuoriesce dal cilindro, l'altro estremo, che rimane interno, termina col pistone collegato allo stelo stesso. Quando si manda in pressione l'olio contenuto nel cilindro, si muove il pistone e lo stelo a esso collegato, sviluppando una forza in grado di spostare un oggetto congiunto all'estremo esterno dello stelo. Spesso però il pistone è congiunto allo stelo con un collegamento a filetto, e in tal caso, per sollecitazioni dinamiche e vibrazioni, il pistone nel cilindro può allentarsi e poi svitarsi, danneggiando il cilindro. Per evitare che il pistone si svi-



ti, i costruttori di cilindri hanno adottato alcune soluzioni tra cui l'utilizzo di una spina di collegamento, l'applicazione di un collante "frenafiletto", o l'inserimento di un grano posto in varie posizioni. Tali soluzioni però non sono molto efficaci in quanto lavorazioni aggiunte al montaggio del pistone che aumentano tempi di lavoro e costi di produzione; in fase di manutenzione rendono difficile e lungo lo smontaggio del pistone; non consentono il riutilizzo del pistone dopo la rimozione dello stesso, e spesso si danneggia anche lo stelo. Per eliminare tali problemi assicurando un buon funzionamento, la Naldoni e Biondi ha realizzato il pistone denominato "autobloccante". Il sistema è composto da un collare in nylon inserito al termine del filetto, che collega lo stelo al pistone. La posizione del collare è garantita dalla ribattitura realizzata a pressione con apposito stampo, prodotta nella parte inferiore del pistone. Nel montaggio del pistone, il filetto dello stelo penetra lo spessore del nylon tracciando solchi autofrenanti che bloccano ogni possibilità di rotazione del pistone. «I vantaggi del sistema autobloccante – spiega Paolo Zalambani, consulente e responsabile comunicazione e marketing dell'azienda – sono numerosi: evita lo svitamento del pistone garantendone il serraggio, elimina ulteriori lavorazioni riducendo i tempi di montaggio, facilita lo smontaggio in fase di manutenzione, consente il riutilizzo del pistone dopo la sua rimozione in quanto non ne altera dimensioni e conformazione, e mantiene integra anche l'asta».

Frenata in sicurezza

Frenare la corsa di un cilindro non è una novità, molte aziende hanno studiato il problema. «La soluzione inventata dalla Naldoni e Biondi però, sottolinea Zalambani, è molto semplice e facile da gestire anche in ambito manutentivo». Il sistema, denominato "autofrenante" e studiat

to per frenare la corsa dello stelo, si basa su alcune componenti: la testata, che rispetto alla conformazione standard è realizzata con un prolungamento cavo con cui termina la parte inferiore; il fondello, realizzato con un incavo posto al centro del fondello stesso; il pistone, che conserva tutti i vantaggi dell'autobloccante brevettato dalla stessa azienda. Nella versione adeguata



Fig. 2 - Sezione di un pistone autobloccante.



Fig. 3 - Sistema auto frenante Naldoni e Biondi.

al sistema frenante, il pistone presenta un prolungamento superiore, con dimensioni relazionate all'incavo della relativa testata. Nell'ultima fase di estensione, vicino al fine corsa, la parte superiore del pistone si avvicina e penetra l'incavo della testata, in modo da creare una camera di frenatura in cui l'olio è obbligato a un passaggio strozzato che frena la corsa dello stelo evitando il contatto meccanico fra i due componenti. Stessa cosa avviene nell'ul-

tima fase di compressione, quando la parte inferiore dello stelo si avvicina e penetra l'incavo del fondello.

Ampia gamma di utilizzi

«I cilindri oleodinamici, puntualizza Zalambani, sono utilizzati in tutti i campi e in ogni contesto in cui occorre realizzare un movimento verticale o orizzontale». Ad esempio nel sollevamento di ribaltabili dei camion, nel braccio degli escavatori, nelle macchine per la gestione del



verde e per l'agricoltura. La maggior parte dei componenti prodotti dalla Naldoni e Biondi, che costituiscono il cilindro, è realizzata con materiali tradizionali (ferrosi e non ferrosi, con caratteristiche diverse a seconda delle applicazioni e delle pressioni a cui deve lavorare il componente) e acciaio inox 316 L, utilizzato solo per cilindri che operano in presenza di materiali corrosivi in ambito marittimo e alimentare. Speciali trattamenti sono effettuati su alcuni componenti per accentuarne la durezza e facilitare la scorrevolezza dello stelo.

Produzione con tecnologia avanzata

In fase produttiva non è previsto alcun montaggio. Le guarnizioni richieste dal cliente gli sono fornite a parte per il montaggio in fase di costruzione del cilindro. Le macchine, top della tecnologia tedesca, si di-

versificano per diametro dei componenti prodotti e per tipologie di produzione. Una macchina, unica in Italia, è dotata di fase di carico automatizzato di materia prima, all'interno avviene la lavorazione, e il prodotto che fuoriesce è lavato, soffiato, e pronto per il confezionamento. Le macchine si differenziano anche per produzione di piccoli o grandi lotti. Nel secondo caso producono in modo continuo per 24 ore e funzionano autonomamente. «I componenti standard, ricorda Zalambani, sono forniti entro le 24 ore in Italia e in 48 ore negli altri paesi, un vantaggio competitivo che distingue l'azienda dalla concorrenza».

Obiettivo cliente

«Abbiamo particolare cura del cliente, precisa Zalambani, a cui dedichiamo un alto livello di qualità nel-



la produzione e nei servizi erogati». La cura riservata al cliente è fondamentale per costruire sviluppo, conservare il parco clienti e incrementarlo con nuove acquisizioni. In molte zone geografiche viene messa in campo una filiera "corta" che crea un rapporto diretto tra azienda e utente finale e consente di gestire al meglio le politiche di relazione col mercato. Sul fronte dell'offerta si ricerca con molta cura anche l'esclusività della proposta che passa attraverso la ricerca e l'innovazione del prodotto su cui la Naldoni e Biondi punta molto.

Non solo Italia

Oltre l'Italia, negli ultimi 5 anni l'azienda ha acquisito una presenza in circa 30 paesi, che vanno dal Sud Africa alla Russia, fino all'estremo nord dell'Europa. In particolare, la Naldoni e Biondi collabora con un "insolito" gruppo di Johannesburg che produce allestimenti per navi dedite alla ricerca di diamanti in oceano, fornendole componenti per realizzare speciali cilindri in acciaio inox 316 L destinati a equipaggiamenti marittimi. Una conferma, questa, della qualità e del grado di competizione raggiunto dall'azienda anche in ambito internazionale.

Fig.4 - Negli impianti di lavorazione ci sono macchine verticali con contromandrino, integrate da appendici di carico e scarico con automazione informatizzata, realizzate in esclusiva per la Naldoni e Biondi su progettazione effettuata dalla stessa.

Fig.5 - Panoramica dei componenti standard.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Oleodinamica made in Italy

Il 2014 si è aperto con ottime prospettive per la Naldoni & Biondi, storica azienda romagnola che produce componenti per cilindri oleodinamici, e che già aveva chiuso il 2013 con un più 22% di fatturato. Un trend in controtendenza che ha diverse ragioni: la continua innovazione (con vari brevetti,



Da sx Paolo Zalambani e Giuseppe Biondi

ultimo dei quali il pistone autobloccante), gli eccellenti servizi erogati al cliente, un'elevata qualità di produzione.

E la scelta di aprirsi al mercato estero: oggi l'azienda lavora con una trentina di paesi, ma anche qui va in controtendenza. Da una recente

trasferta a Dubai è arrivata infatti una importante proposta di partnership, che prevedeva la costruzione di una unità operativa in loco. Ma il titolare Giuseppe Biondi ha deciso di rifiutare. "Ho sempre creduto nella qualità delle maestranze italiane - spiega Biondi -. L'Italia è depositaria di un'esperienza e di una qualità anche creativa, sintetizzabile nel concetto di "made in Italy", che è ancora riconosciuta in tutto il mondo e in molteplici settori produttivi. Per questo abbiamo deciso di proseguire la strada intrapresa negli ultimi anni: che ha favorito lo sviluppo dell'azienda, la sua capacità di fare innovazione e l'affermazione sui mercati internazionali".

• A.M. •



Pistone autobloccante **Qualità, innovazione e** **internazionalizzazione** **per uscire dalla crisi**

Le ragioni della crisi e le soluzioni necessarie per invertire la rotta della produzione industriale, sono da tempo al centro di un dibattito appassionato, che coinvolge politici, Istituzioni ed economisti, intenti a individuare e suggerire nuovi modelli di sviluppo. Al contempo, mentre si attendono soluzioni di sistema, molte aziende reagiscono autonomamente, ponendo in campo efficaci politiche di crescita. Per partecipare costruttivamente al dibattito può essere importante provare a identificare le strategie vincenti e chiedersi quali siano le scelte da adottare per non patire la recessione. Nell'ambito dell'oleodinamica, fra le aziende che da anni trovano costante sviluppo, spicca senza dubbio la

Naldoni e Biondi. Perciò abbiamo girato la domanda a Giuseppe Biondi, amministratore della società, che oramai tutti conoscono come riferimento nazionale e internazionale, specializzato nella produzione di apprezzati componenti per cilindri oleodinamici. «Genericamente, lo stato di crisi indica un periodo di cambiamento e, in queste condizioni di modifica, non si può pensare di ottenere risultati importanti, facendo le stesse cose di prima, adeguate a un periodo precedente. La condizione di sfida da porre in campo, è quindi di superarsi, per non essere superati. Come? Puntando su tre elementi: qualità, innovazione e internazionalizzazione dell'impresa. Portiamo all'estero un'elevata qualità globale, che includa anche ottimi servizi e offra al contempo nuove soluzioni tecniche, e i risultati arrivano. » L'individuazione di nuove soluzioni

tecniche è molto difficile ...

«Sì, occorre investire e rischiare, ma non possiamo pensare che tutto sia già stato inventato. E glielo dimostro. Per prevenire lo svitamento del pistone, i costruttori di cilindri adottavano personali soluzioni empiriche: una spina di collegamento posta fra stelo e pistone, un collante "frenafiletto"; l'inserimento di un grano, ecc. In ogni caso, qualunque sia, o qualunque fosse, la soluzione adottata, ognuna di queste soluzioni comporta tempi lunghi di lavorazione; difficoltà di smontare il pistone in fase di riparazione, impossibilità di riutilizzare il pistone, dopo averlo smontato.

Il Pistone Autobloccante che abbiamo realizzato, brevettato e presentato nel 2013, in ambito internazionale, garantisce il serraggio del pistone stesso, elimina lavorazioni aggiunte e riduce drasticamente i tempi di montaggio, facilita lo smontaggio, consente il riutilizzo del pistone dopo la sua rimozione; salvaguarda l'integrità dell'asta; non altera alcuna dimensione.

Quindi, non voglio sminuire l'esistenza e l'importanza di una condizione economico-produttiva assolutamente sfavorevole ma, mi creda, chi attribuisce alla crisi i propri fallimenti, dà più importanza ai problemi che alle soluzioni.»

Se attribuite molta importanza all'innovazione e investite nella ricerca, quali sono i nuovi prodotti in cantiere?

«Innovare non significa solamente produrre nuove soluzioni: modificare in meglio l'esistente, è parte di un processo di innovazione. E i nostri componenti sono innovativi, sotto il profilo della qualità tecnica che

esprimono. D'altra parte innovare significa anche introdurre nuovi sistemi. E da questo punto di vista, l'aver confezionato in kit l'insieme dei componenti e delle guarnizioni necessari alla costruzione-riparazione di un cilindro, è stata un'idea innovativa.

Rispetto all'introduzione di nuovi prodotti, comunque, abbiamo realizzato un insieme di componenti, studiato per frenare la corsa bidirezionale dello stelo. Si tratta di una testata e di un fondello speciali, che interagiscono con una nuova versione di pistone autobloccante, che conserva tutti i vantaggi di cui parlavo prima, ma studiato appositamente per frenare il fine corsa del cilindro, sia in compressione e sia in estensione.»

Il sistema frenante che avete studiato, sarà presentato in qualche fiera particolare?

«Se si riferisce a fiere italiane, devo dirle che quest'anno non saremo presenti alla TPA di Milano, perché impegnati in varie partnership internazionali ed esporremo i nostri prodotti in giro per il mondo, collaborando con vari importatori. In Italia, la promozione dei nuovi prodotti sarà realizzata attraverso processi di comunicazione, rivolti ai clienti acquisiti e potenziali, gestiti direttamente dal nostro ufficio marketing e comunicazione. E, a novembre, molto probabilmente, esporremo all'EIMA di Bologna: ma a quella data i nuovi prodotti, avranno già spiccato il volo.»





Cresce l'export per l'azienda lughese Naldoni & Biondi: +30% nel 2013

Il 2013 è stato un anno molto significativo per la Naldoni & Biondi, storica azienda lughese, che produce e commercializza componenti per cilindri oleodinamici



Redazione · 12 Novembre 2013

Il 2013 è stato un anno molto significativo per la Naldoni & Biondi, storica azienda lughese, che produce e commercializza componenti per cilindri oleodinamici. L'impresa ha infatti consolidato in maniera notevole la sua presenza sul mercato internazionale: l'export nel corso dell'anno 2013 è infatti aumento del 30% rispetto all'anno precedente, e ormai sono 25 i paesi del mondo con i quali l'azienda intrattiene rapporti stabili.

Le motivazioni di questo exploit - particolarmente significativo, in una fase economica complessiva che vede purtroppo molte aziende in crisi - sono molteplici, e al tempo stesso anche "semplici": da una parte, la capacità di proporre a prezzi competitivi prodotti di ottima qualità, offerti attraverso servizi impeccabili, che interpretano appieno le esigenze della clientela e stabiliscono una grande differenza rispetto alla concorrenza; dall'altra, un'ulteriore componente del successo è rappresentata dalla capacità di fare ricerca e produrre innovazione. E'

dell'azienda lughese infatti, il Pistone Autobloccante, presentato in Germania nella primavera scorsa e brevettato in ambito internazionale.

CRESCERE L'EXPORT PER L'AZIENDA LUGHESE NALDONI & BIONDI

Ovviamente, questo percorso in assoluta controtendenza, rispetto all'andamento generale, non è stato casuale o improvvisato: a monte sta uno specifico programma di marketing e comunicazione, messo a punto con lungimiranza, avviato alcuni anni fa, che presuppone un costante lavoro di contatti con realtà di ogni parte del mondo. Emblematica al riguardo l'esperienza dell'azienda lughese in Sudafrica: dove l'azienda ha avviato da tempo un rapporto significativo con una delle più grandi holding del continente africano, e oggi i componenti della Naldoni & Biondi sono parte fondamentale dei sofisticati strumenti che estraggono diamanti nei numerosi giacimenti sottomarini che sorgono al largo delle coste sudafricane.

Dicembre 2013



Controtendenza, Naldoni & Biondi Lugo, un 2013 col 30% in più di fatturato

martedì 12 novembre 2013



Da sx: il responsabile marketing Paolo Zalambani e l'amministratore unico Giuseppe Biondi, con uno dei componenti prodotti dall'azienda

Un 2013 di grande espansione per l'azienda, anche in ambito internazionale

Il 2013 è stato un anno molto significativo per la **Naldoni & Biondi**, storica azienda lughese, nata alla fine degli anni '70, che produce e commercializza componenti per cilindri oleodinamici. L'impresa ha infatti consolidato in maniera notevole la sua presenza sul mercato internazionale: l'export nel corso dell'anno 2013 è infatti aumentato del 30% rispetto all'anno precedente, e ormai sono 25 i paesi del mondo con i quali l'azienda intrattiene rapporti stabili.

Le motivazioni di questo exploit - particolarmente significativo, in una fase economica complessiva che vede purtroppo molte aziende in crisi - sono molteplici, e al tempo stesso anche "semplici": da una parte, la capacità di proporre a prezzi competitivi prodotti di ottima qualità, offerti attraverso servizi impeccabili, che interpretano appieno le esigenze della clientela e stabiliscono una grande differenza rispetto alla concorrenza; dall'altra, un'ulteriore componente del successo è rappresentata dalla capacità di fare ricerca e produrre innovazione. È dell'azienda lughese infatti, il Pistone Autobloccante, presentato in Germania nella primavera scorsa e brevettato in ambito internazionale.

Ovviamente, questo percorso in assoluta controtendenza, rispetto all'andamento generale, non è stato casuale o improvvisato: a monte sta uno specifico programma di marketing e comunicazione, messo a punto con lungimiranza, avviato alcuni anni fa, che presuppone un costante lavoro di contatti con realtà di ogni parte del mondo. Emblematica al riguardo l'esperienza dell'azienda lughese in Sudafrica: dove l'azienda ha avviato da tempo un rapporto significativo con una delle più grandi holding del continente africano, e oggi i componenti della Naldoni & Biondi sono parte fondamentale dei sofisticati strumenti che estraggono diamanti nei numerosi giacimenti sottomarini che sorgono al largo delle coste sudafricane.



IMPRESE | Buone record per l'azienda di Lugo che produce cilindri oleodinamici

Naldoni e Biondi cresce grazie all'export

Il 2013 è stato un anno molto significativo per la Naldoni & Biondi, storica azienda lughese, che produce e commercializza componenti per cilindri oleodinamici.

L'impresa ha infatti consolidato in maniera notevole la sua presenza sul mercato internazionale: l'export nel corso dell'anno 2013 è infatti aumentato del 30% rispetto all'anno precedente, e ormai sono 25 i paesi del mondo con i quali l'azienda intrattiene rapporti stabili.

Le motivazioni di questo exploit - particolarmente significativo, in una fase economica complessiva che vede purtroppo molte aziende in crisi - sono molteplici.

Da una parte ci sono la capacità di proporre a prezzi competitivi prodotti di ottima qualità, offerti attraverso servizi impeccabili, che interpretano appieno le esigenze della clientela e stabiliscono una grande differenza rispetto alla concorrenza; dall'altra, un'ulteriore componente del successo è rappresentata dalla capacità di fare ricerca e produrre innovazione. E' dell'azienda lughese infatti, il pistone autobloccante,



presentato in Germania nella primavera scorsa e brevettato in ambito internazionale.

Questo percorso, in controtendenza rispetto all'andamento generale, non è stato casuale o improvvisato: a monte sta uno specifico programma di marketing e comunicazione, messo a punto con lungimiranza, avviato alcuni anni fa, che presuppone un costante lavoro di contatti con realtà di ogni parte del mondo. Emblematica al riguardo l'esperienza dell'azienda lughese in Sudafrica: dove l'azienda ha avviato da tempo un rapporto significativo con una delle più grandi holding del continente africano, e oggi i componenti

della Naldoni & Biondi sono parte fondamentale dei sofisticati strumenti che estraggono diamanti nei numerosi giacimenti sottomarini che sorgono al largo delle coste sudafricane.

La società è stata costituita nel 1979. Unitamente a lavorazioni meccaniche di alta precisione, per quasi trent'anni l'azienda ha prodotto componenti idraulici, commissionati da vari produttori di cilindri idraulici. Nel 2008 il cambio di strategia interrompendo gradualmente la produzione di componenti realizzata per conto di terzi e commercializzando direttamente la produzione realizzata.



Export a più 30%. La lughese Naldoni&Biondi azienda in controtendenza

A fare la differenza è l'attenzione alla clientela

Francesca Canuti

Finalmente una buona notizia: nel contesto economico generale presentato come sempre più tragicamente in crisi, un'azienda lughese si muove controcorrente rispetto al trend negativo. Si tratta della Naldoni & Biondi srl, azienda che produce e commercializza componenti per cilindri oleodinamici.

Il 2013, infatti, è stato un anno molto significativo per questa impresa locale dalle medie dimensioni (circa una ventina di dipendenti interni e una dozzina di collaboratori esterni), che ha consolidato in maniera notevole la sua presenza sul mercato internazionale vedendo un aumento dell'export pari al 30% rispetto all'anno precedente e intrattenendo rapporti stabili con 25 paesi nel mondo, inclusa una delle più grandi holding del continente africano specializzata nell'estrazione di diamanti dai numerosi giacimenti sottomarini al largo delle coste sudafricane.

Nel corso della conferenza stampa - tenuta il 12 novembre presso la sala conferenze dell'albergo Ala D'Oro di Lugo - voluta dall'amministratore unico Giuseppe

Biondi per illustrare le ragioni di questo successo, è stata ripercorsa anche la storia di questa impresa. Il responsabile comunicazione e marketing Paolo Zalambani ha ricordato come «questa società, nata nel 1979, ha lavorato per circa trent'anni come contoterzista nella produzione di componenti idraulici. Poi, nel 2008 la svolta: si decide di iniziare a commercializzare in proprio e di fondare un proprio marchio; quindi, dopo aver attentamente osservato le esigenze del mercato ed iniziato una mirata azione di marketing, abbiamo individuato e posizionato il nostro prodotto».

Perché questa scelta di mettersi in proprio? «Perché lavorare per conto terzi significa essere in balia delle politiche economiche e commerciali del committente, le quali finiscono sempre col favorire solo lui».

Quali sono, quindi, i segreti di questo exploit che ha visto l'azienda crescere rapidamente in questi anni di crisi? «Le motivazioni di questo exploit che ha visto aumentare il nostro fatturato fino a toccare i 3 milioni di euro attuali sono molteplici:



da una parte, la capacità di proporre a prezzi competitivi prodotti di ottima qualità, offerti attraverso servizi impeccabili, che stabiliscono una grande differenza rispetto alla concorrenza, specie nei tempi di consegna; dall'altra, un'ulteriore componente del successo è rappresentata dalla capacità di fare ricerca e produrre innovazione. È dell'azienda lughese infatti, il pistone autobloccante, presentato in Germania nella primavera scorsa e brevettato in ambito internazionale».

Ovviamente, spiegano ancora, questo percorso in assoluta controtendenza rispetto all'andamento generale del settore non è stato casuale o improvvisato: a monte ci sta uno specifico programma di marketing e comunicazione, ma soprattutto, un grande ascolto delle varie esigenze espresse dalla clientela e la costruzione di una valida rete di relazioni, che va sempre coltivata.



Paolo Zalambani
e Giuseppe Biondi

LUGO L'azienda 'Naldoni&Biondi' ha fatto registrare un incremento del 30 per cento del fatturato rispetto al 2012

«I segreti? Rete export e tanta ricerca»

FRA AZIENDE in crisi e saracinesche abbassate arriva anche qualche buona notizia.

La 'Naldoni&Biondi', azienda lughese che produce e commercializza componenti per cilindri oleodinamici, sta risalendo la corrente contraria con una agilità tale da fare impallidire anche il più temerario dei salmoni. Dopo avere lavorato come contoterzista dal 1979, ha deciso nel 2008, quando già si stavano profilando i sentori della crisi che ancora attanaglia il mercato, di commercializzare direttamente la

produzione realizzata.

Una scelta coraggiosa sostenuta dalla profonda convinzione del presidente Giuseppe Biondi e dal responsabile marketing Paolo Zalambani che ha portato l'azienda a totalizzare a fine ottobre un + 30% di fatturato rispetto al 2012 e l'acquisizione di 46 nuovi clienti che sostiene la sua presenza nei 25 paesi del mondo con cui intrattiene rapporti stabili.

Pochi e semplici i segreti.

«**IL RAFFORZAMENTO** della rete export —

spiega Zalambani — attraverso un portafoglio che contempla anche la presenza di una delle maggiori holding africane specializzate nell'estrazione dei diamanti, un magazzino fornito per le consegne entro le 24 ore di ordini di importo pari a 15-18.000 euro e tanta ricerca».

È dell'azienda lughese infatti il pistone autobloccante, presentato in Germania nella primavera scorsa e brevettato in ambito internazionale.

m.s.



Sono una ventina i dipendenti della Naldoni&Biondi situata in via Bedazzo

ECONOMIA LA DITTA LUGHESE PRODUCE COMPONENTI PER CILINDRI OLEODINAMICI

Sorride la Naldoni&Biondi, con l'export il fatturato è cresciuto in un anno del 30%

SONO tante le variabili che concorrono a determinare il successo. Per l'azienda lughese Naldoni & Biondi, specializzata nella produzione e commercializzazione di componenti per cilindri oleodinamici, sono state fondamentali le scelte. Dopo aver operato nel settore come contoterzista dalla sua nascita, nel 1979, l'azienda ha deciso nel 2008, quando si stavano profilando i sentori della crisi, di commercializzare direttamente la produzione. L'idea, che poteva sembrare decisamente temeraria, si è rivelata vincente al punto che alla fine di ottobre ha totalizzato l'acquisizione di 46 nuovi clienti e un aumento del 30% del fatturato rispetto al 2012.

La Naldoni&Biondi è presente in

25 Paesi del mondo con un portafoglio clienti che vanta anche la presenza di una delle maggiori holding — la HiTech, precisa il responsabile marketing Paolo Zalambani che affianca nella conduzione dell'azienda il presidente Giuseppe Biondi — specializzate nell'estrazione dei diamanti in Sudafrica. L'espansione vera è iniziata nel 2011, dopo i primi anni di assestamento caratterizzati comunque da un aumento del fatturato, «quando — continua Zalambani — l'offerta delle componenti standard e di quelli speciali realizzati su specifiche richieste si è integrata con i kit, realizzati in collaborazione con la HiTech, nei quali è racchiuso tutto il necessario per la produzione del cilindro».

Una novità che ottimizza tempi di consegna, spazi nei magazzini, risparmia eventuali errori nella composizione degli ordini ed incontra il favore di numerosi clienti

NATA NEL 1979

«La crisi si combatte con ricerca e innovazione»
Il valore del magazzino

ti soprattutto esteri. Al punto che nel 2011 viene potenziato il reparto produttivo e dopo aver rafforzato ulteriormente la rete export, si crea un piccolo reparto di ricerca e sviluppo. «A inizio 2013 il reparto ricerca ha offerto il primo risul-

tato creando il pistone autobloccante, di cui abbiamo avviato il processo di brevettazione in ambito europeo, presentato alla fiera internazionale dell'oleodinamica di Hannover in Germania. Per fare il salto di qualità — spiega Zalambani — era necessario fare ricerca per creare un prodotto esclusivo». Oltre a questo, il punto forte dell'azienda è il magazzino: «In tempo di crisi nessuno lo vuole perché rappresenta un costo. Le aziende estere invece indicano come elemento discriminante la velocità della consegna. Il nostro magazzino, che sfiora il valore in merce di un milione di euro, permette di evadere — conclude Zalambani — entro 24 ore ordini di importo pari a 15-18mila euro».

Monia Savioli



La Naldoni & Biondi decide di puntare sul mercato estero e vince

Lo exploit della ditta lughese: in un anno l'export in crescita del 30%. In continuo aumento il fatturato

LUGO. L'export è aumentato quest'anno del 30% rispetto al 2012, e mai sono 25 i paesi del mondo con i quali l'azienda intrattiene rapporti stabili. Sono i positivi numeri della Naldoni & Biondi srl, presentati da Giuseppe Biondi, amministratore unico dell'azienda produttrice di componenti per cilindri oleodinamici, e da Paolo Zalambani, responsabile marketing.

«Le motivazioni di questo exploit, particolarmente significativo, sono una fase economica

complessiva che vede purtroppo molte aziende in crisi, sono molteplici, e al tempo stesso anche semplici - spiega Zalambani -: da una parte la capacità di proporre a prezzi competitivi prodotti di ottima qualità, offerti attraverso servizi in sintonia con le esigenze della clientela e con una grande differenza rispetto alla concorrenza. Dall'altra, la capacità di fare ricerca e produrre innovazione. E' nostro ad esempio il pistone autobloccante, presentato in Germania nella



Zalambani e Biondi col pistone autobloccante

primavera scorsa e brevettato in ambito internazionale». Emblematica l'esperienza lughese in Sudafrica, dove l'azienda ha avviato da tempo un rapporto significativo con una del-

le più grandi holding del continente africano, e oggi i componenti della Naldoni & Biondi sono parte fondamentale dei sofisticati strumenti utilizzati per estrarre diamanti nei numerosi giacimenti sottomarini che sorgono al largo delle coste sudafricane.

Nata nel 1979, per quasi trent'anni l'azienda ha prodotto componenti idraulici, commercializzandoli direttamente dal 2008. Nel frattempo amplia la gamma dei prodotti standard, partecipa alla prima fiera internazio-

nale, espande la sede (magazzino e reparto spedizioni), con l'assunzione di 2 nuovi dipendenti (in tutto sono 20), chiudendo il 2010 con un incremento del fatturato pari al 24%. Collabora con 11 nazioni, nelle quali ha 34 clienti. Vanta il riconoscimento di "Miglior produzione industriale italiana, nel campo dell'oleodinamica". Nel 2011 il magazzino dei prodotti standard raggiunge il valore di 800mila euro e nel 2012 sale a un milione. A fine ottobre 2013 acquisiti 46 nuovi clienti con un fatturato di + 30%.

Amalio Ricci Garotti



Lo sviluppo si programma

In questo periodo, che risulta ancora di incertezza per molte aziende, alcune imprese continuano il loro percorso di crescita in ambito italiano e internazionale.

AN Anselmo Nesti

A cosa è dovuto il divario fra imprese che, nello stesso settore, stanno faticando e altre che si espandono? Per quali ragioni esiste questa differenza, per quali ragioni si vive questo scarto, spesso molto ampio. Per approfondire l'argomento e cercare risposte a tali quesiti, abbiamo interpellato Giuseppe Biondi, amministratore delegato della società Naldoni e Biondi, una più che qualificata azienda produttrice di componenti per cilindri oleodinamici, per capire quale modello di sviluppo segua per garantire continuità e futuro alla sua attività. «Non posso risponderle con precisione. Dovrei conoscere le politiche delle altre imprese, per formulare un'analisi comparativa e, comunque, sarebbe presuntuoso fornire indicazioni, cioè sottolineare criticità e indicare percorsi» esordisce Giuseppe Biondi. «Con ciò, non intendo sottrarmi alla sua domanda.

Ma, per tentare di rispondere, trovo più semplice e corretto descrivere quello che la nostra azienda porti in campo.»

L'internazionalizzazione d'impresa non si improvvisa

«In primo luogo – prosegue l'amministratore delegato – occorre dire che se la globalizzazione aveva messo a dura prova la competitività della media impresa, la successiva congiuntura sfavorevole, ha complicato la ragnatela delle difficoltà. A queste situazioni noi abbiamo reagito, realizzando programmi di internazionalizzazione dell'impresa. Sottolineo programmi, perché quando si accarezza l'idea di affrontare mercati stranieri, spesso si tende a improvvisare e si cerca di rispondere alla prima domanda che nasce spontanea: "dove posso vendere?" e, immediatamente dopo, senza aver risposto al primo interrogativo, irrompe il quesito successivo: "come posso fare?". Secondo me questo è un ap-

proccio sbagliato. L'analisi dei mercati deve essere successiva all'analisi della propria azienda e il programma di internazionalizzazione deve nascere in primo luogo da un'interrogazione interna: qual è l'organizzazione dell'ufficio commerciale, qual è l'efficienza del comparto produttivo, l'ampiezza della gamma realizzata è sufficiente, la quantità prodotta è adeguata a soddisfare un incremento della domanda? E così via.»

La triade qualità-prezzo-servizio

«Successivamente a quest'analisi e dopo aver modificato le proprie debolezze – continua Biondi – interviene la necessità di porre in campo strategie per la miglior penetrazione del mercato, cioè rendere appetibile la proposta di un prodotto esistente in un mercato già esistente, attraverso un progetto. Ma, ripeto, in primo luogo occorre prestare attenzione alla propria impresa, intendendo l'azienda come fenomeno in continuo miglioramento, in costante divenire. Per questo convincimento, all'interno della Naldoni e Biondi ci interroghiamo continuamente per ottimizzare la triade qualità-prezzo-servizio. Purtroppo devo dire che, anziché avere una visione programmatica per combattere andamenti sfavorevoli, molte imprese attuano la politica più semplice, ma più pericolosa e poco appagante: ridurre il prezzo o innalzare gli sconti. Anche questa scelta – credo sia sbagliata. La competitività dei prezzi è ovviamente importante, ma non può essere promossa tout court, conservando inalterati i costi. All'interno della Naldoni e Biondi quest'obiettivo lo si raggiunge attraverso l'innovazione tecnologica, che consente di produrre qualità sempre più elevata, nel minor tempo possibile. Inoltre, vorrei sottolineare una condizione ulteriore, che per noi rappresenta un punto fisso: l'ascolto del cliente. Interpretare i bisogni e risolverli, anzi, anticipare la soluzione per dirimere a priori problemi possibili, e non creare mai condizioni di sfavore o di disagio al



Impianto di tornitura e fresatura bimandrino verticale con alimentazione e scarico automatizzati, pubblicato anche su YouTube.

oleodinamica-pneumatica

Maggio 2012



Traub TNX65 :
l'ultima arrivata, installata
nel reparto produzione
a novembre 2011.



Componenti per cilindri oleodinamici standard e speciali, realizzati dalla Naldoni e Biondi.



(sotto) Esterno dello stabilimento della Naldoni e Biondi.

cliente, penso sia la strategia che riempie di significato il termine "innovazione". Oggi più che mai, il cliente non è un terreno di conquista, ma un collaboratore tecnicamente preparato, che formula richieste e un'azienda competitiva, dev'essere in grado di anticiparle.»

Si può pensare, tuttavia, che per voi sia più semplice incrementare l'attività, in quanto la produzione e la commercializzazione dei vostri prodotti sia relativamente recente...?

«Abbiamo prodotto per circa trent'anni componenti, lavorando per conto di terzi e, in questo lungo periodo, abbiamo acquisito esperienza e allestito un parco macchine che rappresenta il vertice della tecnologia tedesca» commenta Giuseppe Biondi. «E questo, quando abbiamo scelto di commercializzare direttamente la produzione realizzata, ci ha aiutato, ma, mi creda, se con la nostra offerta riusciamo a sostituire i fornitori precedenti, e farci largo nei mercati, sicuramente esistono valide ragioni che gli operatori, cioè costruttori, rivenditori e riparatori, valutano con molta attenzione, soprattutto in questo periodo che, come anticipava lei, si mostra particolare per molti aspetti.»

Non mi ha parlato dell'importanza assunta dalla comunicazione all'interno delle strategie aziendali poste in campo...

«Abbiamo sempre creduto nella comunicazione e abbiamo investito molto per valorizzare processi di informazione, volti a far conoscere e apprezzare le reali peculiarità dell'impresa» prosegue Biondi «Ciò è avvenuto attraverso vari metodi e diversi mezzi. Fra questi ultimi



mi molte risorse sono state dedicate alle fiere. Ed infatti, anche quest'anno, siamo presenti, fra l'altro, al Fluidtrans Compomac, all'interno di uno spazio pensato come esposizione di arte contemporanea.

Non è presunzione; non intendiamo sopravvalutarci ma, in origine, la parola "arte" indicava un'attività realizzata con passione, regolata da procedimenti tecnici, fondata sullo studio e basata sull'esperienza.

E in ciò riconosciamo l'operosità della nostra azienda che, davvero, non si risparmia per soddisfare il mercato. Per questo, per coerenza, abbiamo operato questa scelta, che riempie l'immagine aziendale con significati che ci rappresentano in modo adeguato.»

Esporrete prodotti nuovi?

«Sì, al Fluidtrans Compomac esponiamo prodotti che integrano la gamma realizzata

e nuovi componenti che espandono l'offerta. Fra questi ultimi, pistoni filettati per GER, testate con alesaggio 220 millimetri, pistoni per tuffanti, vari tipi di borchie e fondelli con centrino. Un ampio range di prodotti standard, che si affianca alla produzione di particolari speciali e corroborato da un'ulteriore novità. A partire dal 15 maggio, l'azienda ha infatti deciso di distribuire i propri componenti, anche in confezioni kit. Sette tipologie di equipaggiamenti, proposte in confezioni personalizzate, comprendenti anche le relative guarnizioni: una soluzione molto comoda per i rivenditori che, inoltre, semplifica gli ordini e le attività del riparatore. Una decisione sviluppata con vari distributori e definita, come dicevo prima, ascoltando i clienti che ritengo possa fornirci buone soddisfazioni.»

© INNOVAZIONE RISERVATA

oleodinamica-pneumatica



OLEODINAMICA
Componenti e lavorazioni
“speciali”

Anche quest'anno la Naldoni e Biondi, è presente alla fiera biennale Fluidtrans Compomac, per presentare un paniere di prodotti davvero interessanti. «Siamo presenti al padiglione 10» sottolinea Giuseppe Biondi «all'interno di uno spazio pensato come esposizione di arte contemporanea. Non è presunzione; non intendiamo sopravvalutarci ma, in origine, la parola arte indicava un'attività realizzata con passione, regolata da procedimenti tecnici, fondata sullo studio e basata sull'esperienza. E in ciò riconosciamo l'operosità della nostra azienda, che, davvero, non si risparmia per soddisfare il mercato. Per questo, per coerenza, abbiamo operato questa scelta, che propone l'immagine aziendale con significati simbolici che gli sono propri.» Presso lo stand, Naldoni & Biondi espone prodotti che integrano la gamma realizzata e nuovi componenti che espandono l'offerta. Fra questi ultimi, pistoni filettati per GER, testate con alesaggio 220 millimetri, pistoni per tuffanti, vari tipi di borchie e fondelli con centrino. Un ampio range di prodotti standard, che si affianca alla produzione di particolari speciali, corroborato da un'ulteriore novità. A partire dal 15 maggio, l'azienda ha infatti deciso di distribuire i propri componenti, anche in confezioni kit. Sette tipologie di equipaggiamenti, proposte in confezioni personalizzate, comprendenti anche le relative guarnizioni: una soluzione molto comoda per i rivenditori che, inoltre, semplifica gli ordini e le attività del riparatore. Una decisione sviluppata con vari distributori e definita ascoltando i clienti.

Per informazioni
Naldoni & Biondi Srl - Tel. 0545 33483 - www.naldoniebiondi.it



“Arte” oleodinamica

Naldoni e Biondi, è presente alla fiera milanese, per presentare una serie di prodotti davvero interessanti, al padiglione 10, all'interno di uno spazio pensato come esposizione di arte contemporanea. «In origine – precisa Giuseppe Biondi, titolare e amministratore unico dell'azienda – la parola “arte” indicava un'attività realizzata con passione, regolata da



procedimenti tecnici, fondata sullo studio e basata sull'esperienza. E in ciò riconosciamo l'operosità della nostra azienda, che, davvero, non si risparmia per soddisfare il mercato. Per questo, per coerenza, abbiamo operato questa scelta, che propone l'immagine aziendale con significati simbolici che gli sono propri.» In fiera sono esposti prodotti che integrano la gamma realizzata e nuovi componenti che espandono l'offerta. Fra questi ultimi, pistoni filettati per GER, testate con alesaggio 220 millimetri, pistoni per tuffanti, vari tipi di borchie e fondelli con centrino. Un ampio range di prodotti standard, che si affianca alla produzione di particolari speciali, corroborato da un'ulteriore novità.

A partire dal 15 maggio, l'azienda ha infatti deciso di distribuire i propri componenti, anche in confezioni kit. Sette tipologie di equipaggiamenti, proposte in confezioni personalizzate, comprendenti anche le relative guarnizioni: una soluzione molto comoda per i rivenditori che, inoltre, semplifica gli ordini e le attività del riparatore.



Oggi la progettazione deve rispondere a criteri di qualità e affidabilità del prodotto e tenere conto dei costi di produzione e manutenzione. Nella produzione dei cilindri oleodinamici questo criterio si realizza scegliendo partner affidabili e utilizzando componenti standard, di costo più contenuto, reperibili con facilità e in grado quindi di assicurare un pronto intervento. In questa prospettiva, **Naldoni e Biondi** si presenta al Padiglione 10 stand A41 B46 del FluidTransCompomac con prodotti che integrano la gamma realizzata e nuovi componenti che espandono l'offerta: pistoni filettati per GER, testate con alesaggio 220 mm, pistoni per tuffanti e vari tipi di borchie. Un ampio range di prodotti standard affiancato dalla produzione di particolari speciali e corroborato da un'ulteriore novità. A partire dal 15 maggio l'azienda distribuirà i propri componenti anche in confezioni kit. Sette tipologie di equipaggiamenti, proposte in confezioni personalizzate, comprendenti anche le guarnizioni: una soluzione comoda per i rivenditori che, inoltre, semplifica gli ordini e le attività del riparatore.



A sinistra: esterno dell'azienda. In basso, componenti per cilindri oleodinamici standard e speciali.



Nella foto sopra: impianto di tornitura e fresatura bimandrino verticale con alimentazione e scarico automatizzati, pubblicato anche su YouTube.



**NALDONI
E BIONDI**

Via Bedazzo, 18
48022 Lugo (RA)
Tel. +39 0545 33483
Fax +39 0545 32394
info@naldoniebiondi.it
www.naldoniebiondi.it

Naldoni e Biondi

Naldoni e Biondi è un'azienda romagnola di assoluta avanguardia, che per trent'anni ha realizzato componenti oleodinamici, commissionati da vari produttori di fama internazionale e che, dal 2008, ha avviato una propria produzione di componenti standard e articoli speciali per cilindri, realizzati in ghisa, acciaio ed acciaio inox 316L. Questa in brevissima sintesi la storia della società che, in un periodo veramente breve, si è affermata in Italia, vende la propria produzione in 15 Paesi stranieri e, attraverso mirati progetti di internazionalizzazione, prosegue il proprio cammino di espansione. Un'affermazione che, in premessa, conta su un apparato produttivo di elevata tecnologia.

Un parco macchine che rappresenta il vertice della tecnologia tedesca, costantemente aggiornato ed incrementato, per produrre qualità sempre più elevata nel minor tempo possibile; una condizione veramente impegnativa; la via che consente di proporre prezzi competitivi, cioè premiare l'azienda e favorire l'attività del cliente. Una figura quest'ultima, costantemente posta al centro delle attività intraprese e da intraprendere. Un partner prezioso al quale la Naldoni e Biondi si relaziona interpretandone i bisogni, cercando, anzi, di anticipare soluzioni, per dirimere a priori problemi possibili, e non creare mai condizioni di sfavore.

Perciò, interpretando questa filosofia, fra i vari servizi offerti, l'azienda è in grado di evadere nel pomeriggio gli ordini ricevuti in mattinata e spedire nella giornata successiva, le richieste acquisite nel pomeriggio.

Tempi diversi, ovviamente, per la produzione di componenti speciali, relazionati alla complessità degli stessi, ma comunque ridotti e, in ogni caso, condivisi col cliente, stabiliti tenendo conto delle sue necessità. Interprete affidabile di questa filosofia, oltre alla commercializzazione tradizionale dei componenti prodotti, dal 15 maggio l'azienda proporrà inoltre le confezioni kit.

Varie tipologie di equipaggiamenti, che comprendono anche le relative guarnizioni: una soluzione molto comoda per i rivenditori che, inoltre, semplifica gli ordini e le attività del riparatore, sviluppata con vari distributori ed anch'essa definita interpretando i bisogni dei clienti, ai quali è dedicato l'ampliamento della gamma e l'insieme dei nuovi prodotti, che espandono l'offerta 2012.

Fra questi ultimi, pistoni filettati per GER, testate con alesaggio di 220 millimetri, pistoni per tuffanti, vari tipi di borchie e fondelli con centrino, oltre ad un range importante di componenti in inox, destinati all'industria alimentare, al mondo della nautica e ai contesti dove gli agenti corrosivi devono essere sconfitti.

PUBBLICITÀ PUBBLICAZIONALE



Dieci anni

L'iniziativa è nata nel 2011: da allora sono state analizzate circa 1200 imprese della provincia

Il club

Quaranta imprese lavorano per sviluppare e aggiornare la cultura dell'innovazione



IN PASSERELLA Titolari e soci delle cinque aziende eccellenti premiate dalla Cna all'Almagià

Finanziamenti

Sono stati realizzati piani di miglioramento aziendale con il supporto di fondi regionali

L'economista

Alla serata di premiazione ha preso parte Pier Luigi Celli, direttore generale della 'Luiss Guido Carli'

La ricette anticrisi delle imprese eccellenti

Ventiquattro selezionate. Le 'top five' sono state premiate da Cna ed Ecipar

SONO l'immagine di quell'imprenditoria che ha aggredito la crisi, investendo e rischiando. Cna ed Ecipar hanno coinvolto oltre cento imprese della provincia, ne hanno selezionato 24 e tra queste hanno individuato le 'top five'. Si tratta dell'edizione 2011 del repertorio delle imprese eccellenti. Al vertice si sono collocate Emma Gatta Parrucchieri (Ravenna); FBP (Cervia); Faenza Spurghi (Faenza); Naldoni e Biondi (Lugo). L'impresa Avveduti di Faenza ha poi ricevuto una menzione speciale per il ricambio generazionale. «La nostra è un'officina di elettrauto e meccanica — spiega

Andrea Avveduti — aperta da mio padre, Livio, 50 anni fa. Con me è entrato in società mio cugino Manuele Camurani. Abbiamo investito in una sala d'attesa per per i clienti, nuove auto sostituite, e abbiamo aggiornato l'attrezzatura. I nostri dodici dipendenti sono coinvolti e partecipi alla vita aziendale». Un forte coinvolgimento del personale caratterizza anche la politica di Canzio Camuffo della Faenza Spurghi: «Con loro ragioniamo sugli obiettivi a breve e medio termine, sul miglioramento dei servizi. In generale abbiamo rinnovato il parco macchine, realizzato un depuratore, e

da ultimo, una nuova sede all'insegna del rispetto ambientale e del risparmio energetico». Giuseppe Biondi della Naldoni e Biondi di

EXPORT

Azienda lughese tre anni ha lanciato un marchio proprio: boom del fatturato

Lugo, descrive un esempio di come si aggredisce la crisi. «A metà 2008 — racconta — ci siamo trovati ad una svolta, o continuare a fare i produttori in conto terzi di

componenti per cilindri oleodinamici o metterci in proprio e avviare nuove strategie. Abbiamo optato per la seconda strada. Oggi esportiamo in quindici paesi e il nostro fatturato 2011 chiuderà con un + 60% sul 2010». Emma Gatta con la sua attività di parrucchiera, punta su formazione e innovazione, grazie alla collaborazione del marchio che la assiste nell'attività: «La formazione ci aiuta ad anticipare le tendenze e quindi ad essere innovativi». Apre il profilo Facebook per credere. Lara Bertozzi, con la sua Fbp di Cervia, produce porte per interni. «Abbiamo aggredito la crisi au-

mentando la rete commerciale e lanciando sul mercato nuovi prodotti, in linea con le richieste del mercato».

Le 24 imprese inserite nel Repertorio Imprese Eccellenti 2011 sono: Avveduti, Bonaveri, C.a.t.t., C.m.i., Donna Esse, Emma Gatta parrucchieri, E.s.sat, Elettrosargon, Faenza spurghi, F.lli Vergnani, Fbp, Fabbri Elio, Italmaglia, Kyor, Medical device group, Montevocchi Quinto e figlio, Naldoni e Biondi, Officina Stefanini, Officine Stivari, Oc open consulting, Physiomedica, Project service, S.c.m., Termoidraulica Gemniani.



Seals Automoción, S.L. (Seauto®): organizarse y cualificar la oferta para enfrentarse al mercado

Seauto, S.L., se ha impuesto desde sus inicios en 1999 en el mercado español, comercializando juntas y componentes para cilindros oleodinámicos.

La empresa de Barcelona, gracias a la calidad ofrecida y a los servicios proporcionados, responde a la tendencia del mercado destacándose aún más y adquiriendo, en particular, la representación para España y Portugal de dos empresas italianas de gran prestigio: Mac Power S.r.l. y Naldoni e Biondi S.r.l.

La primera, Mac Power, fabrica en sus instalaciones más de 10.000 artículos de terminales y articulaciones esféricas radiales para cilindros oleodinámicos, además de productos especiales, construidos según el diseño del cliente. Los dos tipos de productos, realizados en conformidad con la Certificación TÜV UNI EN ISO 9001/2008, tienen fama internacional desde hace tiempo y se utilizan en un amplio abanico de aplicaciones industriales, entre las cuales destaca el sector alimentario, donde Mac Power está presente a través de la producción de terminales de acero inox.

Desde hace más de treinta años, Naldoni e Biondi fabrica componentes para cilindros oleodinámicos y se ha impuesto a escala internacional por la alta calidad de sus

productos. En virtud de esta peculiaridad, la empresa ha recibido el "Premio italiano 2010 de calidad de la oleohidráulica". Este reconocimiento refleja las características



Maquinaria de Naldoni e Biondi.



Maquinaria de Naldoni e Biondi.

técnicas de productos estándar y especiales, realizados según el diseño del cliente. Ambos procesos de producción pueden llevarse a cabo con materiales tradicionales o acero inox, cuando se deba evitar la contaminación o en condiciones de corrosión rápida.

En definitiva, con estas apuestas e invirtiendo cada vez más, Seauto expresa de manera clara el camino que ha emprendido: ampliación del abanico de productos ofertado, alta calidad, precios competitivos y servicios excelentes. Es éste el secreto del administrador, Miguel Segarra, para enfrentarse al mercado español, que vive todavía en condiciones de incertidumbre. Nos ha comentado brevemente sus valientes decisiones con estas palabras:

“Organizarse y cualificar la oferta es siempre una condición necesaria que se hace obligatoria si se vive en condiciones desfavorables. No podemos someternos a las circunstancias. Quejarse no sirve de nada. Reaccionar es la clave, un deber, una obligación absoluta, si se vive con respon-

sabilidad la empresa y se atribuye valor a la satisfacción de los clientes. Seguimos organizando nuestra empresa con estos convencimientos: con esta voluntad hemos adquirido la representación de estas empresas que producen altísima calidad. Y con estas elecciones, creo que estamos contribuyendo en gran medida a la valorización de la oferta de Seauto. Creo igualmente que hemos respondido a una demanda del mercado, cada vez más selectivo, y pienso ofrecer a los operadores españoles soluciones para cualificar sus productos. Con este objetivo y para satisfacer a los clientes, hemos construido un almacén interno y los productos nuevos, que ya se encuentran en nuestras instalaciones, pueden ser enviados en 24 horas.”

www.seauto.es

Véase sección

Guía del comprador

pág. 487

**Stand en Expoquimia 2011:
Pabellón 7, A 185.**



IL PREMIO QUALITÀ ITALIA

Il Premio Qualità Italia in Oleodinamica è un riconoscimento di portata nazionale, istituito per il primo anno dalla rivista Oleodinamica Pneumatica della casa editrice Tecniche Nuove Spa di Milano. Il premio viene conferito ad aziende operanti nel mondo dell'oleodinamica e della pneumatica che si distinguono in maniera particolare per il loro operato orientato all'ottenimento della massima qualità di sistema, intendendo con tale definizione l'integrazione di aspetti quali la produzione, il servizio e l'innovazione.

Lo scopo del Premio

Il premio, organizzato dalla rivista Oleodinamica Pneumatica, vuole porre all'attenzione del mondo imprenditoriale un'azienda che si distingue per le

sue caratteristiche di qualità totale. Con tale iniziativa la rivista ritiene di fornire un servizio utile alle imprese che operano nel mercato della fluidotecnica. La prima edizione del premio Qualità Italia in Oleodinamica e Pneumatica è stato assegnato alla Naldoni e Biondi S.r.l., un'azienda che si propone come produttore di componenti per la costruzione di cilindri oleodinamici e che si è distinta per standard di qualità organizzativa, esecutiva e servizi erogati, garantiti dalla Certificazione TUV UNI EN ISO 9001/2008 a cui l'azienda è conforme. Fra le caratteristiche distintive della qualità di sistema Naldoni e Biondi sono state ritenute interessanti l'elevata qualità dei componenti realizzati, l'eccellenza nell'approvvigionamento dei materiali impiegati nelle lavorazioni, il servizio

IN OLEODINAMICA



Giuseppe Biondi, amministratore unico della Naldoni e Biondi di Lugo (Ra).

di elaborazione e consegna dei componenti. L'assegnazione della targa ufficiale Premio Qualità Italia in Oleodinamica e Pneumatica si svolta nell'ambito della manifestazione MEC SPE di Parma.

Una produzione di qualità

Produttore di componenti per cilindri oleodinamici Naldoni e Biondi Srl dal mese di febbraio ha messo in commercio una serie di novità, realizzate in materiali ferrosi e acciaio inox. Si tratta di pistoni con nuovi alesaggi, un'ampia serie di testate con diametri interni nuovi e diverse altezze. Inoltre, a inizio anno hanno ampliato la serie delle testate tuffanti, oggi prodotte anche con trattamento "Nitemper" che concede di aumentare la resistenza e favorire la scorrevolezza dello stelo.



I componenti per la costruzione di cilindri oleodinamici prodotti dall'azienda.

FIRMENPROFIL

Qualität und Service

Unter den vielen Herstellern von Zylinderkomponenten ist Naldoni e Biondi ein Referenzmodell, ein Unternehmen, das auf neue Trends schnell reagieren und damit wichtige Erfolge auf dem italienischen und internationalen Markt erzielen konnte. So erklärte Giuseppe Biondi, Geschäftsführer des Unternehmens.

Roberto Pepe

Im Allgemeinen haben die industriellen Komponenten eine entscheidende Rolle bei der Bestimmung der Qualität von Maschinen und Anlagen. Die Identifizierung der optimalen Partner ist darum eine Priorität für alle Unternehmen. Dazu hilfreiche Informationen zu liefern ist eine Pflicht der technischen Information, die sich vornimmt, nützliche Dienstleistungen zu liefern. Mit diesen Überzeugungen kommen wir zurück auf Naldoni e Biondi Srl, ein Unternehmen, das wir bereits anfangs 2010 kurz präsentiert hatten, um die neuesten Informationen über diesen erfolgreichen Hersteller von Komponenten für Hydraulikzylinder zu liefern. Die Firma hat sich auf dem Referenzmarkt für die Qualität



Der Sitz der Firma Naldoni e Biondi in Lugo (Ravenna).
The headquarters of Naldoni e Biondi in Lugo (Ravenna).

On the trade front, we signed major distribution agreements in several markets, the last of which is Poland. And on this basis, to offer a total quality, we plan to further expand our machine park, which, although highly performed and advanced, will be supplemented by new plants to be added to our turning and vertical double-spindle milling center, with automatic feeding and discharge systems, also published on You Tube. In addition, we renewed the whole software network of the technical department at year end, and we further expanded the warehouse to ensure that the



der gelieferten Produkte und Dienstleistungen durchgesetzt. Und der beste Weg, um darüber quantifizierte und untauschende Informationen zu erhalten, konnte nur ein Interview an den Geschäftsführer des Unternehmens sein.

Wie war Ihr Haushalt 2010, Herr Biondi?

Das soeben vergangene Jahr hat uns stark belohnt. 2010 war ein erfolgreiches Jahr. Erfolge, die wir sowohl auf dem italienischen als auch auf dem internationalen Markt erzielt haben. Zusammenfassend kann ich sagen, dass es für uns ein positives Jahr war. Wir hatten unter dem kommerziellen Aspekt grosse Befriedigung. Wir haben die Grundlagen für ein erfolgreiches 2011 geschaffen und vor allem haben wir unsere Unternehmensphilosophie weitergeführt, die durch die hohe Qualität der Produktion und exzellente Dienstleistungen an der Kundenzufriedenheit orientiert ist.

Was bedeutet, die Grundlagen für ein erfolgreiches 2011 geschaffen zu haben?

Auf kommerzieller Ebene haben wir wichtige Vertriebsvereinbarungen auf verschiedenen Märkten unterzeichnet, wovon die letzte mit Polen. Und auf dieser Grundlage, um das Konzept der Gesamtqualität zu befolgen, planen wir die weitere Erweiterung unseres Maschinenparks, der zwar qualifiziert und hochentwickelt ist, aber durch neue Anlagen ergänzt werden wird. Diese Anlagen sind für den Einsatz in unserem Vertikal-Doppelpindel-Dreh-Fräszentrum bestimmt und verfügen über automatische Lade- und Entladesysteme, wie auch auf

You Tube veröffentlicht. Darüber hinaus haben wir am Jahresende das gesamte Software-System der technischen Abteilung erneuert und das Lager weiter ausgebaut, um zu gewährleisten, dass die vor 11 Uhr bestellte Ware am Nachmittag desselben Tages versandt wird. So haben wir in Bezug auf die Nachfrage ausgezeichnete Grundlagen geschaffen und die Bedingungen zu deren Erfüllung weiter verbessert – und das alles unter Beachtung des Prinzips, das ich vorher erwähnt habe: hohe Qualität und ausgezeichnete Dienstleistungen schnell und pünktlich liefern.

Werden Sie 2011 neue Produkte anbieten?

Ja, natürlich. Ab Februar sind verschiedene neue Komponenten aus Eisenmetallen und rostfreiem Stahl verfügbar. Es handelt sich um Kolben mit neuen Bohrungen, eine breite Auswahl an Köpfen mit neuen Innendurchmessern und verschiedenen Höhen. Darüber hinaus haben wir Anfang des Jahres die Baureihe der Tauchkolben erweitert, die jetzt mit dem "Nilemper-Verfahren" hergestellt werden, das, wie bekannt, die Festigkeit erhöht und das Gleitverhalten verbessert. Ausserdem haben wir unseren neuen Katalog auch mit Zubehörtteilen ergänzt, die immer häufiger angefragt werden, wie selbstsichernde Müttern und neue Mutternaulagen.

Werden Sie dieses Jahr auf irgendeiner Messe ausstellen?

Wir werden auf der Hannover Messe vom 4. bis zum 8. April anwesend sein, u.zw. mit einer neuen Teilnahmeformel. Wir werden die Messe nämlich in Zusammenarbeit



Giuseppe Biondi, Geschäftsführer von Naldoni e Biondi S.r.l.
Giuseppe Biondi, CEO of Naldoni e Biondi S.r.l.

mit anderen fünf Firmen führen, mit denen wir uns entschieden haben, eine starke Synergie zu schaffen, um ein erfolgreicheres Gesamtergebnis zu erzielen als dasjenige, das ein einzelnes Unternehmen erzielen könnte. Ich glaube, dass eine gleichzeitige Wirkung mehrerer Kräfte, die Wirkung der einzelnen Kraft immer verstärkt. Da wir eben überzeugt sind, dass die Zusammenarbeit unter Unternehmen belohnend ist, haben wir hart gearbeitet, um diese Entscheidung konkretisieren zu können, die meiner Meinung nach ein weiterer Trumpf ist.



COMPANY PROFILE
Quality and service

Among the many manufacturers of cylinder components, Naldoni e Biondi is a reference model, an enterprise that was able to

respond, reversing a trend and collecting important successes on both Italian and international markets. These are the words of the company's CEO Giuseppe Biondi.

by Roberto Pepe

Industrial components generally play a decisive role in determining the quality of machines and plants. Identifying optimal partners is therefore a priority for all enterprises. Providing useful information to that effect is a duty of the technical information that aims to provide useful services.

Based on these considerations, we are speaking again about Naldoni e Biondi S.r.l., a company that we already briefly presented in early 2010, to provide updated information on this successful manufacturer of components for hydraulic cylinders that has become a main player in its reference market thanks to the quality and services provided. And the best way to get qualified and comprehensive information could only be an interview to the company's CEO.

Mr. Biondi, how did 2010 turn out for you?

The year just gone has rewarded us greatly. 2010 was a year of achievements, which we collected in Italy and foreign markets. Briefly, it was a great year for us. We scored an important commercial success, created the basis for a great 2011, and, above all, we confirmed our corporate philosophy, which is oriented to customer satisfaction through high quality production and excellent services.

How did you create the basis for a great 2011?

goods ordered before 11 a.m. are shipped in the afternoon of the same day. So we created excellent basis for meeting the demand. We also further improved the conditions for meeting such requirements, respecting the principles I mentioned previously: producing high quality and providing excellent prompt and punctual services.

Will there be new products in 2011?

Yes, of course. Since February, many new components are available, made of ferrous materials and stainless steel. I'm talking about pistons with new bores, a wide range of heads with new internal diameters and different heights. In addition, earlier this year we have expanded our range of plunger heads, now manufactured with "Nilemper" treatment, which, as known, allows for higher strength and smoothness of the stem. Besides, we have added to the new catalog ancillary components, which are increasingly required, such as lock nuts and new studs.

Will you be present at some fair this year?

From April 4th to 8th we will be present at the Hannover Fair adopting a new participation formula. In fact, we will manage the show in partnership with five other companies of the sector, with which we have decided to build a strong synergy to achieve an overall more satisfying result compared to that obtainable by a single company. I think that a simultaneous action by several forces always enhances the effect of the single one. As we believe that cooperation between companies is always rewarding, we have worked hard to implement this choice, which, in my opinion, is another trump card.





PANORAMA PRODOTTI

Aziende

Qualità al servizio dei componenti per cilindri oleodinamici

Tra i tanti produttori di componenti per cilindri, Naldoni e Biondi rappresenta un modello di riferimento, un'impresa che ha saputo reagire, invertire una tendenza e raccogliere importanti successi sia in ambito italiano sia a livello internazionale. Parola di Giuseppe Biondi, amministratore della società.

In generale, i componenti industriali hanno un ruolo decisivo per determinare la qualità di macchine e impianti. Perciò, individuare partner ottimali è una necessità prioritaria per tutte le imprese; fornire informazioni utili in tal senso, è un dovere dell'informazione tecnica, che vuole fornire utili servizi. Con queste convinzioni torniamo a occuparci brevemente di Naldoni e Biondi Srl, brevemente presentata a inizio 2010, per fornirvi conoscenze aggiornate riguardanti quest' affermato produttore di componenti per cilindri oleodinamici, che si distingue nel mercato di riferimento, per la qualità prodotta e i servizi erogati. E la forma migliore, per avere informazioni qualificate ed esaurienti, non poteva che essere ricavate da un'intervista formulata all'amministratore della società.

Signor Biondi, com'è il suo bilancio 2010

L'anno appena vissuto ci ha premiato fortemente. Il 2010 è stato un anno di affermazioni, che abbiamo raccolto in Italia e nei mercati stranieri. In sintesi, direi che per noi è stato un anno ottimo: abbiamo avuto soddisfazioni importanti sul piano commerciale, abbiamo creato le basi per un ottimo 2011 e, soprattutto, abbiamo visto confermata la nostra filosofia d'impresa, orientata alla soddisfazione del cliente, realizzata tramite la produzione di alta qualità e attraverso l'erogazione di ottimi servizi.



Aver creato le basi per un buon 2011, che cosa significa ?

Sul piano commerciale abbiamo siglato importanti accordi di distribuzione in vari mercati, ultimo dei quali è la Polonia.

E su queste condizioni di premessa, per rispettare un' offerta di qualità totale, abbiamo previsto di ampliare ulteriormente il nostro parco macchine che, pur essendo molto qualificato e di assoluta avanguardia, sarà integrato da nuovi impianti che affiancano al nostro centro di tornitura e fresatura bimandrino verticale, con alimentazione e scarico automatizzati, pubblicato anche su YouTube.

Inoltre, a fine anno, abbiamo rinnovato tutta la rete software del dipartimento tecnico, ed abbiamo effettuato un ulteriore ampliamento del magazzino, per garantire che la merce ordinata entro le 11 del mattino sia spedita nel pomeriggio dello stesso giorno. Quindi abbiamo creato ottime basi rispetto alla domanda e migliorato ulteriormente le condizioni per soddisfarla, rispettando i principi di cui le parlavo: produrre alta qualità ed erogare ottimi servizi con puntualità e tempestività.

Nel 2011 ci saranno prodotti nuovi ?

Sì, certo, dal mese di febbraio sono disponibili molti componenti nuovi, realizzati in materiali ferrosi e acciaio inox. Si tratta di pistoni con nuovi alesaggi, un'ampia serie di Testate con diametri interni nuovi e diverse altezze. Inoltre, ad inizio anno abbiamo ampliato la serie delle Testate tuffanti, oggi prodotte anche con trattamento

"Nitemper" che, com'è noto, concede di aumentare la resistenza e favorire la scorrevolezza dello stelo. E poi, abbiamo aggiunto al nuovo catalogo anche componenti di complemento, che sempre più ci vengono richiesti, quali i Dadi autobloccanti e nuove Borchie.

Quest'anno sarete presenti a qualche manifestazione fieristica?

Dal 4 all'8 di aprile siamo presenti alla Hannover Messe, adottando una formula nuova di partecipazione. Gestiamo infatti la fiera in associazione con altre cinque imprese del settore, con le quali abbiamo scelto di costruire una forte sinergia, per ottenere un effetto complessivo più soddisfacente di quello che una singola impresa può ottenere. Direi che un'azione simultanea di più forze, potenza sempre l' effetto del singolo e perciò, ritenendo che la collaborazione fra imprese sia premiante, abbiamo lavorato duramente per concretizzare questa scelta che, a mio avviso, è un'altra arma vincente.

Roberto Pepe

Per informazioni:

Naldoni & Biondi srl

Tel. 0545 33483

www.naldoni&bionchi.it



IMPRESE | Riconoscimento nazionale per l'azienda di Lugo
**Premio qualità in oleodinamica
assegnato alla Naldoni e Biondi**



Nei giorni scorsi, nell'ambito della manifestazione Mecspe di Parma, si è svolta la cerimonia di assegnazione del Premio Qualità Italia in Oleodinamica e Pneumatica: un riconoscimento di portata nazionale, istituito per il primo anno dalla rivista «Oleodinamica Pneumatica» della casa editrice Tecniche Nuove. In questa prima edizione, il premio Qualità Italia in Oleodinamica e Pneumatica è stato assegnato alla Naldoni e Biondi di Lugo, produttore ormai affermato in ambito internazionale, per la produzione di componenti per la costruzione di cilindri oleodinamici. Il premio viene conferito ad aziende operanti nel mondo dell'oleodinamica e della pneumatica che si distinguono in maniera particolare per il loro operato, orientato all'ottenimento della massima qualità di sistema, intendendo con tale definizione l'integrazione di aspetti quali la produzione, il servizio e l'innovazione.



Lugo *All'azienda premio in Oleodinamica e Pneumatica* **Alla ribalta: Naldoni e Biondi**

LUGO - Nell'ambito della manifestazione Mecspe di Parma, si è svolta ieri la cerimonia di assegnazione del Premio Qualità Italia in Oleodinamica e Pneumatica: un riconoscimento di portata nazionale, istituito per il primo anno dalla rivista "Oleodinamica Pneumatica" della casa editrice Tecniche Nuove. In questa prima edizione, il premio è stato assegnato alla Naldoni e Biondi di Lugo, produttore oramai affermato in ambito internazionale, per la produzione di componenti per la costruzione di cilindri oleodinamici.



Biondi riceve il premio Qualità Italia



COMPONENTI DI ALTA QUALITÀ

PER L'AZIENDA ROMAGNOLA
NALDONI E BIONDI SI
POTREBBE CREARE LO
SLOGAN: "NATA IERI,
LAVORA DA TRENT'ANNI".



E non è un ossimoro. Per vari decenni Naldoni e Biondi ha realizzato infatti ottimi componenti per cilindri oleodinamici, commissionati da vari produttori di fama internazionale e, solo ieri, ...nel 2008, ha avviato una propria produzione, commercializzata direttamente: una scelta premiata da una politica molto chiara, che caratterizza l'azienda: porre la soddisfazione del cliente al centro delle attività. Con questa scelta, l'impresa romagnola non ha mai conosciuto flessioni e, al contrario, in questi due anni, ha raccolto soddisfazioni nazionali ed internazionali, rappresentando un premiato modello di affermazione e sviluppo. Il 2010 è stato un anno di affermazioni ulteriori, raccolte in Italia e all'estero ma, soprattutto, in quest'anno si è vista confermata la filosofia d'impresa: produrre alta qualità certificata, erogare ottimi servizi, ricercando continuamente la piena soddisfazione del cliente. Tra i servizi offerti, uno fra tutti è costituito dalla tempestività delle spedizioni. I particolari a catalogo sono consegnati ai corrieri in giornata, per gli ordini ricevuti in mattinata; gli ordini che giungono nel pomeriggio sono evasi nella giornata successiva. E questo è un grande vantaggio, sia per il costruttore, sia per il riparatore, che sempre più hanno necessità di contenere i magazzini.

In agricoltura

Nel settore agricoltura, esiste inoltre un altro problema. La manutenzione, intesa come procedura preventiva, non viene programmata in maniera sistematica e l'intervento di riparazione viene effettuato spesso quando si manifesta il problema, cioè quando l'operatore sta utilizzando la macchina. In questi casi, ricevere immediatamente i componenti necessari, è fondamentale sia per soddisfare il cliente finale, sia per evitare al riparatore di perdere la commessa, qualificando anzi la sua attività. Il costante aggiornamento del parco macchine, poi, consente di produrre un elevatissimo standard qualitativo, in tempi molto ridotti. E ciò si trasforma in servizio, perché determina un valore di contestazione del prodotto pari a zero, consentendo di fornire un ottimo rapporto prezzo-qualità ed evitando al cliente tutti gli inconvenienti legati alle contestazioni di non conformità. Per questo, entro il mese di giugno, arriveranno in azienda nuove macchine estremamente evolute, di supporto al centro di tornitura e fresatura biamandrino verticale, con alimentazione e scarico automatizzati, pubblicato

anche su You Tube. Entro 24 ore dalla richiesta di fornitura, ricevuta con disegno allegato, viene svolta la verifica della fattibilità, con individuazione delle soluzioni per ottimizzare i tempi e i processi di produzione. Entro le 48 ore viene inviata l'offerta richiesta dal cliente. I tempi per la realizzazione dei particolari sono ovviamente relazionati alla complessità delle lavorazioni, ma in ogni caso assolutamente ridotti e sempre condivisi col cliente. Nel 2011 ci saranno prodotti nuovi: difatti, dal mese di febbraio sono disponibili molti componenti nuovi, realizzati in materiali ferrosi e acciaio inox. Si tratta di Pistoni con nuovi alesaggi, un'ampia serie di Testate con diametri interni nuovi e diverse altezze. Inoltre, ad inizio anno è stata ampliata la serie delle Testate tuffanti, oggi prodotte anche con trattamento "Nitemper" che, com'è noto, concede di aumentare la resistenza e favorire la scorrevolezza dello stelo. E poi, sono stati aggiunti al nuovo catalogo anche componenti di complemento, che sempre più vengono richiesti, quali i Dadi autobloccanti e nuove Borchie. ■

www.naldoniebiondi.it



Alta qualità e ottimi servizi, alla base del successo

In generale, i componenti industriali hanno un ruolo decisivo per determinare la qualità di macchine ed impianti. Perciò, individuare partners ottimali è una necessità prioritaria per tutte le imprese; fornire informazioni utili in tal senso, è un dovere dell'informazione tecnica, che vuole fornire utili servizi.

Con queste convinzioni torniamo ad occuparci brevemente di Naldoni e Biondi S.r.l., brevemente presentata ad inizio 2010, per fornirvi conoscenze aggiornate riguardanti quest' affermato produttore di componenti per cilindri oleodinamici, che si distingue nel mercato di riferimento, per la qualità prodotta e i servizi erogati. E la forma migliore, per avere informazioni qualificate ed esauritive, non poteva che essere ricavate da un'intervista formulata all'amministratore della società.

Signor Biondi, com'è il suo bilancio 2010

L'anno appena vissuto ci ha premiato fortemente. Il 2010 è stato un anno di affermazioni, che abbiamo raccolto in Italia e nei mercati stranieri. In sintesi, direi che per noi è stato un anno ottimo: abbiamo avuto soddisfazioni importanti sul piano commerciale, abbiamo creato le basi per un ottimo 2011 e, soprattutto, abbiamo

visto confermata la nostra filosofia d'impresa, orientata alla soddisfazione del cliente, realizzata tramite la produzione di alta qualità e attraverso l'erogazione di ottimi servizi.

Aver creato le basi per un buon 2011, che cosa significa ?

Sul piano commerciale abbiamo siglato importanti accordi di distribuzione in vari mercati, ultimo dei quali è la Polonia. E su queste condizioni di premessa, per rispettare un' offerta di qualità totale, abbiamo previsto di ampliare ulteriormente il nostro parco macchine che, pur essendo molto qualificato e di assoluta avanguardia, sarà integrato da nuovi impianti che affiancano al nostro centro di tornitura e fresatura bimandrino verticale, con



alimentazione e scarico automatizzati, pubblicato anche su You Tube. Inoltre, a fine anno, abbiamo rinnovato tutta la rete software del dipartimento tecnico, ed abbiamo effettuato un ulteriore ampliamento del magazzino, per garantire che la merce ordinata entro le 11 del mattino sia spedita nel pomeriggio dello stesso giorno. Quindi abbiamo creato ottime basi rispetto alla domanda e migliorato ulteriormente le condizioni per soddisfarla, rispettando i principi di cui le parlavo: produrre alta qualità ed erogare ottimi servizi con puntualità e tempestività.

Nel 2011 ci saranno prodotti nuovi ?

Sì, certo, dal mese di febbraio sono disponibili molti componenti nuovi, realizzati in materiali ferrosi e acciaio inox. Si tratta di Pistoni con nuovi alesaggi, un' ampia serie di Testate con diametri interni nuovi e diverse altezze. Inoltre, ad inizio anno abbiamo ampliato la serie delle Testate tuffanti, oggi prodotte anche con trattamento "Nitemper" che, com'è noto, concede di aumentare la resistenza e favorire la scorrevolezza dello stelo. E poi, abbiamo aggiunto al nuovo catalogo anche componenti di complemento, che sempre più ci vengono richiesti, quali i Dadi autobloccanti e nuove Borchie.



Quest'anno sarete presenti a qualche manifestazione fieristica ?

Dal 4 all' 8 di aprile saremo presenti alla Hannover Messe, adottando una formula nuova di partecipazione. Gestiremo infatti la fiera in associazione con altre cinque imprese del settore, con le quali abbiamo scelto di costruire una forte sinergia, per ottenere un effetto complessivo più soddisfacente di quello che una singola impresa può ottenere. Direi che un'azione simultanea di più forze, potenzia sempre l' effetto del singolo e perciò, ritenendo che la collaborazione fra imprese sia premiante, abbiamo lavorato duramente per concretizzare questa scelta che, a mio avviso, è un'altra arma vincente.



Repertorio delle Imprese Eccellenti 2011 Il premio ha festeggiato la 10^a edizione

L'edizione 2011 del "Repertorio delle Imprese Eccellenti" ha visto il coinvolgimento di oltre cento imprese della provincia, sia di produzione sia di servizi. Da questo campione sono state selezionate 24 aziende che si sono distinte per l'adozione di pratiche gestionali ritenute eccellenti.

Tra queste, quattro in particolare (nella foto) hanno ottenuto i maggiori risultati. Si tratta di Emma Gatta Parrucchieri (Ravenna); FBP (Cervia); Faenza Spurghi (Fa-

enza); Naldoni e Biondi (Lugo). L'impresa Avveduti (Faenza) ha poi ricevuto una menzione speciale per il ricambio generazionale.

Con questo riconoscimento alle imprese che ha dieci anni di vita - la CNA ha inteso promuovere la diffusione di modelli di gestione aziendale volti all'innovazione, alla conoscenza, alla creazione di capitale relazionale nei sistemi locali, allo sviluppo e all'apprendimento organizzativo.





Unioni. Produzione

Mercati esteri

Contributi fino al 50% per l'internazionalizzazione delle imprese

di **Alessandro Battaglia**

Responsabile provinciale CNA Produzione e Internazionalizzazione

È aperto il Bando regionale per l'internazionalizzazione mirato al finanziamento delle filiere produttive. Fiere, ricerche di mercato, studi di fattibilità, cooperazione commerciale e altro ancora: molte sono infatti le azioni che le imprese possono mettere in atto per approcciare ai mercati esteri, con priorità in uno dei seguenti Paesi: Brasile, Russia, India, Cina, Sudafrica e Turchia.

La Giunta Regionale ha approvato il Bando per l'attuazione dei programmi di sostegno all'internazionalizzazione del sistema produttivo (Misura 5.2 D) che prevede sostanziali contributi in conto capitale, fino al 50% delle spese ammissibili.

Sono ammessi al beneficio esclusivamente i progetti presentati da aggregazioni di almeno 6 piccole e medie imprese (PMI), aggregate o da aggregarsi in ATI (Associazione Temporanea di Imprese) aventi sede principale sul territorio regionale dell'Emilia Romagna. Ogni impresa può



partecipare a un solo progetto.

Le spese ammissibili sono: - la partecipazione a eventi fieristici all'estero di rilevanza internazionale e significativi per la filiera di riferimento comprendente il costo dell'area espositiva e dell'allestimento dello stand, il trasporto dei materiali e dei prodotti, compresa l'assicurazione, il costo di hostess e interpreti; - gli interventi di promozione e pubblicità sui mercati esteri nella sola forma aggregata, la realizzazione comune di incontri, eventi, convegni, esposizioni di prodotti e conferen-

ze stampa; l'ideazione di materiale pubblicitario e promozionale in lingua estera (ad esempio, brochure, depliant, video, e simili); - le spese per consulenze esterne per la realizzazione di studi di fattibilità, ricerca di partner commerciali (buyers), incontri business to business, ricerca di agenti nell'ambito di iniziative commerciali e di cooperazione industriale realizzate a favore dell'aggregazione; - i costi notarili per la costituzione dell'ATI.

Non sono ammesse le spese di viaggio e di soggiorno.



Sono ammissibili le spese sostenute a partire dal 18 marzo 2011. I progetti devono concludersi entro un anno dalla data di approvazione.

La misura prevede l'erogazione di un contributo fino al 50% delle spese ammissibili, al netto di IVA, contributi fiscali, pre-

videnziali e servizi doganali. Il contributo regionale per ciascun progetto è compreso tra un minimo di 25.000 euro e un massimo di 200.000 euro.

Il contributo è erogato nell'ambito del regime de minimis.

Le domande, redatte su appositi moduli e

complete della documentazione richiesta, devono pervenire entro e non oltre il 21 giugno 2011.

Per ulteriori informazioni è possibile rivolgersi al responsabile CNA Internazionalizzazione, Alessandro Battaglia (0544/298511; e-mail: abattaglia@ra.cna.it).

AIPH alla Fiera di Hannover

La positiva esperienza dell'aggregazione emiliano-romagnola

Duecentodieci metri di stand per la delegazione di imprese emiliano-romagnole appartenenti alla filiera dell'oleodinamica che ha preso parte all'edizione 2011 della Fiera di Hannover, uno degli eventi più importanti al mondo per il settore meccanico e oleodinamico.

Si tratta di un'associazione temporanea di imprese ben strutturate, già presenti nei mercati stranieri, rappresentative della filiera, che ad Hannover si riconoscono sotto il marchio AIPH (Associated Italian Producers of Hydraulics).

Tra le sei imprese del raggruppamento, due sono di Lugo: "Naldoni e Biondi srl", che produce componenti per cilindri oleodinamici, e "Pagani Eugenio snc", specializzata nella lavorazione di tubi per cilindri di grandi dimensioni.

Le altre imprese provengono da Castel Guel-

fo, Copparo, Reggio-Emilia e Modena.

È un gruppo di aziende non concorrenti, che rappresentano segmenti importanti della filiera oleodinamica,

La CNA di Ravenna, da sempre attenta all'erogazione di servizi funzionali allo sviluppo delle imprese, ha accompagnato l'aggregazione nella presentazione del progetto e nelle fasi di coordina-

mento in merito al Bando per l'internazionalizzazione delle imprese promosso dalla Regione Emilia-Romagna che, in questo momento ancora difficile per la nostra economia, supporta con efficacia le piccole e medie imprese, favorendone l'aggregazione e la cooperazione.

L'edizione 2011 di Hannovermesse rappresenta un grande successo, sia in termini assoluti (250.000 visitatori, con un incremento del 15% rispetto all'edizione del



2009), sia per AIPH, per i numerosi contatti attivati e per l'impatto della partecipazione comune.

Numerosi operatori e imprenditori stranieri in visita allo stand comune di AIPH, infatti, hanno espresso ammirazione per l'organizzazione che le imprese si sono date, apprezzando il senso dell'iniziativa soprattutto in merito ai risultati che ne possono derivare, vista l'offerta articolata delle produzioni presentate.



PANORAMA PRODOTTI

a cura di Attilio Benvenuto

Cilindri oleodinamici In crescita costante da trent'anni

Pur persistendo condizioni di mercato, che non favoriscono lo sviluppo delle imprese, molte aziende investono, si affermano e crescono costantemente, coltivando soddisfazioni e successi. È il caso della Naldoni e Biondi, azienda oramai conosciuta per la qualificata produzione di componenti per cilindri oleodinamici, che dopo trent'anni di esperienza maturata nella lavorazione conto terzi, ha deciso di proporsi al mercato con una propria produzione, commercializzata direttamente. Tre caratteristiche costituiscono le fondamenta su cui quest'azienda cresce in un'affermazione continua: lottima e costante qualità dei componenti, prodotti da un parco macchine di assoluta avanguardia,

che consente lavorazioni di alta precisione in tempi minimi; la grande attenzione prestata per l'organizzazione, che si esprime anche attraverso la sorprendente rapidità delle consegne (gli ordini ricevuti entro le undici del mattino, sono spediti in giornata!); un ottimo rapporto qualità - prezzo, ricercato all'interno di processi produttivi evoluti e attraverso l'aggiornamento tecnologico.

Queste peculiarità, proposte da serie politiche commerciali, sostengono l'espansione dell'impresa romagnola. D'altra parte, un'azienda innova quando, grazie ai prodotti, ai servizi, o tramite entrambi, riesce a risolvere i problemi degli utenti.

La Naldoni & Biondi è un esempio emblematico, che interpreta questa logica e pone in campo queste pratiche. In proposito ricordiamo volentieri parte di una conversazione



con Giuseppe Biondi, amministratore della società: «per noi innovare significa offrire soluzioni a problemi presenti nel mercato; colmare la lacuna esistente fra offerta e domanda, per incontrare sempre più la soddisfazione del cliente. Quindi, se un'azienda è veramente orientata al mercato, non considera l'innovazione come un obiettivo, bensì come un modello di lavoro».

E, a giudicare dai riscontri ottenuti, la Naldoni & Biondi dimostra che l'idea di trasformare i problemi in soluzioni è vincente.

Con questa chiarezza, con questo entusiasmo, l'azienda continua il suo

percorso, e si accinge a presentare un ampio range di prodotti che, a breve, integrerà ulteriormente l'offerta proposta. Si tratta di componenti prodotti con materiali tradizionali e realizzati in acciaio Inox Aisi 316 L. Nuove tipologie di testate, pistoni con dimensioni diverse da quelle proposte, nuovi fondelli, altre borchie, sono alcune famiglie di prodotto che, da fine anno, integreranno l'offerta proposta, già oggi molto esaustiva.

Per informazioni:

Naldoni & Biondi Srl

Tel. 0545 33483

info@naldoniebiondi.it

www.naldoniebiondi.it



Mondo impresa

Oleodinamica

Componenti per cilindri di produzione propria

Un prodotto è paragonabile a un brano musicale. La premessa di un brano è infatti l'idea, che viene disegnata dalla composizione e prende vita attraverso i musicisti, che la eseguono. Alla stessa maniera un prodotto nasce da un'idea, si sviluppa attraverso la progettazione e prende forma tramite molte aziende, che al pari dei musicisti, partecipano alla messa in campo, alla sua realizzazione.

Dietro ogni prodotto c'è insomma un team di fornitori, un pool di aziende che contribuisce a determinare la qualità d'ogni manufatto. Perciò, individuare partner ottimali è la necessità primaria di ogni impresa, che deve contare sui collaboratori migliori. Per questo dedichiamo attenzione alle imprese che per la qualità del loro operare, si distinguono nel mercato, ritenendo con ciò di fornire informazioni utili ai nostri lettori.

In questa intervista, desideriamo presentarvi una azienda "nata ieri, che lavora da trent'anni". Una società che si distingue nel panorama nazionale dell'oleodinamica. È la Naldoni e Biondi. Un'impresa romagnola che per vari decenni ha realizzato componenti per cilindri oleodinamici, commissionati da vari produttori di fama internazionale, e che dal 2008 ha avviato una propria produzione, commercializzata direttamente.

Signor Biondi, perché i vostri clienti vi preferiscono? Che cosa vi differenzia?

Porre il cliente al centro delle nostre attenzioni è la nostra filosofia, una modalità di rapporto che credo differenzi il partner dal semplice fornitore: la nostra azienda è alleata del cliente e ne ricerca sempre la soddisfazione massima. E per questo, per confermare la nostra filosofia d'impresa, e offrire al cliente assicurazioni documentate, abbiamo acquisito la Certificazione TÜV UNI EN ISO 9001/2008, che garantisce elevati e costanti standard di qualità organizzativa ed esecutiva, estesa ai servizi erogati. E ciò evidenzia un modo di operare, certifica una filosofia imperniata sulla qualità globale, che le aziende poco strutturate non possono fornire. D'altra parte, per trent'anni siamo stati preferiti da molti costruttori, acquisendo una



profonda esperienza nel settore, valorizzata da un parco macchine d'avanguardia, che consente lavorazioni d'alta precisione realizzate in tempi minimi, per contenere i costi di produzione. Inoltre, credo che la tempestività delle spedizioni, garantite al cliente, siano premianti: i particolari a catalogo sono infatti consegnati ai corrieri in giornata, per gli ordini ricevuti in mattinata; gli ordini che giungono nel pomeriggio sono evasi nella giornata successiva. E questo, ci tengo a precisarlo, non dipende dal momento di recessione più o meno sentita, ma dalla buona organizzazione interna.

E per la realizzazione dei componenti speciali...

Entro 24 ore dalla richiesta di fornitura, ricevuta con disegno allegato, viene svolta la verifica della fattibilità, con individuazione delle soluzioni per ottimizzare i tempi e i processi di produzione. Entro le stesse 24-48 ore viene inviata l'offerta richiesta dal cliente. I tempi per la realizzazione dei particolari sono relazionati alla complessità dei particolari stessi, ma in ogni caso assolutamente ridotti e sempre condivisi col cliente, tenendo conto cioè delle sue necessità.

Per il 2010, mi parlava di novità...

A maggio integreremo la gamma dei nostri prodotti, inserendo a catalogo nuovi pistoni filettati con vari alesaggi, un'ampia serie di flange a saldare, borchie e perni basculanti. Inoltre sarà disponibile tutta la linea dei prodotti INOX AISI 316 L, un'ampia gamma, costituita da testate, fondelli, boccole e forcelle, che abbiamo sviluppato per l'insistente richiesta di alcune aziende impegnate nel settore nautico e di altre che costruiscono macchinari per l'industria alimentare. In questo modo difendiamo l'impresa dalla crisi: ampliando la gamma e migliorando costantemente le componenti qualità-prezzo-servizio.

Accordi

VEBAGroup, siglato l'accordo con Yokohama

Grazie all'accordo siglato con il colosso giapponese Yokohama, VEBAGroup amplia la propria offerta di tubo idraulico e propone sul mercato una serie di prodotti di nuova concezione.

Exceed è il nome della nuova linea di tubi ad alta pressione che Yokohama ha sviluppato per gli utilizzatori finali e che è ora distribuita dall'azienda modenese. Tutti i tubi Exceed sono conformi ai più elevati gradi di pressione e durata secondo gli standard SAE e numerosi standard internazionali. Yokohama propone i tubi Exceed in dieci misure con pressioni da 21 megapascal a 35 megapascal. I prodotti della linea sono estremamente leggeri e offrono flessibilità superiori alla media. La nuova proposta "made in Japan" richiede inoltre spazi inferiori e consente così una riduzione di ingombro su macchinari a uso esterno o interno. I tubi sono prodotti secondo la normativa internazionale ISO 18752 rendendo così la scelta del prodotto da parte dell'utilizzatore finale semplice e veloce. VEBAGroup, grazie alla nuova linea di tubo Yokohama, a una gamma completa di raccordi e alla messa a punto di relative specifiche tecniche espresse nelle tabelle di pressatura, offre al cliente un prodotto di nuova generazione, integrato e testato, che lo libera dal problema e responsabilità di assemblaggio.

Nomine

Giulio Giana Presidente di Stanimuc

Da gennaio 2010, Giulio Giana è presidente di Stanimuc, ente federato UNI, associazione nazionale incaricata di provvedere, per il comparto della macchina utensile e dei sistemi di produzione, a elaborazione, adozione e diffusione della normativa tecnica di verifica e collaudo, sicurezza, unificazione dei componenti.

Componente del consiglio direttivo di Ucima-Sistemi Per Produrre, l'associazione dei costruttori italiani di macchine utensili, robot e automazione, Giulio Giana è consigliere delegato di Giuseppe Giana SpA.

oleodinamica-pneumatica



Componenti standard e speciali Competitività, qualità, prezzo e servizio

Nonostante il periodo difficile la Naldoni & Biondi sta incrementando fortemente il fatturato grazie all'intrapresa attività di produzione propria e commercializzazione diretta che ha semplificato l'incremento del numero di clienti. L'azienda è riuscita a sostituire i fornitori precedenti e costruttori e i rivenditori preferiscono trattare direttamente con essa, grazie alla competitività dei suoi prodotti, senza adottare politiche di grandi sconti, spesso dannose per le aziende e i clienti stessi, nel medio e lungo periodo. La competitività dei prodotti, nella filosofia Naldoni & Biondi, va ricercata nel connubio "qualità-prezzo-servizio". Le peculiarità che distinguono il servizio offerto da

Naldoni & Biondi sono le seguenti:

- standard di qualità organizzativi, produttivi e di servizio, garantiti dalla certificazione TÜV;
- immediata spedizione al cliente dei prodotti standard a catalogo;
- produzione di componenti speciali realizzati su disegno del cliente.

In quest'ultimo anno l'azienda ha implementato



ulteriormente questi servizi grazie a una struttura produttiva all'avanguardia, in costante rinnovamento, per offrire lavorazioni di altissima precisione, realizzate in tempi brevi. In occasione del Fluidtrans Compomac, l'azienda presenta un'integrazione importante alla gamma produttiva:

- pistoni filettati con nuovi alesaggi;
- ampia gamma di flange a saldare;
- perni basculanti;
- borchie;
- prodotti Inox Aisi 316 L (testate, fondelli, bocche e forcelle, sviluppati per il settore nautico e per l'industria alimentare).

Per informazioni:

Naldoni & Biondi Srl - Tel. 0545 33483

www.naldoniebiondi.it



Porre il cliente al centro dell'attenzione

I componenti industriali hanno un ruolo fondamentale nella costruzione di macchine e impianti, che spesso sono il risultato di vari contributi, offerti da fornitori diversi. Questa la filosofia della Naldoni & Biondi. Perciò, individuare partner ottimali è una necessità primaria per le imprese, che devono contare sui collaboratori migliori, per ottenere il successo più ampio per i propri prodotti. Per questo dedicano attenzione alle imprese che per la qualità del loro operare, si distinguono nel mercato, ritenendo con ciò di fornire informazioni utili ai loro lettori. In questa intervista, desideriamo presentarvi un'azienda che si distingue nella produzione di componenti per cilindri oleodinamici: una azienda che per vari decenni ha realizzato componenti per cilindri oleodinamici, commissionati da vari produttori di fama internazionale, e che dal 2008 ha avviato una propria produzione, commercializzata direttamente. Signor Biondi, perché i vostri clienti vi preferiscono? Che cosa vi differenzia? Porre il cliente al centro delle nostre attenzioni è la no-



stra filosofia, una modalità di rapporto che credo differenzi il partner dal semplice fornitore: la nostra azienda è alleata del cliente e ne ricerca sempre la soddisfazione massima. E per questo, per confermare la nostra filosofia di impresa, e offrire al cliente assicurazioni documentate, abbiamo acquisito la Certificazione TUV UNI EN ISO 9001/2008, che garantisce elevati e costanti standard di qualità organizzativa ed esecutiva, estesa ai servizi erogati. E ciò evidenzia un modo di operare, certifica una filosofia imperniata sulla qualità globale, che le aziende poco strutturate non possono fornire. D'altra parte, per trent'anni siamo stati preferiti da molti costruttori italiani, acquisendo una profonda esperienza nel settore, valorizzata da un parco mac-

chine d'avanguardia, che consente lavorazioni d'alta precisione realizzate in tempi minimi, per contenere i costi di produzione. Inoltre, credo che la tempestività delle spedizioni, garantite al cliente, siano premianti: i particolari a catalogo sono infatti consegnati ai corrieri in giornata, per gli ordini ricevuti in mattinata; gli ordini che giungono nel pomeriggio sono evasi nella giornata successiva. E questo, ci tengo a precisarlo, non dipende dal momento di recessione più o meno sentita, ma dalla buona organizzazione interna. E per la realizzazione dei componenti speciali... Entro 24 ore dalla richiesta di fornitura, ricevuta con disegno allegato, viene svolta la verifica della fattibilità, con individuazione delle soluzioni per l'otti-

mizzare i tempi e i processi di produzione. Entro le stesse 24 – 48 ore viene inviata l'offerta richiesta dal cliente. I tempi per la realizzazione dei particolari sono relazionati alla complessità dei particolari stessi, ma in ogni caso assolutamente ridotti e sempre condivisi col cliente, tenendo conto cioè delle sue necessità.

Per il 2010, mi parlava di novità ...

A maggio integreremo la gamma dei nostri prodotti, inserendo a catalogo nuovi Pistoni filettati con vari alesaggi, un'ampia serie di Flange a saldare, Borchie e Perni basculanti. Inoltre, a partire da maggio, sarà disponibile tutta la linea dei prodotti INOX AISI 316 L: un'ampia gamma, costituita da testate, fondelli, boccole e forcelle, che abbiamo sviluppato per l'insistente richiesta di alcune aziende impegnate nel settore nautico e di altre che costruiscono macchinari per l'industria alimentare. In questo modo difendiamo l'impresa dalla crisi: ampliando la gamma e migliorando costantemente le componenti qualità-prezzo-servizio. ■



Componenti per cilindri esperienza a disposizione del mercato

Sembra la metamorfosi del bruco che diventa farfalla. Trent'anni di attività come terzista nella produzione di componenti per cilindri oleodinamici all'ombra dei grandi nomi dell'oleodinamica. Naldoni e Biondi ha da poco tempo acquisito la consapevolezza di avere la possibilità di presentarsi al mercato come produttore e fornitore diretto.

Attilio Benvenuto



Fin dalla nascita, la rivista Oleodinamica Pneumatica ha dedicato particolare attenzione alle aziende che per varie ragioni si sono distinte nel panorama della fluido tecnica, ritenendo di fornire informazioni utili agli operatori del settore che vogliono essere aggiornati sulle diverse opportunità offerte dal mercato. In queste pagine, per queste ragioni, vi presentiamo una breve intervista con il signor Giuseppe Biondi, amministratore della Naldoni e Biondi S.r.l.: un'azienda romagnola di assoluta avanguardia, che per trent'anni ha realizzato componenti oleodinamici commissionati da vari produttori di fama internazionale, e che dal 2008 ha avviato una propria produzione di componenti standard e speciali per cilindri.

Signor Biondi, quali sono le caratteristiche che distinguono la vostra produzione?

«I punti di forza che ci differenziano sono diversi. In premessa mi piace sottolineare che gli standard di qualità organizzativa, esecutiva e la qualità dei servizi erogati, sono ga-

Testata, pistone, fondelli e forcella sono parti di un cilindro che Naldoni e Biondi produce in varie versioni. Particolare speciale costruito su richiesta.



MODERNITÀ NEL CICLO DI PRODUZIONE

La Naldoni e Biondi è specializzata nell'esecuzione di lavorazioni complesse e combinate di tornitura e fresatura ad alta tecnologia. La produzione è concentrata su tutte le parti che compongono un cilindro oleodinamico nelle dimensioni che vengono richieste dai committenti: testate, testate pesanti, testate tuffanti, pistoni, pistoni filettati, pistoni bassi (anche in versione filettata), pistoni pesanti, fondelli, fondelli pesanti e forati, fondelli forati con entrata olio, forcelle a saldare e in versione filettata, boccole a saldare. La componentistica può anche essere realizzata su richiesta in acciaio inox AISI 316 L.

Per ulteriori informazioni: Naldoni e Biondi, tel. 054533483, www.naldoniebiondi.it

Particolare di un sistema di lavorazione, composto da macchine verticali con contromandrino e appendici di carico e scarico automatizzati.



garantiti dalla Certificazione TUV UNI EN ISO 9001/2008 a cui l'azienda è conforme. E ciò stabilisce un'assicurazione importante, offerta al cliente, che le aziende poco strutturate non possono fornire.

D'altra parte la lunga esperienza maturata nel settore, e le attrezzature utilizzate ci permettono lavorazioni di alta precisione in tempi minimi, permettendo un contenimento dei costi di produzione.

E, se per produzione ci riferiamo all'intero ciclo di vita aziendale del prodotto, includendo anche la consegna, allora devo sottolineare la tempestività delle spedizioni.

I particolari a catalogo sono infatti consegnati ai corrieri in giornata, per gli ordini ricevuti in mattinata; gli ordini che giungono nel pomeriggio sono evasi nella giornata successiva, facilitando comunque i nostri clienti: e questo, ci tengo a precisarlo, non dipende dal momento di recessione, ma dalla buona organizzazione interna».

E per la realizzazione dei componenti speciali?

«Entro 24 ore dalla richiesta di fornitura, ricevuta con disegno allegato, viene svolta la verifica della fattibilità, con individuazione delle soluzioni per l'ottimizzazione dei tempi e dei processi di produzione. Entro le stesse 24/48 ore viene inviata l'offerta richiesta dal cliente.

I tempi per la realizzazione dei particolari sono relazionati alla complessità dei particolari stessi, ma in ogni caso assolutamente ridotti e condivisi col cliente, tenendo conto delle sue necessità».



In un mercato in contrazione, sempre più si cercano prezzi competitivi e, forse per questo, qualche volta si riscontrano particolari con problemi di qualità. Quali sono le garanzie che la vostra azienda offre sui prodotti realizzati?

«Nel nostro caso la competitività dei prezzi viene ricercata all'interno dei processi produttivi e attraverso l'innovazione tecnologica. Ciò premesso devo comunque aggiungere che tutti i prodotti realizzati dalla Naldoni e Biondi S.r.l., sono garantiti secondo la normativa europea.

Inoltre, come dicevo, la fase organizzativa, il ciclo produttivo e l'erogazione dei servizi aziendali, sono sottoposti alla normativa di Certificazione TUV, e quindi garantiti da un ente di controllo e di certificazione che gode di assoluto prestigio internazionale».



High technology lathing and milling

High quality production faster



Giuseppe Biondi

Giuseppe Biondi, the MD, describes the company's activities: "By incorporating the company we had a very precise idea in mind: to meet the needs for complex work pieces, to produce quality and, perhaps even more important, to do it faster than others. For this purpose we have continuously invested in technology, acquiring and updating state-of-the-art machinery, certainly the most advanced computerized automatic equipment installed in Italy. In the factory, the eight robotic lathes with dual or single spindles and all machine tools in general are run by a computer network, managing production data.

Therefore, I think we can rightly consider ourselves specialists in lathing and milling as separate and combined operations".

For further details see www.naldoniebiondi.it.



Automazione ed informatizzazione per una produzione vincente

Entrando alla **Naldoni e Biondi**, la prima cosa che colpisce è la sua struttura organizzativa moderna e razionale, che rispecchia una cultura di alta qualità ed efficienza.

Nata per iniziativa personale dei due titolari nel 1979 a Lugo, in provincia di Ravenna come contoterzista, l'azienda realizza prevalentemente componenti oleodinamici, oltre che particolari di vario tipo, offrendo elevata competenza soprattutto su pezzi molto complessi.

Gestione razionale della produzione: questa è una priorità per la Naldoni e Biondi, che ha automatizzato la sua struttura produttiva al 70%.

Alla Naldoni e Biondi, infatti, il Centro di Lavoro e gli 8 torni a CN, di cui 2 bi-mandri robotizzati, 3 da barra e 3 da ripresa, vengono gestiti mediante una rete di computer, su cui "viaggiano" tutte le informazioni relative alle varie lavorazioni.



Il tornio a CN Gildemeister, equipaggiato con Coromant Capto C5.



Da sin. il sig. Medri, titolare dell'Utensileria Adriatica, il sig. Naldoni ed il sig. Biondi, titolari dell'azienda omonima ed il sig. Zerbini, specialista di zona Sandvik Coromant.

La produzione si articola su tre turni, il terzo dei quali non presidiato.

Le macchine utensili della Naldoni e Biondi sono **tutte** attrezzate con sistemi modulari Sandvik Coromant: **4 sono attrezzate con Coromant Capto, 4 con Block Tool ed il Centro di Lavoro con il sistema Varilock.**

I sigg. Naldoni e Biondi hanno iniziato, dieci anni fa, ad attrezzare le loro macchine con il sistema Block Tool e sono stati tra i primi ad utilizzarlo: "L'introduzione dei sistemi di cambio utensili semiautomatici ci ha permesso di compiere un salto di qualità rispetto alla concorrenza, - dice il sig. Naldoni - poiché siamo riusciti ad abbattere i tempi di piazzamento ed aumentare la rapidità di sostituzione degli utensili".

Tre anni fa i titolari hanno iniziato ad installare il primo attacco Coromant Capto, C3, sul tornio a CN Traub, e, soddisfatti di questa applicazione, l'hanno estesa sulle macchine acquistate successivamente, che sono: il tornio a CN Gildemeister, equipaggiato con Coromant Capto C5 e la nuova Index G200 a 12 assi controllati, fiore all'occhiello della società, equipaggiata con Coromant Capto C3. Quest'ultima, dotata di una torretta girevole, di 5 assi nella torretta superiore, 2 assi del portale per carico e scarico dei pezzi, 3 assi

della torretta inferiore, 2 assi sui mandrini e con magazzino per il cambio utensile, è il primo esemplare in Italia.

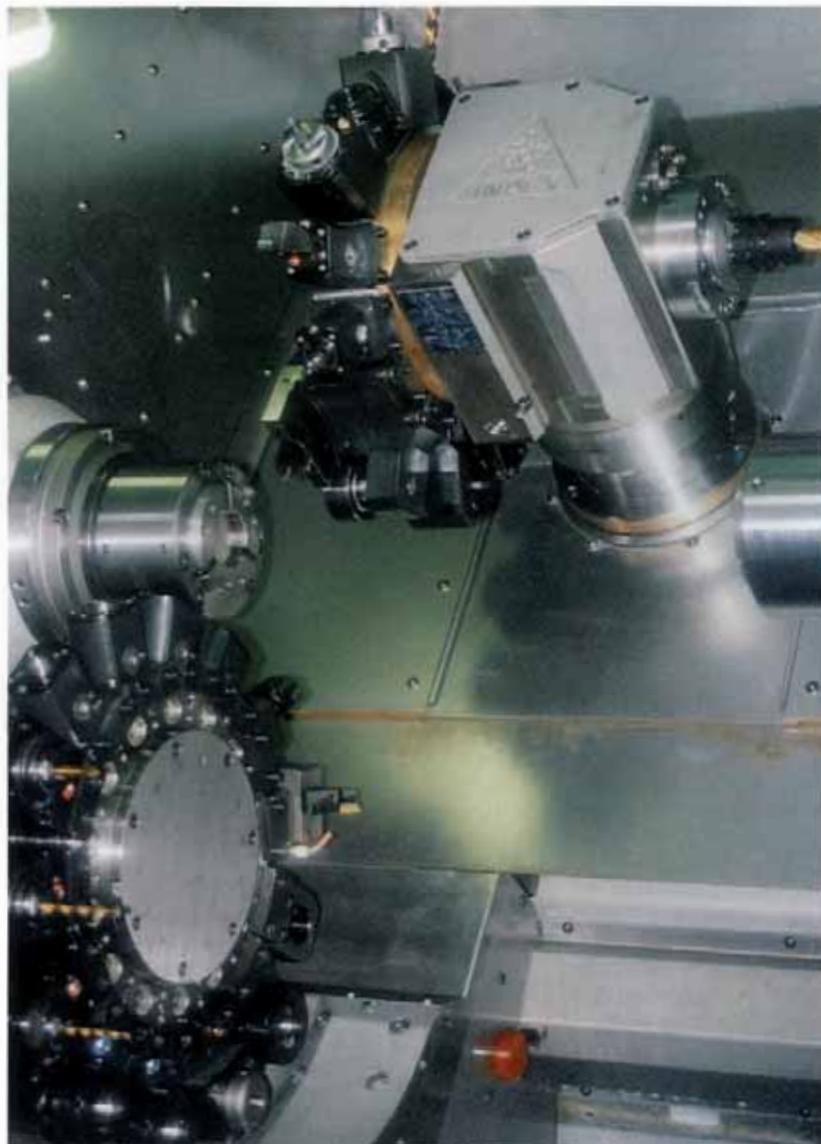
Coromant Capto si inserisce perfettamente in questo sistema: grazie alla sua



Index G200 a 12 assi controllati, il primo esemplare in Italia.

precisione ed alla ripetibilità dimensionale, **il cambio utensile può effettuarsi senza eseguire il presetting.** I titolari, estremamente soddisfatti dell'applicazione, commentano: "Le macchine sostituiscono automaticamente una testina Coromant Capto, con inserto, con una esattamente uguale: dopo avere effettuato il cambio, l'unica differenza riguarda la tolleranza dell'inserto, che comunque presenta minime variazioni". **Con Coromant Capto, dunque, alla Naldoni e Biondi sono passati da 10**





INDEX G200 è l'unico esemplare in Italia con la torretta girevole.

minuti ad 1 minuto per realizzare il cambio utensile, ottenendo quindi un notevole risultato in utilizzo macchina: un guadagno di - 100 ore/anno.

Inoltre, questa soluzione produttiva ha consentito di snellire il magazzino utensili, riducendo drasticamente le scorte, e di ottenere una maggiore semplicità nella gestione dei part program (Programmi per la gestione dei cicli di lavoro).

Per articolare la produzione su tre turni, eseguendo il terzo turno non presidiato, oltre a rigidità e ripetibilità dimensionale dell'attacco, l'affidabilità dei taglienti è un'altra caratteristica fon-

damentale del sistema "macchina utensile - portautensile - utensile".

Per tale ragione, i titolari dell'azienda dedicano molta attenzione alla ricerca del tagliente più adatto per ogni operazione, prendendo in considerazione il tipo, la qualità del metallo duro e la geometria. A questo proposito sostengono: "Non possiamo permetterci di avere un truciolo non controllato, quando lavoriamo senza presidio con robot o caricatori in automatico".

In questa direzione, Sandvik Coromant ha sviluppato le nuove famiglie di inserti della Linea P, M e K per tornitura di acciaio, acciaio inossidabile e

ghisa. Attualmente si sta utilizzando con successo la nuova qualità 3015 per ghisa nelle geometrie -KR e -KM, che nella lavorazione dei particolari fusi hanno consentito di ottenere un incremento notevole di produttività (15%).

I sigg. Naldoni e Biondi si avvalgono da sempre dei prodotti e servizi Sandvik, facendo affidamento, in particolare, sull'assistenza tecnica e sul supporto offerto da Gianni Zerbini, specialista di zona Sandvik Coromant, e da Davide Medri, titolare dell'Utensileria Adriatica, uno dei maggiori rivenditori autorizzati Sandvik.

Utensileria Adriatica

Attiva dal 1979, l'Utensileria Adriatica di Davide Medri, è situata nella zona industriale di Forlì con una sede di 400 mq circa.

E' uno dei maggiori rivenditori autorizzati Sandvik Coromant caratterizzato da una grande disponibilità alla soluzione dei problemi tecnico-logistici del cliente, garantendo una presenza qualificata e costante sia in termini di assistenza tecnica che di disponibilità della vasta gamma di prodotti, prevalentemente Coromant, trattata.

A tale proposito, un'iniziativa che rappresenta un ottimo servizio per i clienti più decentrati è costituita da un furgone allestito per il trasporto dei prodotti Coromant più moderni, mediante il quale vengono svolte un'attività di consulenza e di vendita a domicilio.



Il sig. Medri ed il sig. Zerbini nella sede dell'Utensileria Adriatica, in via Balzella 71A, a Forlì.





**NALDONI
E BIONDI**



Naldoni e Biondi S.r.l. Via Bedazzo, 18 - 48022 Lugo RA Italy
Tel. +39 0545 33483 - Fax 0545 32394 - www.naldoniebiondi.it.