



SUPPLEMENTO A SALUMI & CONSUMI
ANNO 9 - NUMERO 6 - GIUGNO 2016
DIRETTORE RESPONSABILE: ANGELO FRIGERIO



IFFFA NON INVECCHIA. ANZI...

Nonostante i suoi anni, diventa più interessante di edizione in edizione. Lo confermano gli espositori e i numeri record della fiera internazionale per l'industria della carne.

IL CASO

Alle pagine 66 e 67



I prodotti invenduti? Una risorsa!

La catena americana Stop & Shop ha inaugurato il Green Energy Facility. Una struttura che permette di convertire gli alimenti non più commestibili in energia pulita.

ALL'INTERNO



Schede attrezzature

Riflettori puntati sulle novità proposte dalle aziende.

Alle pagine 70 e 71

FIERE & DINTORNI

A pagina 69

Nel segno dell'automazione

La sesta edizione di Sps Italia si è chiusa con un numero di visitatori in crescita del 22% sul 2015. Alto il livello dell'offerta formativa.



FOCUS ON

A pagina 68

La formazione prima di tutto

Punto di riferimento per le aziende del settore agroalimentare dal 1979, Aita propone incontri e corsi di aggiornamento per tutti gli operatori e i segmenti merceologici.

Economia circolare come modello imprenditoriale

Estrazione, produzione, consumo, smaltimento. Si tratta, nell'ordine, dei processi che caratterizzano l'economia lineare a cui siamo sempre stati abituati. Ma che nel tempo hanno causato gravi conseguenze soprattutto a livello ambientale.

Negli ultimi anni, però, qualcosa sta cambiando e, sia in ambiente pubblico sia privato, si comincia a riservare grande attenzione alle problematiche generate da consumo di massa, inquinamento e spreco. Inizia a diffondersi l'idea di un'economia circolare, ossia l'insieme di procedimenti economici e sociali che cercano di preservare la Terra da uno sfruttamento insostenibile e puntano al recupero delle risorse. A titolo esemplificativo, secondo un saggio pubblicato sull'Harvard Business Review, nonostante i progressi nelle tecniche di coltivazione, l'incremento della produttività di cereali ha subito una diminuzione del 66% dagli anni Settanta a oggi e le percentuali medie dei metalli estratti sono in netta diminuzione; per non parlare delle infinite discariche, distribuite su tutto il pianeta con tutte le conseguenze che ne derivano.

A questo proposito, dal 30 maggio al 3 giugno si è tenuta la Green week 2016, la settimana verde europea, un'occasione per discutere di politica ambientale. Per l'edizione di quest'anno è stato scelto il tema 'Investing for a greener future' (investire per un futuro più verde), in cui il termine investire non riguarda solo i soldi, ma comprende tutti gli sforzi per migliorare l'utilizzo delle materie prime, ridurre i rifiuti e l'inquinamento, creare nuovi posti di lavoro e molto altro. Durante la settimana, in tutta Europa si sono susseguiti eventi, ogni giorno con un focus diverso: la città, la campagna, la ricerca di finanziamenti, gli oceani e le generazioni future. Il primo giugno, invece, si è tenuta un'importante conferenza a Bruxelles. Da qualche anno, infatti, la Commissione europea si interessa al tema ambientale, lavorando dal 2014 a misure per facilitare la crescita dei fenomeni dell'economia circolare. Si intende, in particolar modo, rivedere e aggiornare le esistenti direttive sugli imballaggi e sui rifiuti da imballaggio e da apparecchiature elettriche ed elettroniche, oltre che risistemare la complessa normativa sulle discariche. La nuova economia circolare, però, prevede che ci s'impegno anche a far durare i prodotti (materiali e tecnici, così come biologici e alimentari) quanto più possibile, sostituendoli solo in caso di reale necessità, riparandoli invece di rimpiazzarli, cercando di arrivare allo scarto zero. Si tratta quindi di intervenire non più solo alla fine della filiera, con una migliore gestione dei rifiuti, ma fin dall'inizio, dalla progettazione, inventando prodotti che durino il più a lungo possibile, siano facilmente riparabili e riutilizzabili interamente o in parti, guidando anche i consumatori a un consumo maggiormente consapevole. Un circolo virtuoso – che richiede una riorganizzazione culturale, oltre che di infrastrutture e logistica - in cui i prodotti biologici, come gli alimenti, potrebbero servire come concimazione o essere riutilizzati in altro modo (biocarburanti, usi alternativi in edilizia e settore tessile).

Iniziative in questa direzione sono già state prese non solo oltreconfine, ma anche in Italia. In questo numero della rivista, infatti, analizzeremo il caso della catena americana Stop & Shop, che riutilizza gli scarti dei suoi punti vendita per generare energia pulita da impiegare nel proprio centro di distribuzione e vedremo come, in Danimarca, sia stato aperto un supermercato che vende prodotti ancora commestibili ma scaduti. In Italia, un esempio viene dall'azienda Pedon, che recupera gli scarti della lavorazione di lenticchie e fagioli per produrre packaging alimentare, ma anche dall'insegna Conad, che ha recentemente firmato un accordo con Legambiente onlus a favore di una filiera sempre più sostenibile.

Per facilitare la nascita di iniziative di questo genere, l'Ue sta finanziando progetti innovativi, ad esempio attraverso i fondi strutturali e d'investimento europei (Sie); il fondo (oltre 650 milioni di euro) di 'Industria 2020 nell'economia circolare', interno al programma Horizon 2020; la Banca europea per gli investimenti (Bei) e il Fondo europeo per gli investimenti strategici (Feis). Possibilità concrete per le aziende di ottenere risorse destinate a iniziative di grande interesse.

Secondo quanto si legge su *L'Ambiente per gli Europei*, la rivista della Direzione generale dell'ambiente della Commissione europea, quest'ultima ritiene che gli investimenti effettuati oggi nell'economia circolare daranno i loro frutti negli anni a venire, creando nuova crescita e nuove opportunità lavorative. Alcuni studi, infatti, affermano che - affidandosi alla progettazione ecocompatibile, alla prevenzione dei rifiuti e al riutilizzo - le imprese europee potrebbero ottenere un risparmio pari a circa 600 miliardi di euro all'anno, riducendo contemporaneamente le emissioni annuali di gas a effetto serra e le spese di smaltimento. Così come è stato stimato che altre misure volte ad aumentare la produttività delle risorse del 30% entro il 2030 potrebbero tradursi in un aumento del Pil di circa l'1% e nella creazione di 2 milioni di posti di lavoro in più.

In Italia, il ministero dell'Ambiente ha istituito un Gruppo interdirezionale informale che lavora sull'economia circolare e l'uso efficiente e sostenibile delle risorse, allo scopo di promuovere l'uso efficiente e sostenibile delle risorse. Un approccio che privilegia l'intervento nei settori energia e rifiuti, non coinvolgendo i sistemi di agricoltura, industria e servizi. Sembra però che il consiglio dei ministri sia prossimo a convocare un gruppo di esperti per condividere esperienze di economia circolare e capire come il Governo possa agevolarne lo sviluppo. Un modello che addirittura Papa Francesco ha sostenuto, un anno fa, all'interno dell'enciclica *Laudato si'*, in cui afferma: "Non si è ancora riusciti ad adottare un modello circolare di produzione che assicuri risorse per tutti e per le generazioni future, e che richiede di limitare al massimo l'uso delle risorse non rinnovabili, moderare il consumo, massimizzare l'efficienza dello sfruttamento, riutilizzare e riciclare". Lo scarto è tale solo perché lo si vuole, per calcolo finanziario o per ignoranza, prosegue il Pontefice, ma nella realtà può divenire risorsa.

"In tutto il mondo, la popolazione è in continuo aumento e la domanda dei consumatori cresce di conseguenza, ma le risorse naturali sono sempre più scarse e costose", si legge su *L'Ambiente per gli Europei*, "per questo l'economia circolare si pone come il modello imprenditoriale del futuro". Un messaggio sul quale faremmo bene a ragionare, soprattutto se, a beneficiarne, potrebbero essere anche le nostre tasche.



Direttore
Responsabile
ANGELO FRIGERIO
Direttore editoriale
RICCARDO COLLETTI

Editore: Edizioni Turbo Srl
Palazzo di Vetro
Corso della Resistenza, 23
20821 Meda (MB)
Tel. +39 0362 600463/4/5/9
Fax. +39 0362 600616
e-mail: info@tespi.net
Periodico mensile
Registrazione al Tribunale
di Milano n. 27 del 10 gennaio 2008.
Poste Italiane SpA
Spedizione Abbonamento Postale
D.L. 353/2003 -
Conv. in L. 46/2004
Art. 1 Comma 1 - LO/MI -
Periodico mensile
Supplemento a Salumi & Consumi
Anno IX - numero 6
giugno 2016
Stampa: Ingraph - Seregno (MB)
Una copia 1,00 euro - Poste Italiane SpA
L'editore garantisce la massima riservatezza
dei dati personali in suo possesso.
Tali dati saranno utilizzati per la gestione
degli abbonamenti e per l'invio
di informazioni commerciali. In base
all'Art. 13 della Legge n° 196/2003,
i dati potranno essere rettificati
o cancellati in qualsiasi momento
scrivendo a: Edizioni Turbo S.r.l.
Responsabile dati:
Riccardo Colletti

Questo numero è stato chiuso
in redazione l'8 giugno 2016



CIBUSTEC

Salone delle Tecnologie per l'Industria Alimentare

The Real Taste of Food Processing & Packaging



25-28 OTTOBRE 2016
PARMA - ITALIA

www.cibustec.it


FIERE di PARMA


FEDERALIMENTARE
1888


CARIPARMA
CREDIT AGRICOLE
Banca Ufficiale Fiere di Parma

ECONOMIA CIRCOLARE

WeFood: il supermercato del cibo scaduto

È stato inaugurato in febbraio, a Copenaghen, WeFood. Il primo supermercato al mondo in cui viene venduto cibo che ha da poco superato la data di scadenza, oppure la cui confezione è danneggiata o non integra (e comunque in condizioni che ne ridurrebbero il normale valore commerciale), ma ancora commestibile e in regola con gli obblighi sanitari. L'iniziativa risponde al tema tanto dibattuto dello spreco alimentare. Come funziona? La raccolta quotidiana del cibo in scadenza presso gli esercizi che aderiscono all'iniziativa è a carico dei volontari dell'associazione no profit Folkekirkens Nødhjælp. La merce recuperata viene rivenduta da WeFood con sconti variabili fino al 50%, al fine di agevolare la spesa delle famiglie e dei singoli con redditi bassi e allo stesso tempo ridurre lo smaltimento degli scarti e i relativi costi. I proventi delle vendite vanno all'ente benefico DanChurchAid per sostenere programmi alimentari nei paesi poveri.

Pedon: anche gli scarti delle lenticchie danno vita a carta riciclabile

Dopo Crush Fagiolo, la prima carta per il packaging alimentare nata dagli scarti della lavorazione dei fagioli recentemente premiata all'Oscar dell'imballaggio, nasce anche Crush Lenticchia. Pedon, big player del settore di cereali, legumi e semi, prosegue il proprio progetto per il riutilizzo degli scarti di lavorazione delle materie prime e presenta, sempre in collaborazione con la cartiera italiana Favini, Crush Lenticchia. Una nuova carta 100% riciclabile e biodegradabile – frutto, questa volta, del recupero degli scarti delle lenticchie – che azzerà gli sprechi, consentendo un risparmio del 15% di cellulosa proveniente da albero e una diminuzione del 20% di emissioni di gas effetto serra. Il risultato è una carta dalla colorazione bianca naturale, leggermente porosa al tatto e con i residui del legume ben visibili in superficie. Adatta non solo all'impiego nel packaging alimentare, si presta anche a ogni tipo di lavorazione cartotecnica e di stampa.

Conad e Legambiente: accordo per una filiera agroalimentare sostenibile

Un protocollo d'intesa a favore dell'agricoltura sostenibile sottoscritto, lo scorso 27 maggio, fra Conad e Legambiente onlus. Per quanto riguarda la marca Conad, l'insegna collaborerà con Legambiente su indirizzi produttivi, responsabilità sociale e lotta ai cambiamenti climatici. Le aree di lavoro condivise riguardano l'utilizzo di energia verde e dell'acqua nelle coltivazioni, l'autonomia energetica, l'ottimizzazione degli imballaggi e l'uso di materiali a basso impatto ambientale. Negli allevamenti: il rispetto delle normative, il benessere animale, il divieto dell'uso di ormoni, la certificazione del processo produttivo e il sostegno alle filiere ad alto valore, ad esempio i prodotti di Conad Percorso Qualità e Sapori&Dintorni. Anche nei punti vendita sarà migliorata l'efficienza energetica, si organizzeranno sessioni di formazione sulla direttiva Etichetta Energetica, si ragionerà su come rendere sostenibile la mobilità dei clienti verso i punti vendita e su come valorizzare l'uso di bio-shopper e shopper di plastica riciclata e l'uso sostenibile degli altri materiali di consumo. Inoltre, si organizzeranno eventi di valorizzazione delle produzioni locali di qualità, tra cui Ambasciatori del territorio e Orti in festa.

Cibus Tec sempre più internazionale

Da Fiere di Parma, novità per Cibus Tec, il salone delle tecnologie per l'industria alimentare. L'amministratore delegato dell'ente parmense, Antonio Cellie, ha infatti annunciato una più stretta alleanza con Koelnmesse, che ha rilevato il 50% della neo costituita Koeln Parma Exhibitions (110mila euro di capitale sociale). Cellie guiderà la nuova società in qualità di Ad, mentre Thomas Rosolia, Ceo di Koelnmesse Italia, sarà il presidente, anche se le cariche dovrebbero alternarsi. La partnership intende creare una community fra Cibus, CibusTec, Anuga e AnugaFoodTec che costituisca una piattaforma di business unica al mondo, riportando l'Italia al centro del comparto meccano-alimentare nel mondo. "Fiera Colonia ha acquisito asset nelle tecnologie alimentari in India, Brasile, a Bogotà e Chicago", ha spiegato Rosolia, "e ora nelle manifestazioni di questi paesi organizzeremo la presenza delle imprese italiane tramite la partnership con Fiere di Parma". CibusTec è in calendario a Parma dal 25 al 28 ottobre 2016.

Bombieri punta su risparmio energetico e sostenibilità ambientale

Un sistema innovativo, che integra la tecnologia di micro cogenerazione a turbina rendendo possibile un significativo risparmio economico e un'autoproduzione di energia, oltre a garantire la sostenibilità ambientale dei gas di scarico prodotti. Realizzato da Carlo Minozzi, progettista della CM Tecnologie di Isola della Scala (Vr), e installato nello stabilimento del salumificio Bombieri. L'impianto, attivo da sei mesi, è stato elaborato per ottenere ulteriori risparmi di energia termica necessaria alla produzione del vapore per la cottura dei prosciutti e la ventilazione delle celle di essiccazione per i salami. "Si tratta di una turbina tipo quelle adottate in aeronautica, abbinata a un generatore elettrico che consente un significativo rendimento di energia disponibile a parità di consumi", spiega Minozzi. Il risultato è un risparmio energetico di circa il 30%, a cui si aggiungono altri importanti benefici. Un progetto che ha suscitato l'interesse delle imprese nazionali ed estere che hanno contribuito alla realizzazione dell'impianto, giunti in visita, in maggio, allo stabilimento di Buttapietra.

A giugno il quinto Congresso scientifico nazionale Food Contact Expert

È prevista per il 22 e il 23 giugno, presso il Palace Hotel di Desenzano (Brescia), la quinta edizione del Congresso scientifico nazionale Food Contact Expert. Evento organizzato per conto di Aibo (Associazione italiana business operator – foodcontactexpert), nell'ambito del programma formativo 'Packaging Education' messo a punto dall'Istituto Italiano Imballaggio. Si tratta di un momento di comunicazione tecnico scientifica in tema di materiali e oggetti a contatto con gli alimenti, che prevede uno spazio per i contatti tra gli operatori del settore e un ricco programma di interventi su tematiche varie selezionate da un Comitato scientifico. I partecipanti, ossia laboratori di analisi, enti di certificazione, studi e società di consulenza, produttori e distributori di strumenti e tecnologie analitiche e di materie prime per il packaging, possono partecipare attivamente con i propri contributi.

Le associate Ucima scelgono Ipack Ima

Una partecipazione attiva, quella annunciata da alcune aziende di Ucima, alla prossima edizione di Ipack Ima. Dopo l'ingresso dell'Associazione di costruttori di macchine per il packaging quale azionista di maggioranza nella società organizzatrice di Ipack Ima e Meat Tech, nel corso dell'ultimo consiglio direttivo le principali aziende hanno confermato la propria adesione all'edizione 2018 e il supporto agli organizzatori per rafforzare l'internazionalità della fiera. "Dopo anni di assenza, le grandi aziende italiane del settore torneranno a esporre in Italia soltanto in Ipack Ima", ha dichiarato Giuseppe Lesce, presidente uscente di Ucima; mentre Enrico Aureli, neopresidente designato, ha aggiunto: "Dal 2018 non saremo più solamente ospiti presso fiere all'estero, ma potremo mostrare con orgoglio le nostre tecnologie made in Italy a casa nostra, ospitando anche i nostri competitor internazionali".

Ucima: Enrico Aureli designato alla presidenza

Enrico Aureli, dal 2011 Ad di Aetna Group, è stato proposto alla presidenza di Ucima per il prossimo mandato (quadriennio 2016-2020), al termine delle consultazioni con le aziende associate e la relativa Commissione di designazione. Il Consiglio direttivo ha espresso parere favorevole alla presentazione della candidatura all'Assemblea generale in programma il 22 giugno, quando potrebbe essere confermata la nomina del successore di Giuseppe Lesce. Enrico Aureli, 42 anni, laureato in ingegneria al Politecnico di Milano, ha iniziato nel 2001 la sua attività in Aetna Group, azienda specializzata in soluzioni di fine linea, per poi diventare prima presidente di Aetna Group Usa Inc (2005-2009) e poi Ceo. Dal 2008 è anche membro del Consiglio di amministrazione di Scm, azienda nel settore macchine per la lavorazione del legno e altri materiali. Infine, Aureli è membro del Consiglio direttivo di Ucima dal 2013 e del Consiglio di amministrazione di Ipack Ima dal 2015.

Best ideas & projects: l'ingresso di Carlo Mearelli, presidente di Assologistica

Carlo Mearelli, presidente di Assologistica, entra nel board del comitato tecnico scientifico della Bip, Best ideas & projects. L'associazione scientifica - trait d'union tra società, impresa e mondo della ricerca - si propone di promuovere, mediante un approccio olistico e interdisciplinare, il principio dello sviluppo sostenibile nelle sue tre componenti fondamentali: ambientale, economico e sociale. "Questa importante carica non ha un merito puramente personale, ma dimostra quanto la logistica sia un elemento strategico e un alleato necessario per chi, come la Bip, intende essere centro di incubazione di idee, fornitore di soluzioni e team di management progettuale", ha commentato il presidente.

Sealed Air Food Care: il nuovo sistema di apertura facilitata Grip&Tear Small Tab

Maggiore praticità, sicurezza e freschezza. Questi i vantaggi che si ottengono dalla nuova apertura facilitata Grip&Tear Small Tab che Sealed Air ha applicato alla gamma di sacchi sottovuoto Cryovac. Un sistema dotato di una linguetta laterale che consente la facile apertura della confezione con un unico rapido gesto, senza l'utilizzo di coltelli o forbici. Adatto a prodotti di varie forme (pollame, carne rossa fresca, carne affumicata e lavorata, prodotti caseari), questo sacco sottovuoto garantisce alta conservabilità degli alimenti grazie alla sua robustezza e contribuisce a ridurre i materiali fino al 20% rispetto ad altri sacchi con apertura facilitata. La perfetta termoretrazione, che riduce la presenza di pieghe e zone di saldatura eccessive, e la trasparenza del sacco sottovuoto garantiscono un'eccezionale visibilità del prodotto. Il sistema può essere integrato facilmente negli impianti di confezionamento sottovuoto esistenti. La linguetta è compatibile con tutti gli impianti semiautomatici e automatici di caricamento sacchi Cryovac e con le linee sottovuoto Cryovac VR e VS.



Assologistica sul tema del trasporto su gomma

Si è tenuta il 10 maggio, nella sede milanese di Assologistica Cultura e Formazione, una giornata di approfondimento dal titolo "Gestione trasporti", rivolta a imprese, manager, professionisti e studenti. Diversi i temi affrontati. Dal quadro normativo di riferimento con le prescrizioni da seguire nel trasporto su gomma, alle crescenti responsabilità in capo al committente del trasporto e al proprietario della merce. Dal ruolo di collegamento fra i vari stadi delle filiere logistiche, con notevole impatto sull'efficacia e l'efficienza della catena e con effetto significativo sulle scorte, fino all'analisi delle componenti di costo del trasporto. Dalle diverse tipologie di trasporto su gomma e di mezzi; fino alla descrizione del caso best practice Barilla, focalizzato sulla selezione dei fornitori e sul monitoraggio delle loro performance.

Un Piano integrato per logistica e mercati alimentari all'ingrosso

"Anche i mercati alimentari all'ingrosso devono rientrare nel Piano nazionale della logistica". È quanto dichiarato dal capo dipartimento delle Politiche competitive e qualità del Mipaaf, Luca Bianchi, al convegno organizzato il 12 maggio a Roma da Fedagromercati e Confcommercio. Bianchi ha invitato i presenti a non discutere solo di un eventuale passaggio degli orari, per i centri agroalimentari, dalla notte al giorno, ma a "fare un ragionamento più strategico, coinvolgendo tutti gli attori della filiera. Si tratta", ha proseguito, "di una richiesta che il ministro delle Politiche agricole, Maurizio Martina, ha espresso al ministro delle Infrastrutture e trasporti, Graziano Delrio, per promuovere l'export made in Italy e raggiungere l'obiettivo fissato dei 50 miliardi di euro in export per il comparto agroalimentare". Secondo quanto anticipato, verrà proposto un Piano integrato che possa mettere insieme porti, aeroporti, interporti con le arterie stradali e ferroviarie, e godere di molti investimenti.

Iffa non invecchia. Anzi...

Nonostante i suoi anni, diventa più interessante di edizione in edizione. Lo confermano gli espositori e i numeri record della fiera internazionale per l'industria della carne.

Iffa chiude il sipario su un'edizione da record. La fiera di riferimento per l'industria mondiale della carne, tenutasi a Francoforte, Germania, dal 7 al 12 maggio, ha fatto registrare più espositori, più visitatori e un aumento del livello di internazionalità.

Provenienti da 51 paesi, i 1.027 espositori (erano 966 nel 2013) hanno presentato la propria offerta per l'intera catena di lavorazione della carne coprendo una superficie di circa 110mila metri quadrati. Da 143 paesi, invece, gli oltre 63mila visitatori, in aumento del 5% rispetto all'ultima edizione, quando se ne erano contati 60.509. In crescita, dunque, anche il livello d'internazionalità: del 62% per quanto riguarda gli espositori e del 66% dal punto di vista dei visitatori.

Rilevante anche la presenza italiana, con 90 aziende e oltre 1.800 visitatori (+3% rispetto alla passata edizione). L'Italia è stato uno dei paesi con più visitatori presenti, insieme a Russia, Spagna, Polonia, Paesi Bassi, Cina, Stati Uniti, Austria, Australia e Ucraina; mentre sono aumentati significativamente i visitatori da Spagna, Polonia, Gran Bretagna, Irlanda, Romania, Grecia, Ucraina, Cina, Stati Uniti, Giappone e Sud Africa.

Al termine della kermesse, il presidente del consiglio direttivo di Messe Frankfurt, Wolfgang Marzin, ha commentato: "Con il motto 'Meet the best' l'intero settore si è riunito a Francoforte per scoprire da vicino le innovazioni e le tendenze del futuro. Iffa è, e rimane, la fiera leader internazionale per l'industria della carne e registra con l'ultima edizione una crescita generale. Lo straordinario grado di internazionalità, la presenza di tutte le aziende leader del settore e l'altissimo livello innovativo dei prodotti e delle tecnologie presentate parlano da soli". Klaus Schröter, presidente del Meat Processing Machinery Group della federazione German Machine and Plant Manufacturers (Vdma), ha aggiunto: "L'industria delle macchine manifatturiere tedesca è molto soddisfatta dei



risultati di questa edizione. Non solo sono stati raccolti molti nuovi contatti, ma sono anche stati stipulati parecchi contratti, di cui molti riguardanti progetti su larga scala, allo scopo di aumentare il consumo di carne in tutto il mondo. Ciò è stato possibile anche grazie all'elevato livello di visitatori, la maggior parte dei quali erano top decision maker internazionali. I clienti stranieri sono stati entusiasti delle nuove tecnologie e dell'ampia gamma di prodotti presentati, che hanno reso questa Iffa un'edizione senza precedenti".

Sei giorni di successo, dunque, che hanno riscosso grande interesse. Da una parte grazie alle tecnologie all'avanguardia presentate per la macellazione, il taglio, la lavorazione, il confezionamento e la vendita dei prodotti nel comparto della carne e dei derivati, realizzate con particolare attenzione dal punto di vista della sicurezza, della tracciabilità, dell'efficienza, dell'automazione, della pulizia, della sostenibilità e dell'economicità. Dall'altra anche grazie a un intenso programma di eventi collaterali e momenti d'incontro e discussione sulle tematiche più attuali, come l'individuazione di nuove abitudini di consumo e metodi per incentivare le vendite all'interno del comparto macellerie; l'efficienza energetica e la semplificazione dei processi di lavoro all'interno delle industrie; l'etichetta pulita e la riduzione del sale, in particolare, per il segmento degli ingredienti e additivi.

Un successo confermato dai dati che emergono dal sondaggio che Messe Frankfurt ha realizzato per rilevare il grado di soddisfazione di espositori e visitatori. Il 97% dei visitatori ha dichiarato di aver raggiunto i propri obiettivi per la fiera. E il 91% ha espresso un sentimento positivo sulla congiuntura del settore. Il target dei visitatori era composto soprattutto da professionisti del food retail, dell'industria della carne e del comparto macellerie. Per quanto riguarda gli espositori, l'87% delle aziende ha affermato di essere contento dei risultati della fiera, l'81% di aver raggiunto il target di visitatori desiderato. Al 77%, in aumento di 3 punti percentuali, la soddisfazione per il livello di visitatori. Infine, l'89% degli espositori valuta positivamente l'attuale situazione economica. Il prossimo appuntamento con l'Iffa di Francoforte sul Meno sarà dal 4 al 9 maggio 2019.

MESSE FRANKFURT

Messe Frankfurt è uno dei principali organizzatori di fiere nel mondo. Nel 2015 ha generato vendite per circa 645* milioni di euro, impiegando 2.297* persone. Il Gruppo ha una rete globale di 29 filiali e 57 sales partner internazionali, che permettono di seguire i clienti in più di 160 paesi. Gli eventi si tengono in più di 40 sedi in tutto il mondo: solo nel corso dello scorso anno, l'ente ha organizzato 132* fiere, di cui oltre la metà fuori dai confini della Germania. Il polo espositivo di Messe Frankfurt, sviluppato su una superficie di 592.127 metri quadrati, ospita oltre 10 padiglioni espositivi e la società gestisce anche due centri congressi. Messe Frankfurt è di proprietà pubblica: la città di Francoforte detiene il 60% e lo Stato dell'Assia il restante 40%.

(*Dati preliminari 2015)



Il pagellone della fiera

Un grande evento che ha chiamato a raccolta migliaia di operatori qualificati nel mondo delle tecnologie alimentari. Iffa 2016 va in archivio con un bilancio positivo, ma con una nota dolente: la concomitanza con l'edizione 2016 di Cibus. La sovrapposizione delle date con la grande kermesse internazionale dell'agroalimentare in scena a Parma (dal 9 al 12 maggio) non è piaciuta a molti operatori.

Tuttavia, la rassegna andata in scena a Francoforte non ha deluso le aspettative sotto ogni profilo. Ecco la nostra pagella.

Organizzazione

La Fiera di Francoforte ha messo in mostra tutte le proprie competenze. La manifestazione si è dimostrata funzionale, ben strutturata, altamente fruibile.

9

Allestimento

Padiglioni ben allestiti, con stand importanti, di notevoli dimensioni, curati nei dettagli e dove era possibile girare senza particolari intoppi nonostante il notevole flusso di persone. La presenza della moquette in tutta la fiera, ad esempio, costituisce un'ulteriore nota di merito per offrire a tutti uno standard di qualità elevato.

9

Qualità dei visitatori

La soddisfazione espressa dagli operatori (in particolare dagli espositori italiani che abbiamo intervistato) è stata davvero elevata. Iffa 2016 è stata crocevia di attività di relazione, business e di affari senza fronzoli e inutili perdite di tempo.

9

Viabilità

Un esempio per tutti. Sicuramente gli spazi e le strade circostanti il polo fieristico, oltre alla prossimità dell'autostrada, consentono un flusso più agevole che in altre location. Ma questo è soltanto un merito e un vanto per quel che riguarda il piano urbanistico. Ottimi i trasporti e i collegamenti con l'aeroporto.

**9
1
2**



Un Etichettificio... Un Partner

Etichettificio Venets

- ETICHETTE AUTOADESIVE PER IL SETTORE ALIMENTARE
- ETICHETTE SOTTO BUSTA CON CERTIFICAZIONI DI ALIMENTARIETA'
- FASCETTE E COLLARINI
- ETICHETTE AUTOADESIVE MULTIPAGINA

Via Irpinia 51/53 Saonara (PD) Tel. 049/8790566 e-mail. etveneto@tin.it www.etichettificioveneto.com

LE AZIENDE

FRA PRODUCTION



Andrea Carelli, export manager

Fondata nel 1962 da Giuseppe Mignone e Vittoria Cherio, la società ha sede a Cisterna D'Asti (At) ed è oggi guidata dalla terza generazione della famiglia. "Nello stabilimento di Dusino San Michele, in particolare, avviene la produzione di reti tubolari, elastiche e non, di spaghetti elastici destinati al contatto con alimenti (arrostiti, insaccati), per fiori e di anelli elastici per il confezionamento di pollame", spiega l'export manager, Andrea Carelli. "Nel 2015 l'andamento delle vendite è stato positivo e la Fra Production ha chiuso l'anno in crescita. Un trend che prosegue anche nei primi mesi del 2016, con un fatturato realizzato per il 65% all'estero", specifica il manager, "in particolare negli Usa e in Europa, soprattutto Francia e UK".

GAP



Giovanni Stocchetti, direttore vendite

"Il 2015 è stato un buon anno per noi", esordisce Giovanni Stocchetti, direttore vendite di Gap. L'azienda di Trecate, in provincia di Novara, produce sacchi e film barriera termoretraibili per l'imballaggio e il confezionamento alimentare. "Su base annua il fatturato 2015 ha fatto segnare un +5%, e questa stessa crescita ha interessato anche il primo trimestre del 2016", prosegue il direttore. "Il nostro mercato di riferimento è l'Italia, dove realizziamo l'80% del giro d'affari, mentre il restante 20% proviene prevalentemente da paesi quali Spagna, Austria e area dei Balcani".

Da sinistra: Giovanni Stocchetti e Sandro Piergiorganni

CHIMAB



Riccardo Agostini, export manager

Per Chimab, azienda che dal 1985 fornisce ingredienti alimentari e produce soluzioni ingredientistiche funzionali, innovative e personalizzate per ogni settore alimentare, il 2015 ha fatto registrare una crescita del fatturato superiore al 15%. "Raccolti quasi interamente nel mercato italiano", puntualizza l'export manager, Riccardo Agostini, "che si sta rianimando ed è sempre più reattivo in tema di ingredientistica". La quota export attuale è di circa l'8%, rappresentata soprattutto dai paesi europei e del Medio Oriente. "Ma qui in fiera abbiamo incontrato interlocutori interessati dalle Americhe e dai mercati asiatici", afferma soddisfatto Agostini, che spiega anche quanto siano importanti per l'azienda i nuovi ingredienti per prodotti vegani, vegetariani e allergen free.



CRM



Paolo Frigerio, presidente

"Sono contento di aver chiuso il 2015 in linea con l'anno precedente", ammette Paolo Frigerio, presidente di Crm, azienda della provincia di Lecco che si occupa della costruzione di affettatrici e tranciatrici industriali automatiche e semiautomatiche per il taglio, la trasformazione, la conservazione e il confezionamento dei prodotti alimentari. Il giro d'affari della società viene realizzato in egual misura in Italia e all'estero, con vendite concentrate soprattutto nei paesi europei, ma anche in Israele, Stati Uniti e Australia. "Oltre alla linea per macinati, presenteremo altre novità in occasione di Cibus Tec, a Parma, in ottobre", annuncia il presidente.

GRUPPO FABBRI



Hendrik Jan Bartels, direttore commerciale

Realtà industriale internazionale con sede a Vignola, in provincia di Modena, attiva nella produzione di macchine e film per il food packaging, nel 2015 il Gruppo Fabbri vantava una crescita di fatturato del 5%, arrivando a sfiorare i 100 milioni di euro. "Le migliori performance hanno riguardato i prodotti consumabili, ma anche le macchine. Prodotti venduti al 45% in Italia e al 55% all'estero, soprattutto nel canale Gd di paesi come Francia, Spagna e Germania", specifica il direttore commerciale Hendrik Jan Bartels. "Ma la crescita interessa anche Usa e Russia, mercati in cui intendiamo intensificare ulteriormente le vendite". L'azienda ha presentato in fiera diverse novità, tra cui la serie di confezionatrici automatiche Elix, e i modelli Automac 75 e Automac 95.

STALAM



Ugo Nicoletti, sales manager

Con sede a Nove, in provincia di Vicenza, Stalam sviluppa e realizza apparecchiature di radiofrequenza per il trattamento termico di materie prime e prodotti industriali intermedi e finiti e in particolar modo per lo scongelamento di prodotti congelati (carne, pesce, verdura, frutta). Ugo Nicoletti, sales manager, spiega con soddisfazione come il fatturato aziendale sia passato dai 17 milioni del 2014 ai 18,5 del 2015. "Le vendite nel segmento dell'alimentare", prosegue Nicoletti, "sono rivolte al 95% verso i mercati esteri, in Europa così come nei paesi asiatici".



INOX MECCANICA

Giovanni Bolzacchini, amministratore delegato

“Con una crescita di circa il 15%, nel 2015 Inox Meccanica ha realizzato il fatturato record di oltre 8,5 milioni di euro”, afferma Giovanni Bolzacchini, Ad dell'azienda con sede a Solarolo di Goito, in provincia di Mantova, e specializzata nella progettazione e realizzazione di macchine e impianti per la lavorazione, il confezionamento e il lavaggio nelle industrie alimentari. “Anche il 2016 è iniziato molto bene, con un trend positivo che crediamo sia dovuto al nostro impegno nello sviluppo di nuove tecnologie e alla nostra partecipazione a fiere, in Italia e all'estero”. I mercati stranieri, infatti, per il comparto macchine e impianti, rappresentano circa il 70% del fatturato aziendale, con un'importante crescita degli Usa e del Sud America.

MANCINI

Mario Mancini, amministratore unico

“Come gruppo realizziamo il nostro giro d'affari, che nel 2015 è stato di circa 10 milioni di euro, per il 95% sui mercati esteri”, spiega Mario Mancini, amministratore unico dell'omonima azienda con sede ad Amandola, in provincia di Fermo. “In particolare, oltre ai paesi europei, presidiamo l'Est, il Medio Oriente, la Colombia e il Centro e Sud America. Mentre nel 2016 è il Sud Africa che ci sta regalando buoni risultati”. L'offerta comprende impianti per la macellazione, la lavorazione e il disosso carni.

VELATI

Michele Riva, export manager

Velati, azienda di Tribiano, in provincia di Milano, si prepara a festeggiare i suoi 150 anni di attività avendo chiuso il 2015 con ottimi risultati. “Il fatturato è cresciuto del 30% sul 2014, anche grazie alla continua crescita della quota estera, giunta ormai all'85%”, specifica l'export manager, Michele Riva. Europa, Russia e Stati Uniti sono i mercati di riferimento per l'azienda, specializzata nella realizzazione di macchinari, intere linee di produzione automatiche e sistemi per controllare dall'inizio alla fine la filiera alimentare, anche per la pesatura delle materie prime e la tracciabilità del prodotto.

FRIGOMECCANICA

Stefano Remedi, titolare

Il titolare di Frigomeccanica, Stefano Remedi, è soddisfatto dei risultati ottenuti lo scorso anno. L'azienda parmense, specializzata nella progettazione di soluzioni chiavi in mano, camere bianche e impianti per la stagionatura, la refrigerazione, il condizionamento e lo scongelamento dei prodotti alimentari, ha chiuso il 2015 con un fatturato di circa 15 milioni di euro, suddivisi in egual misura tra il mercato italiano e quello oltreconfine. “Nei prossimi mesi cercheremo di confermare il trend e di consolidare i paesi in cui siamo maggiormente presenti, come la Francia, gli Stati Uniti e il Sud America, ma anche l'Italia sembra aver tratto un nuovo impulso grazie ai finanziamenti previsti dal Governo”.

ITASYSTEM

Giovanna Martinelli, amministratore unico

“Con una presenza, all'estero, soprattutto in Spagna, Norvegia e Centro America, la quota export sul fatturato si attesta intorno al 20%”, spiega Giovanna Martinelli, amministratore unico dell'azienda bresciana Itasystem, che propone prodotti appartenenti a quattro divisioni merceologiche: sigilli di garanzia, etichette, merchandising, grafica e stampa. “Il 2015 si è chiuso con una crescita del fatturato di circa il 10%, a 3,8 milioni di euro. Ma anche il 2016 si sta rivelando un anno molto positivo”, prosegue l'amministratore, che descrive anche le performance della macchina di Lillosgillo Mod. QB 130 XXL, per la stampa dei dati variabili, come previsto dal Reg. UE 1169/11.

Da sinistra: Roberto Beltrami e Giovanna Martinelli

FRATELLI PAGANI

Valentina Cardazzi, marketing

Il 2015 è stato positivo per Fratelli Pagani. L'azienda milanese, che produce e commercializza aromi e ingredienti per l'industria alimentare, ha chiuso l'anno con un fatturato di oltre 25 milioni di euro, realizzati anche grazie a una strategia di export in continua crescita. “Siamo commercialmente attivi in 34 paesi, tra i quali Cina e Russia sono ora i più strategici. Abbiamo inoltre registrato la società negli Stati Uniti, un mercato con grandi opportunità”, spiega Valentina Cardazzi, quinta generazione in azienda. Tra le novità proposte, emergono le nuove soluzioni per emulsionati rivolti all'Est Europa, la linea per iniettati, cotti e ricomposti come il Mix Dry SS e i prodotti certificati per il mercato Halal, con i quali l'azienda mira a soddisfare nuovi destinatari.

STA

**IMPIANTI DEPURAZIONE ACQUE REFLUE
TRATTAMENTO ACQUE PRIMARIE E POTABILIZZAZIONE**

- PROGETTAZIONE
- COSTRUZIONE
- AMPLIAMENTI
- MANUTENZIONE
- GESTIONE
- ANALISI
- SMALTIMENTI
- CONSULENZA AUTORIZZATIVA

S.T.A. SOCIETÀ TRATTAMENTO ACQUE S.R.L. SEDE LEGALE ED UFFICI VIA GIORDANO DI CAPI, 28-30 Z.I. VALDARO 46100 MANTOVA
WWW.STACQUE.COM TEL. +39 0376 372604 FAX. +39 0376 270180 INFO@STACQUE.COM

SOCIETA' COOPERATIVA BILANCI

Giampaolo Fantinato, export area manager

La Società Cooperativa Bilanci di Campogalliano (Modena), conosciuta in tutti i segmenti del food per i sistemi di pesatura industriali (balance, pese a onte, pese aeree e altri), linee di peso prezzatura e checkweighers, ha fatto registrare una crescita del 10% nel 2015. Con un fatturato realizzato per metà in Italia e metà all'estero. "La crescita ha interessato tutti i mercati, grazie al buon lavoro realizzato dalle nostre filiali dirette in Spagna, Portogallo, Francia, Germania, Olanda, Svizzera, Inghilterra e Stati Uniti. Da segnalare un particolare fermento nei paesi africani, mentre si sono fermati gli ordini in Russia". Il trend positivo è proseguito anche nel primo trimestre del 2016.

GRASELLI

Giorgio Grasselli, presidente

"In questi anni la crisi economica internazionale e un trend di cambiamento nelle abitudini alimentari hanno spostato la media dei consumi verso le carni bianche come pollo e tacchino", commenta Giorgio Grasselli, presidente dell'omonima azienda. "La nostra specializzazione nel taglio di queste carni fresche, ci ha premiato nel 2015 con un aumento di fatturato di oltre il 30%". A Iffa l'azienda di Reggio Emilia, ha esposto come novità mondiale il sistema di sicurezza senza fili da applicare alla linea di macchine scotennatrici e asportatrici di membrane, notoriamente molto pericolose. "L'affluenza e la qualità dei visitatori è stata particolarmente elevata, cosa che fa ben sperare per il prossimo futuro", ha concluso il presidente.

Da sinistra: Francesca, Graziano e Giorgio della famiglia Grasselli

INTERNATIONAL CLIP

Carlo Bianchi, responsabile area tecnica

"Così come il 2014, anche il 2015 è stato un anno che, in termini di performance, è partito lento per poi riprendersi nel finale", commenta Carlo Bianchi, responsabile area tecnica di International Clip. L'azienda milanese, che offre una vasta gamma di articoli nell'ambito dei macchinari e dei materiali di consumo, si aspetta molto da Iffa: "Con qualche nuovo contatto di qualità speriamo in una crescita più decisa, soprattutto grazie all'estero, dal momento che siamo presenti in quasi tutte le aree del mondo".

GB BERNUCCI

Nicolò Bernucci, amministratore delegato

"Il 2015 ha fatto segnare un +13% per il fatturato, che si è attestato sopra gli 8 milioni di euro", specifica Nicolò Bernucci, Ad dell'azienda milanese Gb Bernucci, che produce reti elastiche e non elastiche per carni e salumi, budelli artificiali, spaghi, bone protector e altri materiali di imballaggio. Anche il primo trimestre del 2016 prosegue positivamente (+15%), con una quota estera del 30% realizzata soprattutto in Europa e paesi del Middle East. "A Iffa presentiamo il brevetto Total Control Net, l'unica rete elastica al mondo calibrata, che consente di predefinire il diametro del prodotto in fase di insacco".

ALPAK

Stefano Ancora, responsabile stabilimento

"Nonostante l'Italia sia un mercato stazionario, fa sempre registrare piccole crescite", sostiene Stefano Ancora, responsabile stabilimento di Alpak. L'azienda di Taurisano, in provincia di Lecce, produce packaging per il confezionamento sottovuoto e in atmosfera modificata, ponendosi come mission il miglioramento della conservazione dei prodotti. "Al momento l'estero vale il 25% del nostro business, realizzato in paesi quali Cuba, Repubblica Dominicana, Svezia, Spagna, Francia, Grecia e Cipro", prosegue il responsabile. "Ma intendiamo portarlo al 40% entro il 2017. La nostra presenza, per la prima volta, a Iffa dimostra l'impegno dell'azienda verso il potenziamento dell'export".

ITALIAN PACK

Andrea Monti, export sales manager

In forte crescita il fatturato di Italian Pack, azienda comasca che a Iffa presenta, oltre alla confezionatrice semiautomatica Oceania Skin, la nuova confezionatrice automatica di buste sottovuoto Atlantis 1000 abbinata al tunnel di termoretrazione DT1000. "Nel 2015 l'incremento è stato del 30% su base annua, un trend positivo che è proseguito anche nella prima parte del 2016", specifica l'export sales manager, Andrea Monti. La quota export, che rappresenta il 70% del business, viene realizzata nei paesi europei, in Medio Oriente, Canada e Stati Uniti.

Da sinistra: Tomaso Petrini e Andrea Monti

BERERA

Simone Berera, sviluppo e marketing

"Mentre il 2015 è stato un anno sostanzialmente stabile, in cui abbiamo mantenuto le nostre posizioni, il 2016 è iniziato con un trend positivo", esordisce Simone Berera, che si occupa di sviluppo e marketing per l'azienda emiliana Berera, specializzata nel commercio all'ingrosso di attrezzature per macelli, salumifici, caseifici e latterie. La quota estera, che rappresenta circa il 10% del giro d'affari della società, viene realizzata soprattutto in paesi quali Spagna, Francia, Inghilterra, Irlanda e Polonia. "Iffa è un appuntamento fondamentale per il settore, una fiera storica con una risonanza mondiale. Qui abbiamo deciso di puntare sulla sicurezza dell'operatore e presentiamo un sistema innovativo da adottare con utensili pneumatici".

ALISEIA

Riccardo Gross, managing director

"Per il mercato degli ingredienti e dei prodotti additivi e funzionali, la domanda è molto più consistente all'estero", spiega Riccardo Gross, managing director di Aliseia, azienda fondata nel 2014 e specializzata nella produzione di prodotti per l'industria della carne. "Per questo motivo il nostro fatturato viene realizzato per il 90% all'estero e quest'anno abbiamo deciso di partecipare a Iffa". In particolare, questa tipologia merceologica è venduta da Aliseia in Europa dell'Est, Emirati Arabi e Nord Africa.

PULSAR INDUSTRY

Marco Arienti, sales & marketing manager

Il sales & marketing manager di Pulsar Industry, Marco Arienti, puntualizza che l'azienda di Modena partecipa per la seconda volta a Iffa. "Una fiera sulla quale abbiamo investito per aumentare, anche all'estero, le vendite dei nostri prodotti: soluzioni innovative nel campo dei processi produttivi, del confezionamento automatico e del controllo di produzione". Il manager è inoltre soddisfatto dei risultati ottenuti nel 2015: "Un anno magnifico, di grande espansione. La congiuntura di crisi degli ultimi anni ha infatti portato le aziende più forti a investire in automazione e questo per noi è stato un vantaggio".

TECNOVAC



Massimiliano Sanna, area manager

L'azienda bergamasca Tecnovac, costruttrice di macchine per il confezionamento di prodotti alimentari, ha chiuso il 2015 con una crescita del 5%. "Anche se non perdiamo mai di vista il mercato interno", specifica l'area manager, Massimiliano Sanna, "esportiamo i nostri prodotti in tutto il mondo, tanto che la quota export sul giro d'affari si avvicina al 65%. Iffa, procurandoci buoni contatti, ci offre la possibilità di ampliare ulteriormente la nostra presenza oltreconfine".

MINIPACK-TORRE



Andrea Piffari, area manager

Con una quota export sul fatturato del 75%, l'azienda bergamasca Minipack-Torre è presente con le sue macchine confezionatrici e per sottovuoto in tutto il mondo e vanta tre filiali: in Usa, Inghilterra e Francia. "Anche in Italia, però, le aziende iniziano a innovare e investire in tecnologia", rileva l'area manager, Andrea Piffari, "un trend che ci ha permesso di chiudere il fatturato complessivo del 2015 in crescita rispetto all'anno precedente: +5%". L'azienda, poi, ha annunciato che nel corso del 2016 verranno lanciati nuovi progetti ancora in fase di prototipazione.

EUROPRODOTTI



Marco Volturro, amministratore unico

Per la Europrodotti di Concorezzo, in provincia di Monza e Brianza, il 2015 è stato un anno decisamente positivo. L'azienda, specializzata nella produzione di ingredienti funzionali e aromi per l'industria alimentare, realizza almeno il 70% del proprio fatturato nel mercato italiano: "Per il quale registriamo una crescita costante", afferma l'amministratore unico, Marco Volturro. "Attualmente, oltreconfine, siamo presenti nei paesi europei, oltre che in Asia, Africa, Medio Oriente e Nord America". Nei prossimi mesi l'azienda intende potenziare lo sviluppo di ingredienti a basso contenuto di zuccheri e privi di allergeni.

In foto: Matteo Mozzi



LAZZARI EQUIPMENT - HOLAC



Da sinistra: Achim Holz, titolare di Holac, e Andrea Lazzari, titolare Lazzari Equipment

Andrea Lazzari, titolare

Lazzari Equipment, con sede a Settimo Di Pescantina, in provincia di Verona, propone dagli anni Settanta tecnologie per il settore alimentare. Dal 1976, inoltre, è distributore per l'Italia dei prodotti dell'azienda tedesca Holac, con la quale è presente in fiera. "Pur lavorando solo in Italia come importatori, nel 2015 siamo riusciti a far crescere il fatturato aziendale del 20%", spiega il titolare, Andrea Lazzari. "In occasione di Iffa, dove raccogliamo sempre numerosi contatti interessanti, proponiamo come novità la più piccola cubettatrice automatica del mercato, la porzionatrice per braciocce ad alta velocità, oltre alle classiche cubettatrici ad alte prestazioni, ormai famose per la robustezza e alta qualità costruttiva".

segue



MACCHINE E SISTEMI PER L'AUTOMAZIONE DELL'INDUSTRIA ALIMENTARE



L'ARTE DI FARE INNOVAZIONE
lavorazione salumi




SIRMAN


Luca Marzaro, managing director,
e Silvia Ruggin, marketing department

“Nonostante il calo del business in alcuni mercati esteri per noi importanti, come la Russia, nel 2015 il fatturato è cresciuto del 5%”, afferma Luca Marzaro, managing director della padovana Sirman. “Un anno in cui sono stati fatti importanti investimenti in termini di prodotto e di processo”. L'estero rappresenta circa il 55% del giro d'affari, grazie alla presenza in 126 paesi, ma l'Italia ha registrato una crescita superiore lo scorso anno. “Dopo il lancio dell'inteneritrice e taglia strisce Drake, abbiamo in serbo nuove versioni e nuovi accessori al fine di completare questa gamma. Inoltre punteremo su Softcooker, il circolatore per la cottura a bassa temperatura”, aggiunge Silvia Ruggin del marketing.

CAMPUS


Dipartimento marketing & communication

Bene il 2015, e anche questa prima parte del 2016, per l'azienda parmense Campus, che sviluppa e produce ingredienti funzionali. “Il fatturato si è chiuso in crescita, grazie anche all'espansione sui mercati esteri, che rappresentano il 67%”, spiega il dipartimento marketing. “Oltre ai distributori, possiamo contare su filiali dirette in Turchia, Repubblica Ceca, Norvegia, Messico e Russia, e ne svilupperemo altre nel 2016, valutando anche nuove acquisizioni”. Una novità che Campus tiene a comunicare è la presenza di una divisione di R&D che crea prodotti alimentari finiti, dedicata allo sviluppo di nuove linee vegane e vegetariane in grado di rispondere alla domanda della grande distribuzione e dei consumatori.

ALIMENTA


Veronica Nocilla, ufficio commerciale

“Il mercato italiano rappresenta il 70% del fatturato aziendale, che nel 2015 si è chiuso con bilancio positivo”, precisa Veronica Nocilla dell'ufficio commerciale di Alimenta, “ora ci stiamo rivolgendo verso i mercati più dinamici dell'estero”. La società della provincia di Cuneo - oggi affermata nel settore carni fresche presso macellerie, laboratori e piccole/medie industrie - opera direttamente e con una rete vendita su tutto il territorio nazionale e in tutta Europa, oltre che in paesi come Australia, Egitto, Russia, “ma cerchiamo di ampliare i nostri orizzonti anche attraverso la partecipazione, da diversi anni, a Iffa”.

www.lazzariequipment.com
www.lazzaripackaging.com

PESO FISSO SU MISURA

Porzionatrice Marelec PORTIO per tagli dal peso fisso

Scansione laser a 400Hz dalla precisione inarrivabile. Collegabile ad una bilancia a densità. **Altissima velocità** di taglio e produttività. Taglio angolare facilmente selezionabile.

Programmazione estremamente flessibile. **Sanificazione** profonda e velocissima. **Bassi costi** di gestione. Può essere messo in linea con **GRADER selezionatore Marelec**.

LAZZARI EQUIPMENT

www.lazzariequipment.com

Via Volta, 12/C | 37026 Settimo di Pescantina | Verona IT | T +39 045 8350877 | F +39 045 8350872

MANIFATTURA QUATTRO F.


Nicola Ferretti, titolare

“Con un buon giro d'affari il 2015 è stato un anno chiuso positivamente per noi”, afferma il titolare di Manifattura Quattro F, Nicola Ferretti. L'azienda di Pontedera, in provincia di Pisa, realizza il 90% del proprio fatturato in Italia, mentre all'estero è presente soprattutto nei paesi europei, in Russia e Australia. “Siamo presenti a Iffa, con i nostri spaghi per salumi di ogni tipo, da tre edizioni, con l'intento di ampliare continuamente il nostro portfolio clienti”.

RETIFICIO NASSI


Guido Brogi, product manager

“Il 2015 è stato per noi un anno positivo, abbiamo consolidato e rafforzato la nostra posizione commerciale dopo l'acquisizione della Evotex”, racconta Guido Brogi, product manager del Retificio Nassi. “Un'operazione che ci ha consentito di ampliare la gamma dei nostri prodotti e che ci permetterà di raggiungere nuovi mercati all'estero, dove, al momento, presidiamo soprattutto Europa e Nord America”. L'Italia rappresenta l'80% del fatturato dell'azienda di Empoli, che partecipa per la quinta volta a Iffa e intende accrescere ancor di più la propria offerta, per poter offrire soluzioni sempre più complete ai propri clienti.

MINERVA OMEGA GROUP



Elisabetta Salati Chiodini, responsabile commerciale

“Da 26 anni presente a Iffa, Minerva Omega Group esporta per una quota del 70% dei ricavi ed è presente in tutto il mondo”, spiega la responsabile commerciale dell’azienda di Bologna, Elisabetta Salati Chiodini. Il bilancio globale del 2015 si è chiuso con un +15% su base annua e anche il mercato italiano è cresciuto del 10% rispetto al 2014. “In fiera presentiamo la nuova formatrice automatica di polpette, ideale per laboratori, piccole industrie e mense. Collegata in linea a una hamburgeratrice, modifica le porzioni a forma cilindrica in sfere”.

ELLER



Oswald Eller, titolare

“Oltre ad aver apportato migliorie su numerosi macchinari che compongono la nostra offerta, a Iffa presentiamo un nuovo modello di zangola”, specifica Oswald Eller, titolare dell’omonima azienda di Bolzano, specializzata nella costruzione di forni combinati automatici per rosolare, asciugare, affumicare e cuocere. Poiché Eller esporta in tutto il mondo, per una quota export sul fatturato dell’85%, è presente a Iffa da 35 anni. “Comunque”, puntualizza il titolare, “anche il mercato italiano mostra segnali positivi, con un aumento delle richieste di preventivi, che cercheremo di tramutare in vendite effettive”.

SIREC



Antonella Bianchino, sales e marketing

“Nel 2015 abbiamo registrato segnali positivi, perciò è stato per noi un buon anno”, spiega Antonella Bianchino, sales e marketing per Sirec. “Il mercato italiano, infatti, almeno nel nostro settore, mostra un andamento di crescita moderata”. Nei piani dell’azienda parmense, specializzata nella realizzazione di pavimenti per l’industria alimentare, c’è però il potenziamento dell’export, che attualmente rappresenta circa il 20% del fatturato ed è circoscritto soprattutto all’Est Europa.



TREIF

Nicoletta Tarasconi, direttore filiale italiana

Specializzata nella realizzazione di macchine, sistemi di taglio e linee di produzione destinati all’industria alimentare, Treif propone la tecnica di porzionatura migliore per ogni prodotto, che si tratti di carni, salumi e prodotti elaborati, formaggi e prodotti da forno, anche nei diversi formati (cubetti, fettine, straccetti, julienne o altro).

In occasione di Iffa, l’azienda tedesca, che aprirà a breve la propria filiale in Italia, ha presentato i suoi nuovi prodotti con il motto “Customer first – cause we care”. Si propone, infatti, come partner affidabile, che fornisce ai clienti supporto completo per ottimizzare i processi di lavoro e di produzione. Un principio alla base anche del nuovo Customer Center, un edificio di circa 4mila metri quadrati su due piani, realizzato con un investimento di circa 5,5 milioni di euro. Il progetto consentirà ai visitatori di conoscere la vasta gamma di tecnologie Treif, grazie a dimostrazioni, test e corsi di formazione. Attraverso grandi pannelli di vetro, i clienti potranno anche osservare i lavori nell’area di produzione. L’amministratore delegato e proprietario di Treif, Uwe Reifenhäuser, ha commentato: “Con il nuovo centro vogliamo ampliare e rafforzare la nostra attenzione al cliente”. Un’attenzione trasmessa anche nella progettazione di soluzioni innovative sempre più vicine alle diverse esigenze della clientela, con focus su automazione, flessibilità, igiene e sostenibilità.

Tra le novità, per il taglio a cubetti Treif ha lanciato una nuova tecnologia che espande la gamma di applicazioni. Gli specialisti hanno sviluppato nuove soluzioni per il taglio di prodotti surgelati sia in termini di cubettato che di porzioni, con particolare attenzione all’aspetto igienico delle macchine ad alta tecnologia. L’azienda propone diversi livelli di automazione, comprese linee per processi completamente automatizzati. Treif contribuisce a ridurre i costi energetici. Ad esempio con ‘Eco slicing’, la tecnologia di affettamento raggiunta con il design unico delle lame, realizzate internamente da Treif, che richiedono meno raffreddamento prima di affettare. Questo significa ridurre significativamente la logistica e il raffreddamento dei prodotti e, di conseguenza, risparmio energetico. Grazie alla produzione interna delle lame, Treif è in grado di garantire condizioni di taglio ideali e l’ottimizzazione del potenziale delle macchine.



Da sinistra: Luca Brugnoli, Nicoletta Tarasconi e Marc Klaassen

LEADER MONDIALE

NELLA TECNOLOGIA PER LA PRODUZIONE DI SALUMI STAGIONATI O COTTI.

**NON SOLO MACCHINE MA SOLUZIONI CHE FUNZIONANO:
DALLA SALAGIONE AL CONFEZIONAMENTO.**

ZANGOLE - MASSAGGIATRICE AUTOMATICA SOTTOVUOTO "BT"



INSACCATRICE - CLIPPATRICE AUTOMATICA PER MUSCOLO INTERO "PIC 99 B"





CLIPPATRICE SEMIAUTOMATICA A 2 TESTATE "CLP"



INSACCATRICE E FORMATRICE "P600 XP / P800 XP"



INSACCATRICE - CLIPPATRICE AUTOMATICA PER PRODOTTI MACINATI "CLXP 240"



Tempi più rapidi di SALAGIONE e STAGIONATURA!!!



SISTEMI DI LAVAGGIO PER ATTREZZATURE E SALUMI

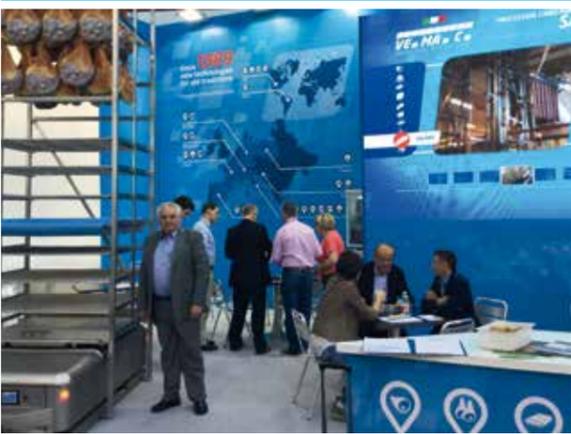




INOX MECCANICA

TECHNOLOGY FOR THE FOOD PROCESSING INDUSTRY

INOX MECCANICA srl 46044 Solorolo di Goito MN - Italy - Tel. +39 0376 608282 - Fax +39 0376 608180
info@inoxmeccanica.it - www.inoxmeccanica.it

VEMAC

Uliano Malagoli, titolare e ufficio tecnico

“Avendo consolidato l'export (che costituisce l'80% del nostro business) in paesi di riferimento come Stati Uniti, Spagna, Germania e Francia, il 2015 ha registrato un discreto andamento”, afferma Uliano Malagoli, titolare della Vemac di Castelnuovo Rangone, in provincia di Modena. Per potenziare ancora di più i presidi oltreconfine, l'azienda - attiva nel settore della movimentazione, automazione e robotica per l'industria delle carni - partecipa da quattro edizioni a Iffa presentando il meglio delle proprie tecnologie. “Il mercato italiano, invece, si rivela piuttosto statico”.

CAVECO

Valter Vellutini, responsabile commerciale Italia

“Nonostante il nostro business sia concentrato sull'export, che costituisce il 60% del fatturato, abbiamo notato forti segnali di ripresa anche nel mercato interno”, specifica Valter Vellutini, responsabile commerciale Italia della Caveco. “Un andamento che ci ha consentito di chiudere il 2015 in crescita del 30%”. L'azienda bresciana, che ha partecipato praticamente a tutte le edizioni di Iffa, produce e commercializza macchine per il confezionamento ad atmosfera modificata, skin, con chiusura da coperchio saldato, a pressione o snap-on, esportando in Europa, Usa e Medio Oriente. “La termosigillatrice Magic, in grado di riconoscere automaticamente e chiudere diversi formati di vaschette senza cambiare lo stampo, è la nostra principale novità”.

Da sinistra: Franco, Francesca e Valter Vellutini

ANTONIO BORGIO & C.

Stefano Borgo, responsabile vendite

“E' da quando abbiamo partecipato all'edizione 2013 di Iffa che registriamo una crescita continua, anche in termini di export”, annuncia Stefano Borgo, responsabile vendite dell'Antonio Borgo & C. di Thiene, in provincia di Vicenza. “Un fermento che interessa anche l'Italia, che costituisce l'80% del nostro giro d'affari”. L'azienda, che propone legatrici progettate internamente, insaccatrici, tritacarni, cutter e linee complete, ha infatti chiuso il 2015 con un fatturato in aumento sul 2014, che pur era già stato un anno positivo. Le novità presentate sono diverse: due nuovi modelli di legatrici per salumi freschi e stagionati e una taglierina da abbinare alle legatrici.

PANNELLI TERMICI

Davide Maghin, responsabile commerciale

“Per la nostra azienda è la prima fiera estera”, afferma Davide Maghin, responsabile commerciale della società Pannelli Termici di Verona. “Con la nostra presenza intendiamo ampliare il peso dell'export, che attualmente rappresenta il 15% del giro d'affari”. Maghin è comunque soddisfatto dell'andamento dell'azienda: “Dato che l'Italia rappresenta l'85% del fatturato, i risultati sono legati inevitabilmente a questo mercato che, finalmente nel 2015, dopo anni di sofferenza, ci ha fatto registrare una crescita del 35%”.

Da sinistra: Davide Maghin e Gianni Andreoli

COLIGROUP - COLIMATIC

Giulia Antonelli, sales assistant

Coligroup, con il marchio Colimatic, produce una gamma completa di soluzioni per il confezionamento: termosigillatrici e termoformatrici, macchine sottovuoto a campana, innovativi sistemi combinati flowpack&campana sottovuoto, oltre alla disponibilità di optional come sistemi di etichettatura e stampa, di caricamento con robot e dosatori automatici. In crescita nel 2015 il fatturato aziendale, secondo l'assistente alle vendite, Giulia Antonelli: “Partecipiamo a Iffa da oltre 20 anni e questo ci ha consentito di accrescere nel tempo la nostra presenza oltreconfine. Dove, oltre all'Europa, presidiamo paesi emergenti come India, Indonesia e Turchia”. Il peso del mercato estero, infatti, negli ultimi anni è aumentato fino a rappresentare quasi il 70% del giro d'affari.

Da sinistra: Giulia Antonelli e Alessandra Pagani

MACCHINE SONCINI ALBERTO

Mario Soncini, contitolare

“A nostro avviso, in questo momento il mercato italiano non è particolarmente brillante”, commenta Mario Soncini, uno dei titolari dell'azienda parmense Macchine Soncini Alberto, specializzata nella fabbricazione di macchine e attrezzature per la lavorazione dei prosciutti di suino crudi: salagione, selezione e timbratura, lavaggio e disossatura. Un comparto, quest'ultimo, nel quale l'azienda è molto attiva e presente, e per il quale ha presentato numerose novità in occasione di Iffa. “Per fortuna, grazie a un export che vale il 40% del fatturato, siamo riusciti a chiudere il 2015 con un giro d'affari a +30%”.

Da sinistra: Mario Soncini e Sergio Cecconi

VERIPACK

Massimiliano Liuzza, direttore commerciale

“Iffa è ormai un appuntamento fisso per la Veripack”, afferma Massimiliano Liuzza, direttore commerciale dell'azienda che produce termoformatrici e termosigillatrici per il packaging alimentare. “Il nostro obiettivo è infatti quello di far crescere la quota dell'export”. Eccellenti risultati in questo senso sono già stati ottenuti negli ultimi anni in Europa, Russia, Asia e America. “La fiera è occasione per noi di mostrare le nostre macchine ad alto potenziale tecnologico oltre che altre iniziative di marketing quali il nostro nuovo sito internet”.

SLAYER BLADES

Linda Scattolin, responsabile commerciale

Con sede produttiva in provincia di Novara, Slayer Blades si proietta fin dalla nascita verso l'estero, raggiungendo i principali stati europei, oltre a Usa, Sud America e Cina. “L'export frutta il 60% dei nostri ricavi, per questo dal 2004 partecipiamo a Iffa, fiera di grande interesse per il settore”, spiega la responsabile commerciale, Linda Scattolin. L'offerta dell'azienda, che ha chiuso il 2015 con segno più, comprende dalle lame a uso domestico e professionale fino alle lame per uso industriale e per tritatori; dalle affettatrici a volano, fino alle attrezzature per la cura e la manutenzione delle lame. “La nuova Ripple Blade, ad esempio, è una lama circolare per linee industriali di affettamento, studiata appositamente per un utilizzo intensivo”.

RISCO

Rita Dal Maso, marketing manager

“Il trend positivo di crescita degli anni precedenti è proseguito per Risco anche nel 2015”, specifica Rita Dal Maso, marketing manager dell'azienda. “Non c'è stato il boom auspicato, ma siamo comunque soddisfatti del fatturato e delle quote di mercato raggiunte”. Con l'export, infatti, Risco realizza l'89% del suo business coprendo più di 70 paesi nel mondo. “Nel corso di quest'anno abbiamo presentato delle novità interessanti soprattutto per la produzione di salsiccia in budello naturale, collagene e celluloso ad alta velocità”, spiega la manager, che annuncia anche: “L'aumento di unità prodotte annualmente ha portato alla necessità di allargare i reparti di produzione, che raggiungeranno una superficie totale di circa 10mila metri quadri”.

TECSAL



Francesco Soncini, commerciale estero

“Un’ottima annata, quella del 2015, per Tecsal”, sostiene il commerciale estero Francesco Soncini. “Abbiamo addirittura superato l’obiettivo prefissato e oltre l’80% dei volumi è stato esportato in Europa, oltreoceano e in Oriente”. Anche se storicamente gran parte del fatturato è realizzato all’estero, in circa 20 paesi in tutto il mondo, il mercato italiano nell’ultimo anno ha guadagnato punti percentuali grazie a commesse importanti per l’azienda. “Nel futuro, comunque, cercheremo di crescere ulteriormente oltreconfine. Specialmente negli Stati Uniti, un mercato in continuo movimento che riconosce il know-how e le innovazioni del made in Italy”.

TECNO BRIANZA BREVETTI



Mario Pirola, amministratore e titolare

“Nel 2015 abbiamo provveduto all’inserimento di nuovi progetti e materiali di consumo”, racconta Mario Pirola, titolare di Tecno Brianza. L’azienda realizza circa il 15% del proprio fatturato all’estero, soprattutto in Francia, Svizzera, Spagna e Nord America, ma il mercato italiano resta il core business, con un andamento in continua crescita. “Rileviamo un costante aumento della qualità richiesta e la ricerca, da parte dei produttori, di tecnologie sempre più avanzate”, spiega Pirola. “Nel 2016 continueremo a concretizzare i progetti relativi agli impianti presentati nel 2015 e a implementare la vasta gamma di materiali di consumo offerti con i budelli in collagene ed edibili, come rivenditori ufficiali Fabios e Fcase”.

MULTIVAC



Alessandro Puppo, amministratore delegato Italia

Lo scorso anno il Gruppo Multivac – che con le sue 75 filiali propone soluzioni di confezionamento in oltre 140 paesi - ha fatturato circa 900 milioni di euro, per un aumento di oltre il 19% sul 2014. La sede italiana segnala un andamento altalenante per il mercato interno: “Dopo un 2015 caratterizzato da pochi investimenti rilevanti, il 2016 manda segnali di miglioramento” specifica Alessandro Puppo, amministratore delegato di Multivac Italia. Quello in corso sarà un anno di novità per l’intero gruppo, che continua a investire per aumentare l’efficienza delle proprie sedi. “Ad esempio, un nuovo centro logistico è ora in costruzione a Wolfertschwenden: entro la fine dell’anno rifornirà, da un deposito di 5.400 metri quadri, i reparti di produzione e i clienti europei con le parti di ricambio originali”.

TRAVAGLINI



Paolo Travaglini, socio e direttore commerciale

“Anche il 2015 è stato un anno importante e di grandi soddisfazioni per la nostra azienda”, commenta Paolo Travaglini, socio e direttore commerciale della Travaglini che, in provincia di Milano, costruisce impianti per l’asciugamento, l’affumicazione e la stagionatura di salumi, formaggi e prodotti ittici. “Siamo riusciti a rispettare il trend positivo degli ultimi anni e contiamo di mantenerlo anche nel 2016”. Circa il 90% del fatturato è realizzato all’estero, in oltre 50 paesi tra cui Spagna, Germania, Croazia, Polonia, Usa e Canada, Cina, Russia, Brasile. Anche per la Travaglini il mercato italiano rimane abbastanza statico “nonostante una lieve ripresa e un aumento delle richieste di offerta riscontrato nei primi mesi del 2015”.

In foto: Federica e Andrea Travaglini

FAVA GIORGIO AXEL



Marcello Fava, responsabile commerciale

“Il 2015 per noi ha rappresentato un anno di ripresa”, afferma Marcello Fava, responsabile commerciale della Fava Giorgio Axel. L’andamento dell’azienda parmense - che produce una vasta gamma di macchinari per salumi, formaggi, dolci e tutti i segmenti del comparto alimentare – è prevalentemente legato al mercato italiano: “Il quale rappresenta il 70% del fatturato e, anche se volge verso un lieve miglioramento, resta ancora piuttosto fermo e stagnante”. All’estero, invece, la società, che presenterà alcune novità in occasione del prossimo Cibus Tec di Parma, è attiva soprattutto in Francia, Inghilterra, Germania, Russia, Cina e Grecia.

In foto: Giovanna Fava

BORIN



Borin Fausto, responsabile commerciale estero

“Durante lo scorso anno, la nostra produzione di macchinari e impianti per l’igienizzazione e la sanificazione in ambito agroalimentare si è focalizzata sull’innovazione di prodotto e l’ampliamento della gamma”, specifica Fausto Borin, responsabile commerciale estero di Borin. L’azienda veronese rileva nel mercato italiano un andamento crescente, sia per l’incremento degli ordini da parte dei clienti sia per l’ingresso di nuovi contatti. “Abbiamo perciò chiuso positivamente il 2015, in linea con le aspettative e in crescita rispetto agli esercizi precedenti. Per l’export, sul quale punteremo nei prossimi mesi principalmente attraverso una rete di rivenditori specializzati, è stato specificatamente creato il nuovo marchio B.Tech”.

In foto: Elena Borin



GLF
Ingredienti Alimentari

“La soddisfazione del cliente è il nostro maggiore profitto”

Produzione di semilavorati funzionali personalizzati da applicare nel settore alimentare

GLF Ingredienti alimentari S.r.l.
Via Francesco Pescatori, 4/A - Loc. Roncopascolo - 43126 Parma
Tel. +39 0521 647739 - Fax +39 0521 674040
www.glfingredientialimentari.com - servizioclienti@glfingredientialimentari.com





I prodotti invenduti? Una risorsa!

La catena americana Stop & Shop ha inaugurato il Green Energy Facility.
Una struttura che permette di convertire gli alimenti non più commestibili in energia pulita.



Mark McGowan



66

Circa il 13% degli sprechi alimentari avviene in fase di distribuzione. Questo secondo le ultime stime rese note dalla Fao, l'organizzazione delle Nazioni Unite per l'alimentazione e l'agricoltura. Un problema per il quale si cercano da tempo soluzioni efficaci.

In Francia, ad esempio, dal febbraio di quest'anno è in vigore una legge che vieta ai grandi supermercati di gettare o distruggere il cibo invenduto ancora consumabile, costringendo i commercianti a donare gli avanzi a enti di beneficenza e banche del cibo. A Copenaghen, invece, il 22 febbraio è stato inaugurato WeFood, il primo supermercato al mondo che vende, con sconti variabili fino al 50%, cibo che ha da poco superato la data di scadenza (oppure la cui confezione è danneggiata), ma ancora commestibile e in regola con gli obblighi sanitari.

Negli Stati Uniti, invece, e più precisamente nella cittadina di Freetown, in Massachusetts, la catena americana Stop & Shop Supermarket Company (vedi box), del gruppo Ahold Usa, si serve del Green Energy Facility. Un impianto all'avanguardia che permette di convertire i prodotti alimentari non più commestibili in energia pulita.

L'inaugurazione

La struttura è stata inaugurata, il 15 aprile, giusto in tempo per l'Earth Day 2016. Alla cerimonia ha preso parte anche Mark McGowan, presidente di Stop & Shop New England, che ha commentato: "In qualità di retailer responsabile, una delle nostre priorità è ridurre il nostro impatto ambientale, in particolare attraverso la conversione del cibo che, non potendo più neanche essere donato, andrebbe gettato in discarica. Questi scarti, grazie alla nuova struttura, diventeranno ora una risorsa". Marissa Nelson, vice presidente e responsabile per il retail di Ahold Usa, ha aggiunto: "Ahold e la sua insegna Stop & Shop sono impegnati nello sforzo di raggiungere livelli sempre maggiori di efficienza energetica e tutela ambientale, con l'intento di divenire una società 'a spreco zero' entro il 2020. Il Green Energy Facility è un perfetto esempio dei nostri sforzi per divenire più

green in ogni nostra attività".

Il Green Energy Facility

Per la realizzazione del Green Energy Facility, il Massachusetts Clean Energy Center - agenzia finanziata con fondi pubblici, volta ad accelerare il successo delle tecnologie per la Clean Energy - ha stanziato un fondo da 400mila dollari (quasi 360mila euro).

La struttura, di oltre 3.600 metri quadrati, è stata costruita ed è gestita da Divert, società tecnologica del Massachusetts che si dedica alla creazione di un'industria distributiva a zero sprechi. Qui confluiscono gli alimenti di tutti gli store della regione New England (ben 212), che non possono più essere venduti o donati a banche alimentari o aziende agricole locali, ma che vengono invece trasformati in energia per alimentare il centro di distribuzione Stop & Shop a Freetown, che si sviluppa su oltre 300mila metri quadri.

L'impianto ospita un digestore anaerobico che ricrea il naturale processo biologico per mezzo del quale, in assenza di ossigeno, il carbonio nei materiali organici viene trasformato in biogas, utilizzato come fonte di energia per alimentare un generatore che, a sua volta, produce elettricità. Questi passaggi avvengono in un'area isolata e priva di ossigeno, che non emette alcun odore.

La società ha stimato che il Green Energy Facility processa una media di 95 tonnellate di alimenti invendibili al giorno, pari a oltre 34mila tonnellate l'anno, fornendo fino al 40% del fabbisogno energetico del centro di distribuzione, una potenza sufficiente per alimentare la struttura per quattro mesi. Una volta a regime, questa tecnologia produrrà circa 1,25 megawatt di elettricità pulita.

I passaggi della trasformazione

"I nostri camion lasciano tutti i giorni il centro di distribuzione di Freetown per rifornire i punti vendita. Ora, invece di tornare vuoti, porteranno il cibo immangiabile", spiega Philip Tracey, portavoce di Stop & Shop, allo staff del quotidiano *Herald News*.

Le casse piene di rifiuti vengono scaricate e trasferite dagli opera-



Dal 1945, solo
MADE IN ITALY

FIDATI DEL MADE IN ITALY

Nella lavorazione delle carni e degli alimenti c'è l'affidabilità, la sicurezza e le prestazioni delle nostre macchine.

Da 70 anni, nel mondo.

Macchine per lavorazione carni

- Segaassi
- Tritacarne da banco e industriali
- Mescolatori
- Pressacarni
- Hamburgatrici automatiche
- Insaccatrici
- Porzionatore automatico
- Polpettrici automatiche

Macchine per lavorazione alimenti

- Affettatrici a gravità, verticali, automatiche o manuali, con bilancia integrata
- Pelatrici per verdure
- Tagliaverdure
- Grattugie

Macchine confezionatrici

- Confezionatrici sottovuoto

Conservazione alimenti

- Fabbricatori di ghiaccio (scaglie, granulare, cubetti)



Tutte le macchine Minerva Omega Group possono essere "intelligenti", grazie all'esclusivo sistema di monitoraggio centralizzato **NEMOSY** (NEXUS MONITORING SYSTEM), utilizzato per la gestione e il controllo da remoto del parco macchine. Dedicato ai responsabili della sicurezza (**SAFE**) e della manutenzione (**TECH**), l'**IoT** (Internet delle cose) per le nostre macchine è già una realtà.



www.minervaomegagroup.com
laminerva@laminerva.it



tori, tramite carrelli elevatori, per poi essere rovesciati dentro una trammoggia. Gli scarti arrivano, attraverso un trasportatore, a un tritatore che sminuzza il cibo in piccoli pezzi, poi una seconda macchina può separarli dalle confezioni in plastica e dai laccetti in fil di ferro. A questo punto i rifiuti vengono lavorati ulteriormente e trasformati in poltiglia, oltre che spremuti e liberati dall'acqua. Il risultato di questi passaggi finisce nel digestore anaerobico, in cui gli scarti si decompongono in un composto estremamente ricco, rilasciando gas metano. Questo gas viene catturato per alimentare il generatore, che, lavorando, produce calore che contribuisce ad accelerare il processo di compostaggio. I solidi che rimangono a fine processo vengono venduti ad aziende di giardinaggio per realizzare compost da giardino.

In merito a carta, cartoni e buste di plastica, Stop & Shop pratica da tempo il riciclaggio.

I vantaggi

Diversi i vantaggi, tra cui: riduzione dell'impatto ambientale, della produzione di rifiuti e conseguentemente delle relative perdite di fatturato, con la contemporanea produzione di energia pulita al posto della tradizionale energia a pagamento.

Irene Galimberti

LA CATENA

Stop & Shop Supermarket Company, società di Ahold (gruppo di retail internazionale con base in Olanda), è una catena di supermercati che opera con 419 punti vendita negli Stati Uniti (Massachusetts, Connecticut, Rhode Island, New York e New Jersey). L'azienda impiega oltre 61 mila collaboratori ed è particolarmente attiva dal punto di vista della sostenibilità ambientale e della responsabilità sociale. Contribuisce, infatti, a sostenere le comunità locali con progetti contro la fame e il cancro infantile, promuovendo salute e benessere, con particolare attenzione ai programmi educativi e di supporto per bambini. E' membro dell'Us Green Building Council e del programma SmartWay dell'Epa, che ha riconosciuto alla catena una corretta gestione energetica.



ALTRE INIZIATIVE STOP & SHOP PER LA SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE



Il Green Energy Facility non è l'unico progetto di Stop & Shop a favore della sostenibilità ambientale. La catena, infatti, primaggia nel mondo della distribuzione per diverse iniziative.

- Dirotta l'88% dei rifiuti in posti diversi dalle discariche, ricorrendo alle donazioni, al riciclaggio, al compostaggio e, ora, anche al Green Energy Facility.
- Ricicla quantità di cartone per cui si riescono a risparmiare oltre 1,8 milioni di alberi all'anno.
- I miglioramenti sulle shopper Stop & Shop hanno evitato l'utilizzo di un quantitativo di sacchetti sufficiente per fare tre volte il giro della Terra.
- Tutti i negozi offrono più di 200 prodotti ittici sostenibili.
- Stop & Shop collabora con l'Epa (agenzia statunitense per la protezione dell'am-

biente) e altre organizzazioni per aumentare l'efficienza energetica e ridurre i gas serra e l'inquinamento atmosferico. I sistemi di trasporto della catena, ad esempio, limitano l'uso del carburante e le emissioni di anidride carbonica.

- I nuovi negozi sono dotati di sistemi di illuminazione ad alta efficienza energetica, lampade fluorescenti T5 e sistemi di refrigerazione dotati di motori di ventilazione ad alta efficienza. Gli store utilizzano sensori di presenza automatici, tetti riflettenti che riducono l'assorbimento di calore durante i mesi caldi e sistemi che regolano l'energia elettrica durante i periodi di picco nella domanda.
- Nel 2015, Stop & Shop ha donato alle banche alimentari del New England prodotti e soldi per un valore complessivo di oltre 12 milioni di dollari (circa 10,7 milioni di euro).



Le cose migliori finiscono nella rete!

Produciamo le reti per i vostri salumi da oltre un Secolo.

Il Retificio Nassi è specializzato nella produzione di: Reti tessute per salumi, Reti elastiche per arrostiti e stagionatura, Reti estruse per l'industria alimentare, Reti per formaggi. Realizziamo reti personalizzate sulle esigenze dei nostri clienti.

RETIFICIO NASSI S.r.l.
Via F. Santi, 17 - 50053 - EMPOLI (FI) - Italy
Tel. +39 0571 944044 - Fax +39 0571 944047

info@retificionassi.com
www.retificionassi.com
www.evotex.com

La formazione prima di tutto

Punto di riferimento per le aziende del settore agroalimentare dal 1979, Aita propone incontri e corsi di aggiornamento per tutti gli operatori e i segmenti merceologici.



L'aggiornamento, in un settore come quello alimentare, è indispensabile per tutti gli operatori. Sono innumerevoli, infatti, i campi di competenza in cui bisogna essere informati. Gli ambiti tecnologico, legale, igienico e sanitario sono solo alcuni esempi. Con le sue attività di formazione e divulgazione, l'Aita, Associazione italiana di tecnologia alimentare, può essere un valido riferimento per gli addetti ai lavori.

Nata a Milano nel 1979 come associazione di carattere tecnico scientifico, apolitica e senza fini di lucro, Aita si pone diversi obiettivi a supporto del comparto alimentare. L'affermazione dell'etica professionale degli operatori del settore. La diffusione delle conoscenze e dei progressi della tecnologia alimentare - attraverso l'organizzazione di congressi, seminari, workshop e corsi di aggiornamento - per il miglioramento e la valorizzazione della produzione, in accordo con le esigenze del Paese. L'istituzione di gruppi di studio per approfondimenti su specifici argomenti d'interesse per lo sviluppo del settore agroalimentare. La raccolta e l'elaborazione di dati per contribuire alla corretta informazione delle istituzioni pubbliche e dei consumatori su problematiche legate al comparto. Il contributo nella definizione e l'aggiornamento delle normative che regolano la produzione e la distribuzione dei prodotti alimentari. La promozione delle relazioni tra i propri soci e altre associazioni nell'agroalimentare e nel campo nutrizionale.

Il contributo dell'ente è reso ancora più significativo e di valenza internazionale grazie al suo ruolo di associato all'International union of food science and technology (Iufost), all'Institute of food technology (Ifit) e all'European federation of food science and technology (Eefost).

Il calendario degli appuntamenti dei primi mesi di quest'anno è stato denso e ricco di spunti particolarmente interessanti. Nel solo mese di aprile, ad esempio, sono stati cinque gli incontri organizzati. A Palermo il convegno gratuito 'Qualyservices: la sicurezza alimentare e gli standard internazionali'. Due gli approfondimenti affrontati, invece, presso Cremona Fiere: 'Food BioEnergy' e 'Green Pack'. Mentre si è tenuta a Milano la formazione di due giorni sulla 'Sterilizzazione termica degli alimenti'.

Fitta anche l'agenda del periodo estivo, per incontrare le esigenze dell'utenza professionale, strutturata con la collaborazione di Cremona Fiere nell'ambito del progetto Qualyfood. Tutti gli incontri, infatti, si terranno all'interno delle sale del quartiere fieristico lombardo. Si comincia mercoledì 29 giugno con il corso 'Shelf life degli alimenti negli imballaggi flessibili', una full immersion, completa e dettagliata, in uno degli ambiti più delicati dell'industria alimentare.

Nella prima metà di luglio, poi, si susseguono cinque incontri di formazione differenti. Lunedì 4, il livello base in merito a 'Il diritto alimentare per gli operatori tecnici', che affronta un tema fondamentale per svolgere in piena regola tutte le attività quotidiane. Martedì 5 luglio è la volta del corso avanzato, sempre sul diritto alimentare, che verte sull'applicazione delle norme per l'informazione al consumatore, l'etichettatura, le diciture e gli errori più comuni, la pubblicità ingannevole, i claim, comprendendo casi di studio ed esempi pratici.

'Haccp: la corretta applicazione del sistema di autocontrollo', invece, è l'argomento dell'incontro 'basic' di mercoledì 6 luglio, un aggiornamento alla luce delle più recenti soluzioni metodologiche per adottare efficacemente e rispettosamente il protocollo. Queste tematiche saranno poi approfondite, il giorno seguente, con il livello avanzato intitolato 'L'evoluzione dell'Haccp: i nuovi sistemi per la sicurezza alimentare (Carver, Raccp e Taccp)' e rivolto alle figure professionali coinvolte nella progettazione e attuazione dei sistemi di autocontrollo.

Sempre giovedì 7 luglio, 'Aromi e composti aromatizzanti. Aggiornamenti tecnici e normativi'. Un corso di formazione sul tema, prioritario per il food & beverage, delle principali classi di aromi e le novità di prodotto, gli ingredienti con proprietà aromatizzanti, il loro impiego, l'evoluzione del mercato, la percezione, l'uso del termine 'naturale', i gusti di tendenza e il quadro normativo più attuale.

I programmi dettagliati di tutti gli appuntamenti sono a disposizione sul portale online www.aita-nazionale.it, dove è anche possibile registrarsi come soci. L'iscrizione permette infatti di accedere a numerosi vantaggi, tra cui una scontistica per la partecipazione agli incontri organizzati dall'Associazione e la possibilità di accedere ai contenuti di alto livello (dispense e documentazione tecnica aggiornata) presenti nell'area riservata.

Un supporto da non sottovalutare, dunque, quello offerto da Aita, per svolgere nel rispetto delle norme le attività di routine che fanno vivere il comparto, per ottenere risultati grazie a soluzioni più semplici innovative ed efficaci, per essere sempre in linea con le esigenze dei consumatori e le nuove tendenze di mercato.

68

INGREDIENTI E PRODOTTI PER SALUMIFICI E INDUSTRIE ALIMENTARI - FOOD INGREDIENTS

TECNOLOGIE ALIMENTARI - MISCELE PERSONALIZZATE

L'ESPERIENZA AL VOSTRO SERVIZIO

Saini Srl Via Grandi, 70 (Polo Ind.le Vega) 20862 Arcore (MB) - Italy
 Tel. (+39) 039.6012352 Fax (+39) 039.6014272 - www.sainisrl.it - saini@sainisrl.it



Nel segno dell'automazione

La sesta edizione di Sps Italia si è chiusa con un numero di visitatori in crescita del 22% sul 2015. Alto il livello dell'offerta formativa.

Un'offerta espositiva completa, in grado di coinvolgere l'intera filiera, e approfondimenti tematici sui temi d'interesse più attuali per gli operatori del settore che riguardano il futuro dell'industria manifatturiera. Sps Ipc Drives Italia, fiera italiana di riferimento per l'automazione elettrica, sistemi e componenti, cresce al ritmo di nuove tecnologie e Industria 4.0.

Donald Wich, amministratore delegato di Messe Frankfurt Italia ha così commentato le cifre record della tre giorni: "L'aumento dei visitatori è stato costante e globale perché Sps Italia coinvolge tutti gli attori della filiera: Oem, costruttori di macchine, utilizzatori e clienti finali, partner della distribuzione, system integrator, stampa specializzata, economica e locale, università e tutti coloro che operano in un contesto ampio, legato alla ripresa, allo sviluppo e alla spinta dell'industria manifatturiera, oggi fondamentale nell'ambito dell'economia nazionale. Non potremmo essere più soddisfatti". La crescita fatta segnare dalla kermesse, tenutasi in tre padiglioni di Fiere di Parma dal 24 al 26 maggio, ha infatti superato previsioni e aspettative. Con un incremento di espositori, 674 in totale, dell'11% sul 2015 e del 22% dei visitatori, che sono stati 28.614.

Un successo che non ha investito solo la fiera in quanto tale, ma anche tutta l'offerta formativa. A cominciare dalla mostra Know how 4.0, un'area dimostrativa incentrata sul tema Industry 4.0, allestita nel padiglione d'ingresso e curata da Giambattista Grusso, professore del Politecnico di Milano. "Si sente spesso parlare di Industria 4.0 e Smart factory", ha specificato Grusso, "perciò abbiamo voluto offrire al visitatore di Sps Italia un panorama delle applicazioni più promettenti. Prima fra tutte l'integrazione dell'automazione con la robotica, passando attraverso la connettività, l'Internet of things e le potenzialità che tutto questo può rappresentare in termi-

ni di manutenzione predittiva, efficienza e servizi abilitati da queste tecnologie. Con una parte riservata alla realtà aumentata e al software industriale, abbiamo completato il panorama del Know how 4.0 e il risultato è stato un filo di Arianna che ha guidato il visitatore lungo il percorso".

Importanti anche i contenuti apportati dagli espositori e partner della kermesse. Il primo giorno, ad esempio, si è tenuto il convegno "IoE Talks. La fabbrica in digitale", organizzato da Cisco in collaborazione con Intel per esplorare le opportunità della trasformazione digitale nel nostro paese. Relatori provenienti dal mondo dell'impresa, della ricerca e delle istituzioni hanno risposto, raccontando esperienze personali e professionali, a domande quali: come tradurre ed esaltare l'eccellenza manifatturiera italiana nel nuovo linguaggio della digitalizzazione? Quali sono i grandi scenari entro cui si sta realizzando quella che molti definiscono la quarta rivoluzione industriale? Quali sono i nostri punti di forza e cosa possiamo imparare dall'esperienza di chi per primo, nel nostro paese, ha ripensato il proprio modo di fare industria in ottica digitale? Un incontro che ha convinto i numerosi partecipanti che hanno riempito la sala, grazie a storie e percorsi che possono effettivamente ispirare una nuova generazione di imprenditori e lavoratori 'Digitaliani' nel settore manifatturiero. Agostino Santoni, amministratore delegato di Cisco Italia, ha spiegato: "Per la terza edizione del nostro evento IoE Talks abbiamo scelto Parma e la collaborazione con Sps Italia, riferimento per l'automazione, perché, coerentemente con la nostra storia e il nostro futuro, crediamo che l'utilizzo di Internet possa dare uno straordinario contributo alla digitalizzazione delle industrie manifatturiere. Le persone sono e saranno al centro del cambiamento; utilizzando in modi innovativi macchine sempre più intelligenti e connesse alla

rete creeremo opportunità di crescita, ricavi e occupazione nel nostro Paese".

'Automazione e manifattura, il binomio del 4.0 in Italia' è invece il titolo dell'incontro tenuto il 25 maggio da Giuliano Busetto, presidente di Anie Automazione. Occasione annuale, per l'associazione di categoria, di presentare i risultati dell'Osservatorio dell'industria italiana dell'automazione 2016: "E' una tradizione ormai presentare i nostri dati a Parma, in occasione della fiera", ha esordito il presidente. "Il comparto, in Italia, è cresciuto mediamente del 5% annuo dal 2012 a oggi e il fatturato totale generato nel mercato dell'automazione manifatturiera nel 2015 è cresciuto del 7,3% raggiungendo i 4,2 miliardi di euro".

Nell'ambito della tavola rotonda Automotive, la società di consulenza tedesca Roland Berger ha presentato l'Osservatorio Industry 4.0: la nuova frontiera della competitività industriale, con focus sui settori automotive, cyber security, elettromeccanica, food e pharma&beauty. Paolo Massardi, senior partner Roland Berger Italia, ha presentato i risultati della ricerca svolta su 250 aziende, dalla quale emerge che, nel nostro Paese, la fabbrica del futuro non è ancora stata creata, ma quasi tutte le imprese ne riconoscono il ruolo chiave per innovare. Alcuni player hanno avviato iniziative pilota con conclusioni confortanti: l'Industria 4.0 può essere il mezzo per rilanciare la competitività del Paese, rivitalizzare le industrie nazionali, creare nuovi posti di lavoro e trovare modelli di produzione aziendale più efficienti.

Ma la ricchezza di Sps Ipc Drives non si ferma qui. Durante il corso dell'anno verranno organizzati momenti di approfondimento e tappe di avvicinamento all'insegna del 4.0, in attesa del prossimo appuntamento con la fiera, che si terrà, sempre a Parma, dal 23 al 25 maggio 2017.

Irene Galimberti

I NUMERI DELLA SESTA EDIZIONE

28.614
visitatori

22%
incremento visitatori
sul 2015

674
espositori

11%
incremento espositori
sul 2015




I.T.ALI.
www.italisrl.com
Nome prodotto

Mirenat-G

Settore di applicazione

Carni trattate termicamente.

Descrizione e punti di forza

A marchio registrato, Mirenat-G è un conservante alimentare: Lae, Ethyl Lauroyl Arginato (E 243). Lae, anch'esso a marchio registrato, è una molecola sviluppata e sintetizzata da Lamirsa Group e distribuita in esclusiva per l'Italia da I.T.ALI. Lamirsa ha ottenuto l'autorizzazione all'uso della molecola Lae nell'Unione Europea per i prodotti a base di carne sottoposti a trattamento termico, quali prosciutto cotto,

tacchino cotto, pancetta cotta (bacon), mortadella, arrostiti, carne precotta, piatti pronti a base carne, con il Regolamento UE 506/2014. Dal 2005, il Lae può essere utilizzato nei prodotti a base di carne, e in altri settori, in Usa, Messico, Colombia, Cile, Australia, Nuova Zelanda e nei paesi soggetti al Codex Alimentarius (Ins 243). La caratteristica principale del Mirenat-G è la sua vasta attività antimicrobica contro tutti i tipi di batteri gram-positivi, come la *Listeria monocytogenes*, *Leuconostoc mesenteroides*, *Staphylococcus aureus*, e batteri gram-negativi come *Salmonella spp.*, *Escherichia coli*, *Campylobacter jejuni*, che provocano malattie di origine alimentare. È anche attivo contro muffe e lieviti.

LINEA FLESH
www.lineaflesh.com
Nome prodotto

Carrelli in acciaio inox porta rifiuti

Settore di applicazione

Tutti i settori alimentari.

Descrizione e punti di forza

Linea Flesh, azienda certificata Uni En Iso 9001/2008 con 25 anni di esperienza nel settore alimentare, produce una speciale linea di carrelli portarifiuti in acciaio inox 304 Aisi, conformi al metodo Haccp (Reg.CE 852-853/2004) per la raccolta differenziata e lo smaltimento di rifiu-



ti e scarti alimentari. Per i contenitori in acciaio inox, sono stati studiati dei sacchi immondizia in rotolo, di vari colori e spessori, che possono essere personalizzati in base alle esigenze del cliente, pur sempre rispettando le vigenti normative Cee e Ulss in campo alimentare.

Specifiche tecniche

Contenitori molto resistenti e maneggevoli, facilmente lavabili e disinfettabili, dotati di coperchio a pedale, ruote e asta porta-rotolo.

NUOVA PRESSA POLIVALENTE PLM / S



A FORM OF EXCELLENCE

Pressa automatica per la pressatura di **prosciutti crudi, speck, culatelli, bresaole e prodotti similari.**

La pressa è dotata di **stampi multiformato speciali** che consentono di lavorare contemporaneamente anche **prodotti sagomati in modo diverso tra loro** nei formati tradizionale e calibrato a mattonella.


www.soncini.it

CASA FONDATA NEL 1952
MACCHINE SONCINI ALBERTO S.R.L. A SOCIO UNICO
Via Roma, 68 - 43013 Langhirano (PR) ITALY
Tel. +39 0521 861197 +39 0521 852570
Fax +39 0521 858069
info@soncini.it

MINERVA OMEGA GROUP
www.minervaomegagroup.com
Nome della macchina

C5-S5

Settore di applicazione

Grande distribuzione, salumifici, dettaglio e industria alimentare, ristorazione collettiva.

Descrizione e punti di forza

Affettatrici a gravità o verticali con sistema di pesatura integrato all'affettatrice. Una soluzione che risponde alle richieste degli operatori, in particolare quelli della Grande distribuzione, fortemente impegnati nell'ottimizzare e ridurre drasticamente i tempi di attesa dei clienti. Il sistema, non fiscale, è applicato all'affettatrice in modo da non ridurre lo spazio operativo, in quanto il piatto bilancia corrisponde al piano di appoggio. Il grande vantaggio consiste nell'effettuare una serie di tagli più precisi durante l'intero turno di lavoro senza obbligare l'operatore a frequenti passaggi dall'affettatrice alla bilancia: minor numero di spostamenti, quindi ottimizzazione dei tempi e delle energie spese. Operatori più rapidi, meno affaticati, più precisi, maggior numero di clienti serviti.

Specifiche tecniche

Costruite in lega di alluminio trattata con ossidazione anodica. Affilatoio incorporato. Trasmissione a cinghia. Comandi con dispositivo Nvr. Sistema di pesatura, solo per uso operatore, integrato nella macchina. 10 Kg/2 g. Display, cella di carico. Piatto ricevi fette asportabile per semplice routine di pulizia.


VELATI
www.velati.com
Nome prodotto

Thor - tritacarne per carne congelata e/o fresca.

Settori di applicazione

Salame, mortadella, hamburger, hot dog, wurstel e altro.

Descrizione e punti di forza

Macchinario per rompere e tritare efficientemente blocchi di carne congelata e/o pezzi di carne fresca e/o decongelata senza smelmare o rovinare la materia prima, in primo luogo attraverso una coclea di frantumazione e poi grazie alla seconda coclea di rifinitura. La temperatura d'ingresso del prodotto può essere fino a -25° C. Il prodotto finale può essere tritato fino a una granulometria pari a 4 mm. La capacità produttiva della macchina è strettamente legata alla temperatura d'ingresso del prodotto e alla granulometria finale da ottenere, ma il frantumatore Thor può raggiungere fino a 12 ton/h.

Specifiche tecniche

Potenze: 110 Kw per la coclea inferiore a velocità fissa; per la coclea superiore 22 Kw con inverter per regolare la velocità e adattare la macchina a qualsiasi tipo di prodotto.


SOC. COOP. BILANCI AI
www.coopbilanciai.it
Nome prodotto

Selecta

Settore di applicazione

Per tutti i tipi di salumi, principalmente per gli affettati.

Descrizione e punti di forza

Selecta è una selezionatrice ponderale ad alta velocità e precisione, dotata di Omologazione Mid. Particolarmente indicata per il controllo peso dei preconfezionati affettati, sia per il rispetto delle leggi in vigore, sia per controllare e migliorare i processi produttivi riducendo difettosità e scarti. È dotata di: display a colori touch screen; struttura meccanica in acciaio inox; motorizzazione brushless; semplice connettività (ethernet, wi-fi, usb); trasmissione report in formato Pdf; esportazione dati in formato Csv; feedback per impianti di confezionamento a monte. Integrabile con i sistemi d'ispezione per contaminanti (metal detector - xray).

Specifiche tecniche

Portata: da 500 a 3.000 g. Fino a 240 pezzi al minuto. Divisione 0,02 g fino a 1.200 g, 0,05 g fino a 3.000 g. Tensione di rete: 230 Vac - 50 Hz (115 Vac su richiesta) 1.000 Vac max. Temperatura di funzionamento: +5°/+40° C. Umidità: da 20 a 85% non condensata. Aria compressa: da 400 a 600 kPa.



SIRMAN
www.sirman.com

Nome prodotto

Katana 20

Settore di applicazione

Lavorazione carni, verdure e pesce.

Descrizione e punti di forza

Katana, cutter orizzontale, è completamente realizzato in acciaio inox Aisi 304, è dotato di un mozzo con 3 lame di serie, guidate da un potente motore asincrono ventilato e da una robusta vasca smontabile in acciaio inox Aisi 304. Katana è provvisto di un variatore di velocità continuo gestito da inverter e da un motoriduttore vasca indipendente. Il coperchio interbloccato è stato realizzato per essere facilmente smontabile ed agevolarne la pulizia, anche il mozzo è facilmente rimovibile. Gestendo i tempi di lavorazione e potendo disporre di diversi mozzi lame, si possono ottenere diversi tipi di trasformazioni: taglio tipo coltello, triti di differenti granulometrie, impasto tipo patè o wurstel e molti altri. Il cutter ha la speciale capacità di non stressare e scaldare l'alimento in lavorazione, mantenendone di conseguenza invariato il colore e le proprietà organolettiche. Il prodotto già durante la fase di lavorazione viene propriamente miscelato. Ideale per carni, pesci e verdure ma adatto anche a molteplici altre lavorazioni.

Specifiche tecniche

Potenza: watt 2.200 - Hp3. Alimentazione: 230 V / 50 Hz. 3 lame. Capacità vasca: 20 lt. Giri r.p.m.: 600 / 2.600. Dimensioni: 1.013 x 700 x 572 mm. Peso netto: 92 Kg.



TECNO BRIANZA BREVETTI
www.tecnobrianza.it

Nome prodotto

Legatrice FR-MF-400 G

Settore di applicazione

La legatrice FRT-MF-400 G, che sostituisce la ben nota "Mosca", presenta varie opzioni di lavoro, così da poter legare qualsiasi tipologia di prodotto alimentare.

Descrizione e punti di forza

Il piano di lavoro permette di imbragare e imbrigliare prodotti fino a una lunghezza massima di 43 centimetri. Il prodotto è dotato di un sistema di legatura a croce: con un solo nodo è in grado di effettuare una croce; ideale per salumi di piccolo taglio, cotechini e arrostiti. Il prodotto utilizza anche un sistema di legatura a spirale: costruisce una spirale su salumi, carni di medio taglio con nodo finale.

Specifiche tecniche

Motore brushless. Potenza: 230 V, 50/60 Hz, 1,6 kW. Dimensioni: 880 x 565 x 1495 (h) mm. Peso: 165 Kg.



SAINI
www.sainisrl.it

Nome prodotto

Disincrostante per stampi in alluminio

Settore di applicazione

Industrie alimentari e salumifici.

Descrizione e punti di forza

Un prodotto molto apprezzato dagli operatori alimentari, che consente la pulizia totale degli stampi di cottura in alluminio, risolvendo i problemi di incrostazione. A differenza dei comuni detergenti, il Disincrostante di Saini non elimina solo i residui di grasso, ma grazie alla sua particolare formula chimica rimuove efficacemente anche i residui di natura proteica e minerale. Evita la corrosione che i sali provocano agli stampi. Per l'utilizzo: sciogliere il prodotto in acqua preferibilmente con temperatura di 50-60° C, in vasche di plastica o metallo. L'azione standard prevede un dosaggio di 3 Kg di polvere per 100 litri d'acqua da lasciare agire per circa 12 ore, mentre per l'azione rapida 5 Kg in 100 litri per circa un'ora. Immergere tutte le parti da pulire e lasciare agire. Il disincrostante si consuma per neutralizzazione, quindi, se necessario, ripetere l'operazione fino alla pulizia ottimale. Al termine, risciacquare abbondantemente con getto, preferibilmente a pressione.

Specifiche tecniche

Aspetto: polvere di colore bianco. Solubilità quasi completa. Schiuma assente. Sciacquabilità completa. Non produce odori né fumi. Abrasivi assenti. Nessuna corrosività, nemmeno per i metalli leggeri (esclusi ghisa, materiale zincato, grès).



SEALED AIR
www.sealedair.com

Nome prodotto

Confezionatrice sottovuoto

Cryovac VS2X

Settore di applicazione

Carni fresche, salumeria e prodotti caseari.

Descrizione e punti di forza

La nuova macchina Cryovac (marchio registrato) VS2X è stata realizzata specificamente per aziende medio-piccole che realizzano prodotti da confezionare in sacchi termoretraibili. E' controllata da un sistema Plc che monitora le sequenze operative attraverso un pannello di controllo touch screen e un software operativo con sei diversi programmi per il confezionamento personalizzato. Un variatore di velocità (Vsd) controlla il trasportatore motorizzato, mentre il nastro è servo-azionato elettricamente. La sincronizzazione consente di ottenere risultati eccellenti in termini di posizionamento del prodotto (+/- 5 mm). La macchina include inoltre la nuova tecnologia PakFormance Insight, che consente di visualizzare e creare report sulle performance della macchina, con accesso remoto per la manutenzione e la risoluzione dei problemi. Benefici: l'efficienza operativa aumenta grazie all'implementazione del sistema di trasporto con nastro sincronizzato per un accurato posizionamento del prodotto. Il trasferimento del prodotto dal buffer al nastro trasportatore nella campana è facilitato dalla guida sacco. Lo scarico automatico del prodotto garantisce il minimo intervento manuale. È necessario un solo operatore per una capacità massima di produzione fino a 2,5 cicli al minuto. I costi operativi vengono ridotti grazie a un innovativo sistema di carico automatico e di tenuta delle saldature UltraSeal che consente il raffreddamento della barra saldante senza acqua. La pompa esterna per il vuoto può essere attivata e disattivata da remoto tramite un'interfaccia elettrica, riducendo i tempi di avvio. Un sistema automatico di risparmio energetico spegne la macchina quando non è in uso. Il sistema di taglio eccedenza sacco rimuove il materiale in eccesso, evitando lo spreco di prodotto.

Specifiche tecniche

La confezionatrice Cryovac VS2X contribuisce ad aumentare la sicurezza alimentare e la durata di conservazione dei prodotti, evitando il rischio di contaminazione degli alimenti. Il design della nuova macchina permette un accesso facilitato per la pulizia ed è conforme alle normative europee su sicurezza e igiene. Inoltre, grazie alle tre diverse barre saldanti con altezza di 20/40/65 mm, è possibile ottenere una presentazione ottimale del prodotto, così da potenziare la promozione del proprio brand.



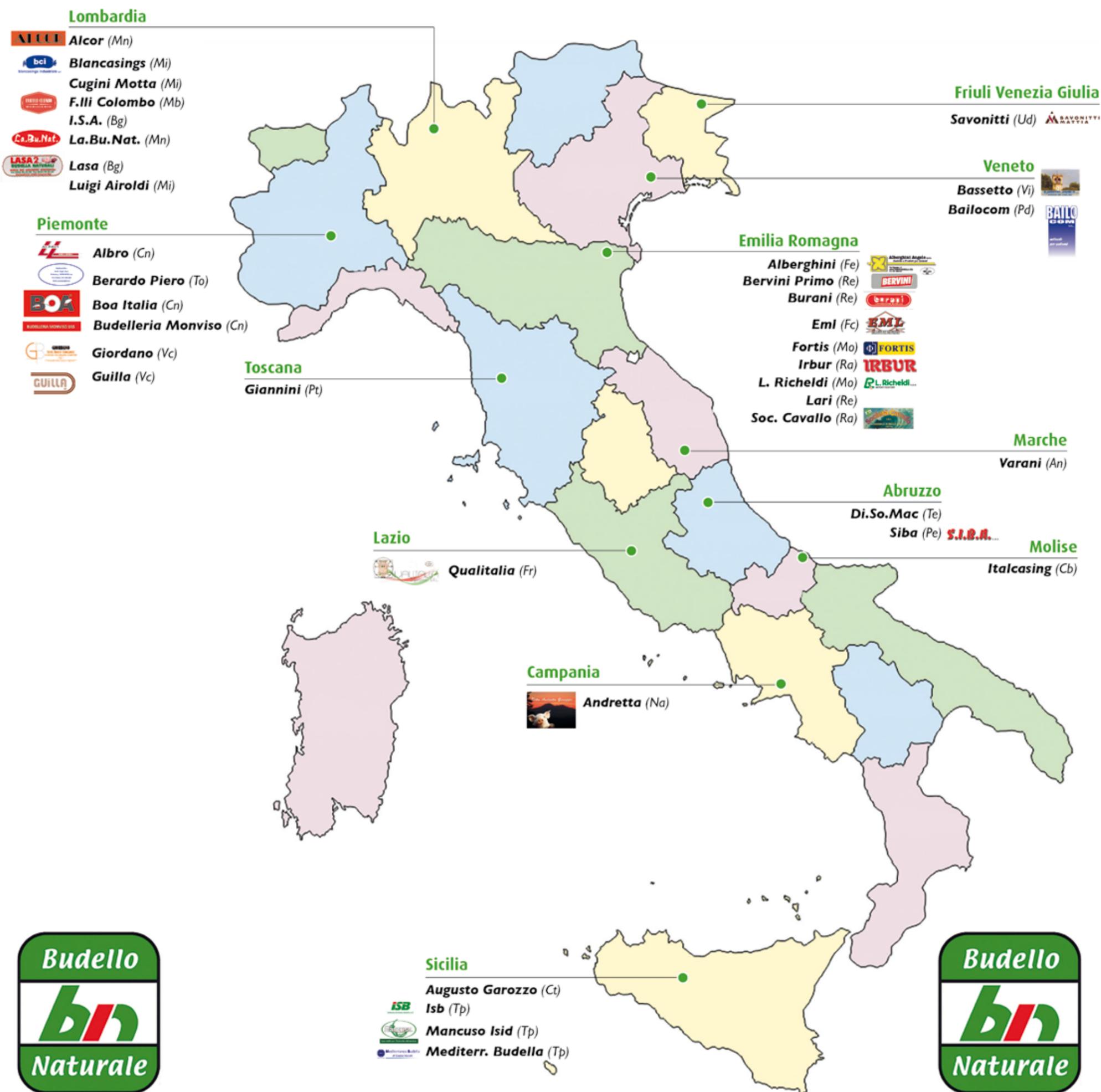
LAE®

**Il nuovo conservante attivo.
Un'innovazione tecnologica.
Un composto sicuro.**



BUDELLO NATURALE

In tutta Italia cerca il socio più vicino a te



Consorzio Tutela Budello Naturale

www.budellonaturale.it