



SUPPLEMENTO NUMERO 1  
A SALUMI & CONSUMI - ANNO 11 - NUMERO 5 - MAGGIO 2018  
DIRETTORE RESPONSABILE: ANGELO FRIGERIO

## L'INCHIESTA

# PIEDE SULL'ACCELERATORE



Internazionalizzazione, ostacoli, obiettivi, opportunità.  
In un'indagine a tutto tondo, i protagonisti del comparto processing e packaging ci raccontano il loro presente e futuro. Innovazione è la parola d'ordine. L'internazionalizzazione un passo necessario. Perché per essere competitivi, oggi, serve costanza. E tanta, tanta passione.

Da pagina XII a pagina XVI

## L'AZIENDA

A pagina XVII

# FRIGOMECCANICA METTE IL TURBO

Grandi performance nel 2017 per la società specializzata nella refrigerazione in ambito agroalimentare. Che ha visto il fatturato in crescita di oltre il 20%. Intervista con il direttore generale, Stefano Remedi.



## REPORTAGE

Da pagina V a pagina VII



# Cronaca di un successo annunciato

Edizione record per Anuga FoodTec, salone internazionale dedicato alle subforniture dell'industria food & beverage. Che lo scorso marzo, a Colonia, ha accolto oltre 50mila visitatori da 152 paesi.

## EXPORT

Alle pagine VIII e IX



# La Cina nel mirino

Opportunità e sfide per gli esportatori italiani di macchine per il food processing e packaging. Parla Amedeo Scarpa, direttore dell'ufficio Ice di Pechino.

# La qualità italiana prende il largo

L'Italia va. Non si ferma. Anzi rilancia, come dimostrato anche in occasione della recente edizione 2018 di Anuga FoodTec, andata in scena a Colonia dal 20 al 23 marzo (il fotoreportage da pagina V a pagina VII). L'industria del meccano agro-alimentare, insomma, fa capire che si respira un clima sicuramente positivo, improntato a un maggiore ottimismo. Tanto sul versante dell'export, quanto su quello 'domestico'. "I mercati esteri dimostrano grande attenzione e apprezzamento per i macchinari, i sistemi e le soluzioni made in Italy. In particolare sono più che buoni i riscontri da alcune aree dinamiche come il Sud America. Molto bene il piano nazionale Industria 4.0: i risultati si vedono relativamente al nostro settore, che però avrebbe bisogno di riforme strutturali a supporto del rinnovamento per il meccano alimentare. Così come è ormai decisivo un intervento reale volto a favorire l'occupazione, mettendo in atto un tangibile taglio dei costi del lavoro. L'industria italiana deve essere sostenuta perché ha le qualità e tutte le carte in regola per competere e vincere ai massimi livelli".

Si può sintetizzare in questo modo – ma vi consiglio di leggerla passo dopo passo – il contenuto che emerge dall'inchiesta esclusiva condotta da *Salumi&Tecnologie*. Interviste che fotografano in maniera puntuale la situazione del mercato, offrendo interessanti spunti di riflessione e di confronto.

In qualche misura sono un messaggio ai naviganti, per essere più espliciti ai politici che, dopo questa tornata elettorale, hanno più che mai l'obbligo (ben oltre il dovere, direi) di rafforzare l'economia interna e di sostenere lo sviluppo all'estero. Evitando, quindi, di dilapidare il lavoro svolto. O, peggio, di sprecare il tesoretto conquistato nel tempo e con tanta fatica, durante anni davvero difficili. Specialmente in termini di credibilità e di reputazione. Sarebbe sciagurato e deleterio, dal momento che sotto il profilo complessivo il Pil (che per anni è stato vissuto come un incubo) è confermato al rialzo anche per quest'anno. Sia chiaro: c'è ancora molto da fare, ma il clima generale è sicuramente meno sfavorevole che negli anni precedenti. C'è una ripresa della domanda interna (mercato alimentare italiano) che ben si combina con un trend al rialzo sullo scacchiere internazionale.

Un'altra considerazione. Le voci dei protagonisti della nostra indagine fanno emergere, ancora una volta, la dedizione, la passione, la tenacia e la competenza che gli imprenditori italiani, insieme con i collaboratori di ogni giorno, continuano a mettere in campo senza risparmiarsi. Raccogliendo le numerose sfide che si prospettano, senza alcun timore reverenziale, ma solo con il giusto rispetto nei confronti dei concorrenti.

In tal senso, Anuga FoodTec 2018 ha rappresentato - vista la portata della manifestazione fieristica e come si accennava in apertura - un ulteriore e qualificato banco di prova. Le numerose novità che il made in Italy, in tutte le sue declinazioni, ha esibito in passerella per continuare a crescere e a giocare un ruolo di primo livello sullo scenario mondiale, certificano la qualità, l'affidabilità e la creatività italiana. Tratti distintivi che, ancora una volta, sono destinati la differenza conquistando spazio e soprattutto quote di mercato. A patto che vengano adeguatamente sostenuti e supportati nel tempo.



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 XI - numero 5  
maggio 2018  
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 il 20 aprile 2018

Riccardo Colletti



# SIETE CADUTI NELLA RETE GIUSTA

Da oltre un secolo produciamo reti tessute specifiche per il settore alimentare offrendo soluzioni tecniche e di packaging per i vostri salumi.



**RETI ELASTICHE 100% MADE IN TOSCANA**

SAREMO PRESENTI AL MEAT TECH 2018 PAD 2 C60

[www.retificionassi.com](http://www.retificionassi.com)



### Ice-Agenzia: partecipazione collettiva ad Agroprodmas 2018

L'Ice-Agenzia organizza una partecipazione collettiva di imprese italiane presso Agroprodmas, evento di riferimento nell'area dell'Est Europea per la trasformazione alimentare, a Mosca dall'8 al 12 ottobre 2018. Lo Stand Ice, di circa 200 mq, offrirà alle aziende italiane la possibilità di essere presenti con moduli pre-allestiti di dimensioni comprese tra i nove e i 27 mq. Presso lo stand saranno inoltre disponibili servizi aggiuntivi quali wi-fi, hostess e interpreti su prenotazione. Nei primi dieci mesi del 2017, le esportazioni italiane in Russia di macchinari per il processing e packaging hanno superato rispettivamente il valore di 200 e 110 milioni di euro, collocandoci al terzo e secondo posto nella classifica dei maggiori paesi fornitori.

### Meat processing: il colosso Usa Middleby acquisisce la modenese Ve.Ma.C.

La statunitense The Middleby Corporation, leader nella fornitura di attrezzature per il foodservice con un fatturato annuo di 2,33 miliardi di dollari, ha annunciato l'acquisizione dell'italiana Ve.Ma.C., specializzata nella progettazione e costruzione di linee automatiche industriali per la lavorazione delle carni e dei salumi. L'azienda, con sede a Castelnuovo Rangone, in provincia di Modena, ha un fatturato annuo di circa 15 milioni di dollari. "Questa acquisizione incrementa le nostre competenze in campo di automazione e robotica e ci permette di integrare la nostra attuale offerta di macchinari per il food processing", sottolinea Selim Bassoul, ceo di Middleby. Il closing dell'operazione è atteso per le prossime settimane.

### Assologistica: sottoscritto accordo con l'associazione europea Uirr

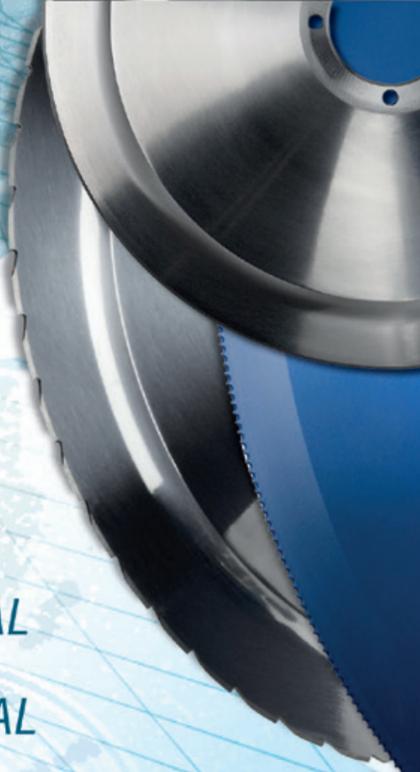
Siglato storico memorandum of understanding tra Assologistica, l'Associazione nazionale degli operatori di logistica in conto terzi, e Uirr (International union of combined road-rail transport companies), l'Associazione europea degli operatori di trasporto combinato strada-rotaia. Scopo dell'accordo è facilitare la collaborazione tra le due associazioni nel promuovere iniziative per il trasporto combinato, favorendo l'organizzazione di position paper, progetti di ricerca, studi ed eventi che informino sugli sviluppi di questo segmento del mondo trasportistico. Assologistica sarà inoltre il punto di riferimento informativo in Italia dell'Ilu (Intermodal loading units) Code per quel che concerne il servizio di elaborazione di codici identificativi delle unità di carico.

**SLAYER BLADES S.R.L.**



**PRODUCTION OF  
BLADES FOR SLICING  
MACHINES:**

- DOMESTIC
- PROFESSIONAL
- INDUSTRIAL
- RIPPLE





**MEAT  
TECH**  
Processing & Packaging  
for the Meat Industry  
Fiera Milano - Milan, Italy  
May 29 - June 1 2018  
**Hall 2 Booth A54**

**Headquarter and Spares Warehouse**  
Via Milano, 37 - 21040 Oggiona S. Stefano (VA) ITALY Tel.: +39 0331 739004

**Production Site**  
Via La Ciliegia - 28060 Casalbeltrame (NO) ITALY Tel.: +39 0321 838675



Follow our news: 

### TREIF

#### Medaglia d'oro ad Anuga FoodTec 2018 per la cubettatrice industriale 'Avitos'



In foto, al centro, Martin Grüber. A sinistra Marco Brockmann

Grande successo ad Anuga FoodTec 2018 (Colonia, 20-23 marzo) per Treif, specialista tedesco nelle soluzioni di taglio per l'industria alimentare. Una delle attrezzature protagoniste è stata la cubettatrice industriale Avitos, alla quale una giuria di esperti internazionali ha assegnato il prestigioso 'International FoodTec Award': un riconoscimento conferito a quei prodotti le cui funzioni cambiano significativamente i processi, i materiali o migliorano un procedimento già esistente.

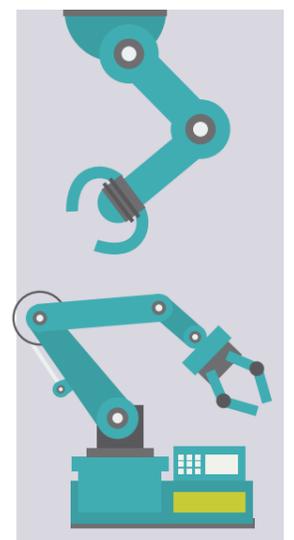
La nuova tecnologia di taglio ha attirato una grande affluenza di visitatori, che hanno avuto l'opportunità di assistere ai collegamenti in diretta streaming dal Food Cutting Center, presso la sede centrale Treif di Oberlahr, in Germania.

Avitos rivela una dimensione completamente nuova per il taglio di prodotti congelati in piccole sagome: il robusto disco con le matrici di taglio, insieme a 12 coltelli, offre nuove opportunità e chiari vantaggi competitivi. Avitos taglia in modo sicuro e affidabile prodotti come ad esempio pancetta e altri salumi, a cubetti, fiammiferi, francobolli o petali fino alla temperatura di -18°C senza necessità di pre-tagliare i blocchi.

Avitos consente inoltre una separazione ottimale del prodotto dopo il taglio, grazie alla bassa temperatura. Poiché i prodotti non necessitano di tempering prima del taglio e di successivo raffreddamento prima della dosatura, Avitos permette anche un notevole risparmio sui costi energetici. In base ai prodotti e alle applicazioni, può raggiungere una capacità oraria fino a due tonnellate.

#### Piano Industria 4.0 rilevante, nel 2017, per il 62% delle imprese

Per il 62,1% delle imprese manifatturiere il super ammortamento ha svolto un ruolo 'molto' o 'abbastanza' rilevante, nel 2017, sulla decisione di investire. L'iper ammortamento per il 47,6%. Il credito d'imposta per spese in ricerca e sviluppo, dal canto suo, è stato rilevante per il 40,8% delle imprese. È quanto emerge dal Rapporto sulla competitività dei settori produttivi dell'Istat, giunto alla sesta edizione, che rileva anche come il 45,8% delle imprese dichiara di prevedere, nel 2018, investimenti in software, il 31,9% in tecnologie di comunicazione machine-to-machine o internet of things, il 27% in connessione ad alta velocità (cloud, mobile, big data ecc.) e sicurezza informatica.



#### Medaglia d'argento per Minerva Omega Group all'International FoodTec Award

Un nuovo riconoscimento per Minerva Omega Group. Il gruppo bolognese, specializzato in progettazione e costruzione di macchine per la lavorazione delle carni, ha vinto la medaglia d'argento per l'innovazione nell'ambito dell'International FoodTec Award organizzato durante l'Anuga FoodTec di Colonia. Il premio è stato consegnato ad Andrea Salati Chiodini, contitolare della società, per il sistema di interconnessione Nemosy, sviluppato per l'azienda da Dsc Nexus e giudicato "prodotto esistente sviluppato in modo da ottenere un sostanziale miglioramento di funzione e processo". È la terza medaglia, dopo i premi 'Innovazione Smau', nel 2016, e 'Smart label', nel 2017.



Edizione record per Anuga FoodTec, salone internazionale dedicato alle subforniture dell'industria food & beverage. Che lo scorso marzo, a Colonia, ha accolto oltre 50mila visitatori da 152 paesi.

Si è chiusa il 23 marzo l'edizione 2018 di Anuga FoodTec, piattaforma internazionale di business e innovazione per l'industria alimentare. Protagonisti, alla fiera di Colonia, tutti i player del ciclo produttivo: dalle tecnologie di processo e confezionamento all'automazione, passando per l'elaborazione dati e l'ingredienteistica, fino agli impianti di movimentazione, trasporto, stoccaggio e logistica.

Dopo aver registrato un incremento del 13% della superficie espositiva, Anuga FoodTec 2018 ha visto varcare i suoi cancelli oltre 50mila professionisti, incluse le aziende alimentari leader del mercato globale, alla ricerca di nuove e originali soluzioni tecnologiche. Un dato in crescita di ben 11 punti percentuali rispetto al 2015.

Semplice quanto ambizioso l'obiettivo della kermesse: riunire in un'unica fiera dal profilo internazionale il gotha mondiale della tecnologia applicata all'agroalimentare, suddiviso in cinque segmenti: Food Packaging, Safety & Analytics, Food Processing, Food Ingredients e Services & Solutions.

"Il concept di Anuga FoodTec è unico e inimitabile e il ripetuto miglioramento di tutti gli indici lo dimostra chiaramente", è stato il commento di Katharina C. Hamma, chief operating officer di Koelnmesse GmbH. "L'incremento di visitatori ottenuto quest'anno è dovuto principalmente all'aumento degli operatori provenienti dall'estero, in particolare da paesi come Cina, Italia, Corea, Polonia, Russia e Sud America. Il grande consenso raccolto fra gli ospiti internazionali e l'alta qualità dei visitatori dimostrano che con l'orientamento e il concept di Anuga FoodTec abbiamo risposto alle necessità dei partecipanti alla rassegna".

Soddisfazione per la riuscita dell'evento è stata condivisa anche dagli espositori italiani presenti in fiera che, come di consueto, hanno svolto un ruolo di primissimo piano. La qualità dei prodotti e l'originalità delle soluzioni delle aziende del Bel Paese è ormai riconosciuta e apprezzata in tutto il mondo, alla stregua dei competitor tedeschi. L'appuntamento, ora, è per il 2021. E siamo pronti a scommettere che sarà ancora una volta da record.



*I.T.ALI. ha come obiettivo principale la soddisfazione del cliente, tramite la fornitura di semilavorati funzionali altamente personalizzati. Non esistono prodotti standard, ma solo soluzioni specifiche alle diverse esigenze dei clienti.*





Almac



AMC



B-Tech



Bizerba



Bonfiglioli



CFT

Laura Léglise



Cleverttech

Da sinistra: Paolo Soliani e Alberto Caselli



Coligroup - Colimatic

Giulia Antonelli e Giulio Mariani



Colussi Ermes



CSB System



Della Toffola



Eller

Da sinistra: Gianfranco Caliarì e Oswald Eller



Fava Giorgio Axel

Da sinistra: Lorenzo Vittore, Marcello e Antonio Fava

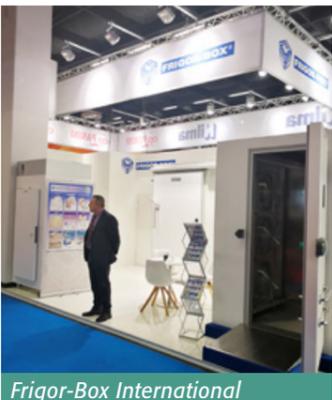


Fenco



Frigomeccanica

Stefano Remedi



Frigor-Box International



Futura Robotica



G. Mondini

Enzo Turla



Giaretta Italia

Alberto Giaretta



Grasselli



Ilpra

Velka Martelli



IMA



Inox Meccanica



Italdibipack



Ital Pal



Laumas Elettronica



Liverani



Martik

Alessandra Leone e Lorenzo Pecile



Mectra



Megadyne

Laura Ghezzi



**Menozzi Luigi & C.**  
Filippo e Antonia Menozzi



**Minerva Omega Group**  
Greta Ghedini



**Multivac**



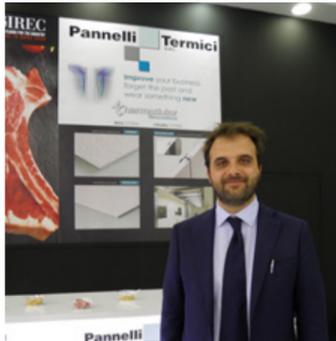
**Newtech Labelling**  
Cristian Pippa



**Officine di Cartigliano**  
Giuseppe Battaglia



**P.E. Labellers**  
Ivano Rubano



**Pannelli Termici**  
Gianni Andreoli



**Pfm Packaging Machinery**



**Raytec Vision**  
Caterina Pericoli



**Risco**  
Rita Dal Maso



**Robopac**  
Enrico Aureli



**Roboqbo**



**Seydelmann**



**Sirec**  
Andrea Cesari



**Soc. Coop Bilanciai**



**Standard Tech Impianti**



**Stomppy**



**Tecnopol**  
Michele De Toni



**Tomra**



**Travaglini**  
Da sinistra: Roberto Travaglini e Fabio Re



**Treif**



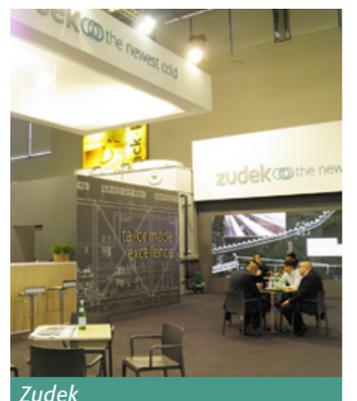
**Ulma**



**Ve.Ma.C.**  
Maurizio Costantini



**Velati**  
Michele Riva



**Zudek**

# LA CINA NEL MIRINO

Opportunità e sfide per gli esportatori italiani di macchine per il food processing e packaging. Parla Amedeo Scarpa, direttore dell'ufficio Ice di Pechino.



Amedeo Scarpa

Cresce, in Cina, la domanda di macchine e tecnologie per il processing e il packaging alimentare. Così come cresce la competitività dei produttori locali, sostenuti da iniziative governative tese a rafforzare e supportare lo sviluppo del tessuto industriale cinese. Nonostante ciò, il potenziale di sviluppo delle aziende straniere in un mercato così vasto e in continua crescita resta enorme, a patto che siano capaci di superare ostacoli di vario genere e natura: dagli adempimenti burocratici alle differenze culturali, dalla ricerca di partner affidabili al superamento di barriere tariffarie e non. Sono molte le aziende del Bel Paese che, negli anni a venire, puntano a conquistarsi una 'fetta' di questo mercato. E per riuscirci, avranno bisogno del sostegno e delle indicazioni di chi ne conosce le sfumature e ha un'esperienza diretta delle sue dinamiche.

"Secondo gli ultimi dati diffusi da FoodJx, la piattaforma dei produttori di macchinari per il settore alimentare cinese, l'industria delle macchine dedicate alla produzione agroalimentare è in forte sviluppo in Cina. L'incremento è dovuto sia al piano 'made in China 2025' e relativo alla robotizzazione dei processi, sia all'aumento della richiesta del mercato: sono infatti presenti oltre 4mila aziende cinesi operanti nel settore di riferimento, con una produzione di oltre 3.500 tipologie di macchinari per il food & beverage", sottolinea Amedeo Scarpa, direttore dell'ufficio Ice di Pechino e coordinatore della rete uffici Ice in Cina e Mongolia. "Attualmente, pur esistendo requisiti tecnici che possono portare a preferire la produzione nazionale, la richiesta all'estero di questa tipologia di macchinari è ancora considerevole in Cina".

Nella classifica dei maggiori paesi fornitori, l'Italia si posiziona infatti al quarto posto - dopo Giappone, Corea del Sud e Paesi Bassi - con una market share del 9,61% sul totale dell'import cinese di food machinery, in crescita di 5,3 punti percentuali rispetto al 2016, per un valore complessivo che supera i 7,5 miliardi di dollari (source: China Customs). "Tra tutti i comparti del mondo agroalimentare, quelli collegati alla sicurezza alimentare sono senza dubbio quelli che oggi si stanno vivendo il maggiore sviluppo: un valore per la Cina del 13esimo Piano quinquennale", spiega ancora il direttore. "Senza pretesa di eshaustività, tra i settori che oggi investono maggiormente in tecnologie alimentari indicherei quelli della conservazione e trasformazione del latte (la cosiddetta 'rivoluzione bianca'), ma anche quelli collegati al segmento dei succhi da frutta o, una tendenza che registriamo proprio negli ultimi mesi, al trattamento delle olive e alle tecnologie per il packaging e l'imbottigliamento, secondo standard di sicurezza internazionali".



## IMPORTAZIONI CINESI DI MACCHINE USATE PER LA PREPARAZIONE INDUSTRIALE DI ALIMENTI E BEVANDE MILIONI DI DOLLARI USA - GENNAIO/DICEMBRE

Rank - Paese top 21	2015			2016			2017			% Var.
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017	
0 -- Mondo --	89,4401	81,433629	78,242296	100	100	100	-	-	-	- 17/16 -
1 Giappone	25,687479	15,499021	19,582567	28,72	19,03	25,03				26,35
2 Corea del Sud	3,701204	11,367897	9,7003	4,14	13,96	12,4				-14,67
3 Paesi Bassi	1,369831	2,554799	8,813621	1,53	3,14	11,27				244,98
4 Italia	7,562132	7,150276	7,517042	8,46	8,78	9,61				5,13
5 Germania	9,181391	8,837375	6,803363	10,27	10,85	8,7				-23,02
6 Taiwan	10,849784	6,25507	4,496238	12,13	7,68	5,75				-28,12
7 Stati Uniti	7,769642	9,143507	4,266253	8,69	11,23	5,45				-53,34
8 Turchia	0,011655	0,047542	3,679507	0,01	0,06	4,7				7639,49
9 Svizzera	2,052554	1,68784	3,114984	2,3	2,07	3,98				84,55
10 Danimarca	1,102919	4,204335	2,461207	1,23	5,16	3,15				-41,46
11 Francia	1,437306	0,539937	1,74533	1,61	0,66	2,23				223,25
12 UK	6,328909	2,955427	1,515845	7,08	3,63	1,94				-48,71
13 Austria	0,934303	0,369751	0,953248	1,05	0,45	1,22				157,81
14 Spagna	4,554188	0,522508	0,652859	5,09	0,64	0,83				24,95
15 Indonesia	0,037454	0,032937	0,478617	0,04	0,04	0,61				1353,13
16 Polonia	0,336561	1,069845	0,386939	0,38	1,31	0,5				-63,83
17 Canada	0,02464	0,020051	0,296151	0,03	0,03	0,38				1376,99
18 Islanda	0,103135	0,885986	0,28494	0,12	1,09	0,36				-67,84
19 India	0,187064	0	0,252589	0,21	0	0,32				0
20 Filippine	0,939415	1,085221	0,197374	1,05	1,33	0,25				-81,81
21 Cina	0,1306	1,784024	0,185133	0,15	2,19	0,24				-89,62

Fonte: China Customs

### LE PRINCIPALI FIERE DI SETTORE IN CINA

#### CHINA FOODTECH

en.chinafoodtech.com.cn  
Fiera biennale, l'ultima edizione si è svolta a Pechino a novembre 2017.

#### AFT - ASIA FOOD TECH / SIAL CHINA / CHINA PACKTECH & FOODTECH

www.sialchina.com; en.packtech-foodtech.com.cn; www.asiafoodtech.com  
Prossima edizione: 16-18 maggio 2018, Shanghai.  
Le tre fiere si svolgono contemporaneamente.

#### IFE - INTERNATIONAL FOOD EXHIBITION

www.ifechina.com  
Prossima edizione: 28-30 giugno 2018, Guangzhou.

#### PROPAK CHINA

www.propakchina.com/en  
Prossima edizione: 11-13 luglio 2018, Shanghai.





### DAZI E BARRIERE TARIFFARIE

Di seguito, uno specchietto riassuntivo per alcune delle principali categorie di macchine interessate

HS Code	Denominazione merceologica	Condizione più vantaggiosa (%)	Normale	Aliquota dell'imposta sul valore aggiunto	Unità di misura
84.38	Macchine per la preparazione industriale di prodotti alimentari e bevande (a esclusione di olio e grassi animali o vegetali)				
8438.1000	Macchine per la produzione di panificati, pasta o similari	7	30	17	One piece
8438.1000 10	Linee di produzione per panificati	7	30	17	One piece/kg
8438.1000 90	Macchine per il processing di macaroni, noodles e similari	7	30	17	One piece/kg
8438.2000	Macchine per la produzione dolciaria, di cacao o cioccolato	8	30	17	One piece/kg
8438.3000	Macchine per la produzione di zucchero	10	30	17	One piece/kg
8438.4000	Macchine per birrifici	7	30	17	One piece/kg
8438.5000	Macchine per il processing delle carni, anche avicole	7	30	17	One piece/kg
8438.6000	Macchine per il processing di ortofrutta	10	30	17	One piece/kg
8438.8000	Altre macchine	8.5	30	17	One piece/kg
8438.9000	Componenti	5	30	17	kg

(\* Fonte: 'Customs Import and Export Tariff of the People's Republic of China' 2018)

### SCHEDA PAESE

Export italiano in Cina di macchinari per il food & beverage  
**PROCESSING:**  
 Valore: 28.379.701 milioni di dollari (2017), +41,03% sul 2016

Market share: 1,80%  
 La Cina occupa il 13° posto nella classifica dei nostri principali paesi di destinazione.

Export italiano in Cina per il food & beverage  
**PACKAGING:**  
 Valore: 144.170.272 milioni di dollari (2017), + 31,11% sul 2016

Market share: 4,27%  
 La Cina occupa il 5° posto nella classifica dei nostri principali paesi di destinazione.

Fonte: Global Trade Atlas

# Prova tutti i vantaggi della tecnologia HPP



## La forza dell'alta pressione

Con la tecnologia HPP (High Pressure Processing) i vostri salumi possono aumentare la loro shelf life in tutta sicurezza! In HPP Italia trattiamo i prodotti a pressioni idrostatiche elevatissime (migliaia di atmosfere) inducendo così l'inattivazione batterica: un innovativo processo a freddo grazie al quale gli alimenti, stabilizzati e sicuri, mantengono intatte le loro caratteristiche organolettiche e nutrizionali. Siamo i primi in Italia ad offrire il trattamento ad Alta Pressione conto terzi. Garantiamo il massimo in termini di protezione del brand e offriamo la possibilità di allargare gli orizzonti del vostro business, che siate piccole realtà artigianali o grandi aziende. Scoprite le potenzialità straordinarie dell'HPP prenotando i vostri test gratuiti su [hppitalia.it](http://hppitalia.it).



**HPP** ITALIA  
 FOOD SAFETY



MEAT



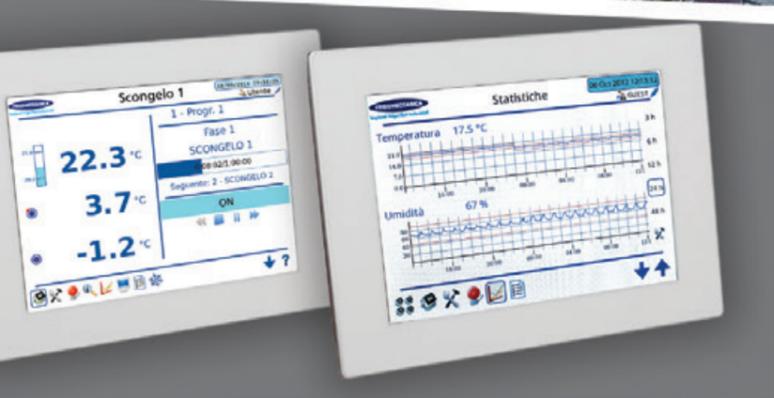
FISH



REFRIGERATION



CONTROLLERS & SERVICE



RESEARCH, EXPERIENCE AND RELIABILITY SINCE 1962  
**WE OPERATE WORLDWIDE**

**FRIGOMECCANICA**

**Industrial Refrigeration Systems**

Fermenting, drying and smoking rooms  
for salami and prosciutto

Clean Rooms

Thawing Systems

Air conditioning for processing areas

Ovens for mortadelle and ham

Sw data acquisition from the microprocessors

Computer management systems

Refrigeration systems for the food industry

SELF-ADJUSTING CONDENSATION

ENTHALPY AIR RENEWAL

SUB-COOLING

CONDENSATION HEAT RECOVERY SYSTEM

AMMONIA AND CARBON DIOXIDE REFRIGERATION SYSTEMS



Discover our  
technology energy  
saving systems



Service



**FOODTECH**

BARCELONA

BARCELONA - SPAIN

8-11 MAY 2018

HALL 4, D-428

FRIGOMECCANICA S.p.A. - Via Provinciale 19 - 43038 SALA BAGANZA (PR) Italy

Tel. +39 0521 835666 - Fax +39 0521 834070 - info@frigomeccanica.it

www.frigomeccanica.it - Facebook: Frigomeccanica S.p.A.

# PIEDE SULL'ACCELERATORE

Internazionalizzazione, ostacoli, obiettivi, opportunità. In un'indagine a tutto tondo, i protagonisti del comparto processing e packaging ci raccontano il loro presente e futuro. Innovazione è la parola d'ordine. L'internazionalizzazione un passo necessario. Perché per essere competitivi, oggi, serve costanza. E tanta, tanta passione.

## GIARETTA

Alberto Giaretta,  
presidente e fondatore



quota  
export  
**30%**

**“Siamo pronti a scommettere su prodotti innovativi”**

“Il comparto agroalimentare ha generato ottimi riscontri lo scorso anno, determinando per la nostra azienda un incremento del fatturato sia all'estero sia in Italia, dove è evidente che l'industria sta vivendo una vera ripartenza. Per quanto riguarda i mercati mondiali, invece, abbiamo consolidato il nostro business nell'area degli Emirati e dell'Africa. E puntiamo ora a sviluppare nuove opportunità in zone ad alto potenziale come il Sud America. Inoltre, abbiamo da poco lanciato il nuovo sito aziendale, più completo e fruibile, e ci prepariamo a presentare importanti innovazioni tecnologiche nell'ambito della piastrellatura”.

## ELLER

Oswald Eller,  
titolare



quota  
export  
**80%**

**“L'affinamento tecnologico è il nostro primario obiettivo”**

“Molto positivo il giudizio sullo scorso anno: nonostante una forte concorrenza di mercato abbiamo registrato svariati nuovi ordini. La gran parte del nostro fatturato viene realizzata sui mercati esteri e tra quelli a maggior potenziale ci sono sicuramente la Russia e la Spagna. Ma anche l'Italia, complici gli incentivi garantiti dal Piano Nazionale Industria 4.0, ha mostrato interessanti segnali di ripresa. Oggi siamo impegnati nell'affinamento tecnologico dei nostri prodotti, che vanno sempre più nella direzione di una completa flessibilità. Inoltre, puntiamo a esplorare nuovi segmenti di mercato, in particolar modo il settore dei piatti pronti, da tempo in forte ascesa, ma anche quello del pesce, che ci sta dando buoni risultati soprattutto all'estero”.

## FAVA

Marcello Fava,  
titolare



quota  
export  
**10%**

**“Ampliamo l'offerta, naturalmente in chiave 4.0”**

“Il 2018 si è aperto sotto i migliori auspici e con un gran numero di ordini in cantiere, tanto che siamo alla ricerca di nuovo personale. L'Italia si conferma il nostro mercato di riferimento, anche se la quota export è in continua crescita, grazie anche alla frequente partecipazione a eventi fieristici internazionali. Oggi siamo impegnati nello sviluppo di un prototipo di macchina porzionatrice a peso fisso che risponde a tutti i requisiti di Industria 4.0 e che sta già registrando un grande interesse. Inoltre, grazie agli incentivi del piano governativo nazionale, diversi nostri clienti storici hanno deciso di modernizzare il loro parco macchine”.

## COLIGROUP - COLIMATIC

Giulia Antonelli, sales assistant  
& communication coordinator



quota  
export  
**70%**

**“L'integrazione tecnologica guida il nostro sviluppo”**

“Il 2017 è stato per noi un anno molto positivo e di forte crescita, grazie anche a una ritrovata fiducia che spinge le aziende a investire. Il mercato chiede oggi prodotti 100% customizzati e massima flessibilità, entrambi punti di forza della nostra azienda che per questo riesce a servire sia piccole realtà che grandi multinazionali. Per quanto riguarda l'innovazione, abbiamo sviluppato un sistema di gestione integrato della produzione molto avanzato dal punto di vista tecnologico che rientra perfettamente nel quadro del Piano Industria 4.0. Questo ci ha consentito di consolidare sempre di più la fiducia della clientela che ci riconosce come azienda leader nel settore. Quest'anno per noi l'Italia è cresciuta in misura maggiore rispetto ai mercati mondiali, tuttavia l'export resta un business chiave per la nostra azienda e abbiamo notato particolare fermento negli Stati Uniti e nell'Est europeo. Tra i mercati più nuovi e interessanti vale sicuramente la pena citare India e Turchia”.

## VELATI

Michele Riva,  
export manager



quota  
export  
**85%**

**“Continuiamo a crescere, soprattutto grazie all'export”**

“Dopo una chiusura d'anno molto positiva, il 2018 è iniziato sotto i migliori auspici. Negli ultimi tre anni Velati ha registrato un trend di crescita praticamente ininterrotto e nel prossimo futuro ci aspettiamo di continuare a crescere, grazie anche all'apertura di nuovi mercati, in primis nell'area del Nord Europa e in Giappone, ragion per cui si è reso necessario implementare nuove risorse in azienda. Siamo soddisfatti sia dei risultati raggiunti sul mercato domestico, dove grazie alla spinta degli incentivi del Piano Industria 4.0 abbiamo registrato alcuni nuovi ordini, sia sui mercati globali, che incidono oggi per un importante 85% del fatturato aziendale. I nostri mercati core sono senza dubbio l'Europa e gli Stati Uniti, mentre rileviamo un certo dinamismo da parte della Russia e del Sud America. Tra i molti eventi fieristici a cui partecipiamo annualmente in diverse parti del mondo, l'Ifa di Francoforte rappresenta per noi sempre una certezza e un punto di riferimento imprescindibile”.





Med Food

# Espositori refrigerati MED FOOD



MED FOOD BOSS 700 S



MED FOOD ISLANDA 8070



MED FOOD ECLETTICO

**Soluzioni pensate come supporto alla vendita, strumenti di comunicazione aziendale e - al tempo stesso - veri e propri oggetti di Design: non semplicemente frigoriferi ma espositori refrigerati Med Food.**

"Il servizio Med Food è interamente dedicato al cliente. Produciamo espositori refrigerati, ci dedichiamo alla loro progettazione, realizzazione e distribuzione su tutto il territorio nazionale. Non solo: ci occupiamo della gestione del loro intero ciclo di vita." Così Marilena Maioli ci presenta l'azienda che ha fondato nel 1995 e che oggi gestisce, coordinando un team di oltre 15 persone. La Maioli ci spiega, infatti, che oltre vent'anni di esperienza permettono di offrire soluzioni e servizi mirati, molto vicino alla consulenza.

Med Food srl è un'eccellenza italiana con sede a Modena, in grado di offrire al cliente risposte personalizzate che si basano su un pensiero e un concetto di frigo del tutto innovativo: espositori refrigerati concepiti come strumenti di marketing e gestiti in modo da svincolare completamente il cliente dagli aspetti di gestione e logistica.

Con un network di oltre 150 frigoristi il cliente può beneficiare, infatti, di un servizio che lo svincola da ogni attività di gestione e affidarsi alla tempestività dell'assistenza Med Food in grado di farsi carico di tutti i servizi correlati.

"Conoscere il mercato e le esigenze del cliente significa riuscire a proporre soluzioni sempre mirate" continua la Maioli "come Special Med Food Service, Special Events e Marketing finalizzato. Abbiamo creato poi un servizio che caratterizza pienamente il nostro stile e la nostra particolare attenzione al cliente. Gli abbiamo dato un nome piuttosto insolito: Il Frigo degli altri. Quando un cliente diventa cliente Med Food, indipendentemente dal parco frigo di cui dispone, gli offriamo lo stesso livello di servizio sia che si tratti di frigo acquistati da noi che da altri."

Molte le proposte e novità di casa Med Food fra cui una soluzione-green pensata per il minor assorbimento di energia possibile e una nuova linea di espositori verticali costituiti da un'unità refrigerante e da una struttura in materiale a perdere e riciclabile.

Per gli ultimi mesi del 2018 Med Food promette importanti novità che andranno ad anticipare un anno in cui l'applicazione di nuove tecnologie arricchirà l'offerta e le soluzioni Med Food.

Med Food  
ESPOSITORI REFRIGERATI

Scarica l'apposita App, inquadra il codice sottostante e potrai collegarti direttamente al sito Med Food



**SACCARDO**

 Walter Saccardo,  
titolare

 quota  
export

**60%**

**“La crescita continua, anche nel 2018”**

“Il 2017 si è chiuso in crescita rispetto all’anno precedente e stiamo lavorando perché il trend positivo continui anche nel 2018. Rispetto al Piano Industria 4.0, ritengo sia stata una buona manovra finanziaria. Oltre all’aspetto economico, credo fortemente nella tecnologia e nei benefici che porta, spero dunque che continuino a rinnovarlo. Sul fronte dell’export, invece, i mercati esteri incidono oggi per circa il 60% sulle vendite, ed è un trend in crescita. Tra i nostri principali punti di forza c’è sicuramente la qualità degli impianti, la flessibilità, i servizi che offriamo e la libertà lasciata agli utilizzatori di poter usare qualsiasi tipo di sacco alimentare per confezionare i propri prodotti”.

**FRIGOJOLLINOX**

 Ivana Cerri,  
responsabile commerciale

 quota  
export

**18%**

**“Siamo pronti a cogliere le nuove sfide dell’export”**

“Per la nostra azienda l’Italia continua a rappresentare il mercato di riferimento. Ma con il debutto in occasione di Anuga FoodTec 2018 abbiamo intrapreso un primo importante passo nel segno dell’internazionalizzazione, per sviluppare in maniera più incisiva il business legato all’export. Siamo consapevoli che ci attende una sfida impegnativa, ma crediamo di avere a disposizione un portafoglio di referenze qualificato e in grado di rispondere alle richieste di una clientela che cerca soluzioni pensate su misura e nel segno della fruibilità. Il nostro obiettivo è attivare un cammino di lungo respiro, procedendo in maniera ponderata e calibrata, così come da ormai 40 anni stiamo facendo in Italia. I nostri impianti agroalimentari trasformano le materie prime in prodotti finiti nel rispetto della tradizione, puntando sull’efficienza”.

**G.MONDINI**

 Enzo Turla,  
marketing

 quota  
export

**80%**

**“Qualità senza compromessi, da sempre la nostra mission”**

“Sotto il profilo generale il 2017 ci ha regalato notevoli soddisfazioni in termini di crescita e di volume d’affari, che è sensibilmente aumentato rispetto al 2016. Il clima economico complessivo ha certamente contribuito, così come i notevoli investimenti che abbiamo sostenuto per realizzare soluzioni innovative che stanno avendo un ottimo riscontro. Nel mondo dell’imballaggio, la nuova Platofmer, che ben si combina con la Trave, è la dimostrazione della nostra vocazione a creare sistemi e processi capaci di fornire soluzioni integrate e con elevate prestazioni. Una piccola grande rivoluzione che consente un confezionamento di elevata qualità, ma soprattutto efficiente sia in termini di tempistiche, sia per garantire una riduzione degli sprechi in modo sensibile. Credo che in uno scenario che evolve sia indispensabile fornire prodotti di alto profilo e senza compromessi, per sfruttare la ripresa che si percepisce anche sul mercato interno, dove il piano Industria 4.0 ha saputo risvegliare l’attenzione degli operatori. Ancor più il concetto vale se si guarda la scena internazionale, che ci ha visto crescere sensibilmente su alcuni mercati, in particolare nel Far East, in Corea del Sud e in Australia, grazie a partnership consolidate ed efficienti. Ottimi riscontri sono giunti anche dalla Spagna, grazie all’azione incisiva sviluppata dal nostro partner Grupalia Pack, che sarà espositore con dei macchinari della G.Mondini in occasione di Hispack 2018, salone internazionale del packaging in scena a Barcellona dall’8 all’11 maggio. Guardiamo con fiducia e rinnovato ottimismo al 2018, che sicuramente ci permetterà di compiere un ulteriore salto di qualità sotto ogni profilo”.

**VERINOX**

 Helga Veronesi,  
sales manager

 quota  
export

**60%**

**“Alta tecnologia e flessibilità sono i nostri driver”**

“Il trend dell’anno appena trascorso è positivo e il 2018 inizia con un buon portafoglio ordini e nuovi interessanti progetti. Tra i mercati esteri consolidati ci sono sicuramente l’Europa, la Russia, l’Australia e naturalmente il Sud America, dove siamo presenti nello stato di Santa Catarina con una sede commerciale e uno show room dedicati ai nostri clienti per testare la qualità degli impianti. I mercati emergenti sono per noi invece quelli asiatici, che riteniamo possano essere d’interesse per la gamma dei nostri prodotti ad alto know-how tecnologico. Una delle questioni più importanti per chi, come noi, opera sui mercati esteri è un maggiore supporto dal punto di vista finanziario, che permetterebbe anche alle aziende italiane di poter proporre ai propri clienti sistemi di pagamento con garanzie da parte del nostro sistema bancario per l’acquisto dei nostri prodotti. Questo ci permetterebbe di concorrere ad armi pari con i competitor, risolvendo uno dei problemi più sentiti dalla clientela: i sistemi di pagamenti dilazionati. Per il 2018 ci aspettiamo di proseguire con il trend di crescita degli ultimi anni e ampliare le quote di mercato. E per riuscirci punteremo su una continua innovazione tecnologica, la flessibilità di sviluppare linee e impianti personalizzati nell’ambito di trattamenti termici, consolidare la partnership con i nostri clienti per progettare nuovi impianti che riducono l’utilizzo di manodopera, sviluppare soluzioni innovative che permettano ottimizzare i cicli di lavorazione e di ridurre costi di produzione nel rispetto dell’ambiente. Non da ultima la ricerca di nuove collaborazioni con partner locali su vari paesi”.

**ESSEOQUATTRO**

 Silvia Ortolani, direttore  
commerciale e proprietaria

 quota  
export

 circa il **10%**

**“Lanceremo nuovi prodotti per conquistare nuovi mercati”**

“Il 2017 è stato un anno all’insegna di temi emergenti come lo smart packaging e l’ecocompatibilità, nati soprattutto dalla volontà dei consumatori di essere più informati. Abbiamo riscontrato un consolidamento del canale industria, che utilizza il nostro packaging salvafreschezza Ideabrill come veicolo pubblicitario. Mentre un settore che sta emergendo, anche sulla scia di nuovi stili di vita, è l’Horeca. Sul fronte estero, il Centro-Nord Europa è un mercato che offre molte potenzialità, ma che necessita un approccio su misura e per il quale ci stiamo attivando. In Italia, invece, il Piano Industria 4.0 ha sicuramente dato ottimi riscontri e continuerà a darne, soprattutto se sfruttato da aziende in cui è forte la volontà di innovarsi. Un importante passo in avanti, da punto di vista istituzionale, sarebbe una comunicazione trasparente e chiara sul ruolo del packaging. Le norme esistono già, ma mancano i controlli e una migliore informazione al consumatore. Il 2018 sarà un anno molto inteso per Esseoquattro, che però non mancherà ad appuntamenti strategici come Cibus, Sial, Anuga e Alimentaria. Quest’anno ci aspettiamo inoltre di incrementare la quota estera del fatturato, anche grazie al lancio di nuovi prodotti legati a specifiche nicchie di mercato, e di consolidare i mercati acquisiti. Altra strategia sarà ricercare industrie del comparto alimentare interessate a realizzare un packaging personalizzato con il salvafreschezza Ideabrill per fare brand awareness con un target preciso”.



**CARLE&MONTANARI-OPM**

Antonella Cavalieri Manasse,  
marketing & communication manager



quota  
export

**85%**

**“Ci mostriamo  
al mondo  
con una veste  
nuova”**

“Carle&Montanari-OPM e CMFIMA fanno oggi parte della divisione Food del Gruppo Sacmi, leader mondiale nei settori delle macchine per Ceramics, Packaging, Automation e, da oggi, anche per il food. Forti di una storia lunga 110 anni e di brand riconosciuti in tutto il mondo nel settore delle tecnologie per la lavorazione, l'incarto e il packaging del cioccolato, Carle&Montanari-OPM e CMFIMA possono così contare sulle competenze di un grande gruppo internazionale, sfruttandone le sinergie e gli asset a livello worldwide. In programma ci sono una serie di investimenti sia per consolidare la presenza sui mercati in cui sono presenti da molti anni, sia per sviluppare nuove opportunità di business, soprattutto per il confezionamento primario e secondario. L'edizione 2018 di Ipack-Ima, a cui prenderemo parte insieme a Sacmi, sarà l'occasione per mostrare ai clienti le nostre best practice direttamente negli stabilimenti produttivi di Milano, Monticello d'Alba e di Ozzano dell'Emilia”.

**TRAVAGLINI**

Ing. Fabio Re,  
tecnico e commerciale



quota  
export

**70%**

**“Ci aspettano  
grandi sfide  
e nuovi  
obiettivi”**

“Il 2017 è stato un anno complessivamente molto positivo in termini di fatturato. È il frutto di un lavoro lungo, sviluppato a tutto campo, e di una significativa innovazione nell'offerta tecnologica che si è combinata con una ripresa generale. Buone soddisfazioni sono arrivate, per quel che ci riguarda, dal mercato italiano, che si è risvegliato dopo anni di rallentamento e incertezza, anche grazie ai piani varati del governo in materia di Industria 4.0, che ha certamente contribuito a supportare il tema dell'innovazione aziendale e industriale. Relativamente alla scena internazionale, che cuba oltre l'85% del nostro giro d'affari, abbiamo ottenuto lusinghieri risultati, e una sfida importante ci attende in Russia. Per il 2018 uno degli obiettivi è proprio quello di implementare il business dell'export, intensificando la nostra azione, capitalizzando un altro appuntamento fieristico importante quale Ipack-Ima Meat-Tech, dopo Anuga FoodTec, in vista del grande evento del 2019 caratterizzato dall'Ifa di Francoforte”.

segue



**GLF**  
Ingredienti Alimentari

**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

**ANTONIO BORGO & C.**

 Stefano Borgo,  
responsabile vendite

 quota  
export  
**20%**

**“Il mercato chiede versatilità e soluzioni tailor made”**

“Siamo reduci da un 2017 foriero di ottime e apprezzabili soddisfazioni. La nostra crescita è stata rilevante e si è attestata nell'ordine del 20% sull'esercizio 2016. La scelta strategica è quella di operare con soluzioni mirate e dedicate, pensate per soddisfare la richiesta all'interno di nicchie di mercato, puntando su soluzioni altamente fruibili nell'ambito della legatura. Come testimoniato dai modelli AS 50 e AS 100 che, anche in occasione di Anuga FoodTec, hanno registrato interessanti riscontri, grazie alla loro caratteristiche. In primis versatilità e praticità d'uso, per fornire una soluzione efficace, solida e capace di garantire prestazioni di alto livello. Le prospettive per il 2018 sono positive poiché stiamo ampliando il percorso di sviluppo, frutto di 30 anni di lavoro, con un'azione incisiva sul versante dell'export”.

**RISCO**

 Rita Dal Maso,  
marketing manager

 quota  
export  
**89%**

**“Fondamentale investire in r&d per essere competitivi a livello globale”**

“Chiudiamo il 2017 con un +5% rispetto all'anno precedente, a conferma del trend di crescita delineato durante gli anni precedenti. Il mercato estero più dinamico, lo scorso anno, è stato quello statunitense. L'area euro rimane comunque molto importante per Risco, e in alcuni paesi - tra cui Danimarca, Finlandia, Spagna e Inghilterra - abbiamo aumentato notevolmente le nostre quote di mercato. In Italia, la politica di sostegno alle imprese ha certamente favorito la spinta verso la modernizzazione del sistema produttivo e occorre andare avanti in questa direzione, tuttavia abbiamo riscontrato delle difficoltà da parte dei nostri clienti a recepire tali incentivi. Inoltre, per essere competitivi a livello internazionale, è importante continuare a investire in R&S e crediamo che siano necessarie agevolazioni fiscali continuative per favorire la crescita delle Pmi del comparto. Per quanto riguarda i nostri progetti per il 2018, al momento stiamo sviluppando un nuovo sistema per la produzione di salsiccia attorcigliata a peso e lunghezza costante e migliorando i sistemi di formatura, in linea con i trend del mercato. Continueremo inoltre a presidiare i maggiori eventi fieristici internazionali, tra cui spiccano le triennali Iffa e Anuga Food Tec in Germania e Cibus Tec e Meat-Tech per l'Italia. Ma ogni anno Risco partecipa a circa 30 fiere nei vari paesi, tramite distributori esclusivi”.

**MINERVA OMEGA GROUP**

 Davide Puppini,  
junior area manager

 quota  
export  
circa **70%**

**“Nove macchine, più efficienti, per continuare a crescere”**

“Abbiamo chiuso il 2017 in modo ottimale, con una netta crescita rispetto al fatturato dell'anno precedente. I nostri mercati esteri di riferimento sono quello europeo e quello mediorientale, che rappresentano un bacino di fondamentale importanza per le nostre vendite e in cui abbiamo clienti storici. Tra i mercati 'emergenti' figurano invece il Sud America e l'India. Una nazione, quest'ultima, che offre grandi opportunità e prospettive. In Italia, gli incentivi del Piano Industria 4.0 hanno avuto un impatto positivo soprattutto per ciò che riguarda la vendita dei prodotti equipaggiati con Nemosy, un'applicazione avanguardistica che permette, tramite l'utilizzo di una piattaforma web, il controllo remoto dell'intero parco macchine. Per il futuro, ci auspichiamo che le istituzioni valutino la possibilità di introdurre un incentivo sulla rottamazione dei prodotti, in modo da garantire un'agevolazione sui nuovi acquisti. Per quanto riguarda i grandi eventi fieristici internazionali, Anuga FoodTec rappresenta sicuramente il più atteso dell'anno. Ma parteciperemo anche a Food Hotel Asia a Singapore, a fine aprile, e al Meat-Tech di Milano, a fine maggio. Per il 2018 ci aspettiamo un'ulteriore crescita e a tal scopo amplieremo e differenzieremo ulteriormente la nostra offerta di macchine, per soddisfare in modo personalizzato ogni esigenza del cliente. Il focus sarà posto anche sulla tecnologizzazione e modernizzazione di ogni macchinario, per renderli più efficienti e automatizzati”.

**ARIOLI AFRO**  
SOLUZIONI MECCANICHE DAL 1960


L'esperienza maturata in decenni di attività, unita alla dotazione delle più moderne tecnologie per la lavorazione meccanica, consentono all'Arioli Afro srl di essere un interlocutore esperto ed affidabile al servizio delle industrie alimentari.



Grazie ad una conoscenza approfondita dei processi produttivi, l'azienda ha sviluppato un'ampia gamma di macchine ed attrezzature progettate in particolare per il settore caseario e per le aziende di lavorazione della carne.



La competenza tecnica e la flessibilità produttiva permettono all'Arioli Afro srl di progettare e realizzare anche prodotti su misura in grado di soddisfare le molteplici e mutevoli esigenze dei clienti.

[www.arioliafro.it](http://www.arioliafro.it)

Arioli Afro srl - Viale Europa, 13 - 46019 Viadana (MN) Italy - Tel/Fax +39 0375 781624 - info@arioliafro.it

# Frigomeccanica mette il turbo

Grandi performance nel 2017 per la società specializzata nella refrigerazione in ambito agroalimentare. Che ha visto il fatturato in crescita di oltre il 20%. Intervista con il direttore generale, Stefano Remedi.

Strano. A volte diventa più facile incontrarsi e scambiare quattro chiacchiere in campo 'neutro'. O meglio all'estero, durante un evento fieristico. Così è stato con Stefano Remedi, general manager di Frigomeccanica, in occasione della recente Anuga FoodTec 2018. Un incontro, sfruttando una pausa tra i numerosi incontri di business, con la scusa di un caffè. Poi la chiacchierata diventa un pieno giro d'orizzonte su quanto l'azienda, fondata ormai nel 1962, ha sviluppato nel 2017 e intende continuare a fare per questa stagione che comincia sotto i migliori auspici.

**Stefano Remedi, cominciamo dall'inizio, ossia dalla fine del 2017. Come sono andate le cose durante lo scorso esercizio?**

Molto bene. È stato un anno da record e non mi vergogno a dirlo. Siamo molto soddisfatti.

**In che senso?**

Abbiamo registrato una crescita del fatturato al di sopra del 20%, arrivando a sfiorare le soglie dei 18 milioni di euro. Una performance che ci ripaga di tanta passione e impegno profusi in questi anni, specialmente attraversando periodi non facili sotto il profilo generale dell'economia italiana e anche internazionale.

**Da cosa scaturiscono questi risultati?**

Indubbiamente un contributo significativo deriva dal cambiamento del clima generale su tutti gli scenari, a cominciare da quello italiano. Una condizione importante che però da sola non basta. Diciamo che ci abbiamo messo tanto del nostro in termini di offerta, presidio commerciale e disponibilità a trovare soluzioni veramente tailor made per sia per i nostri clienti storici, sia conquistandone di nuovi.

**Il prodotto si dice che è sempre l'eroe. E che l'innovazione funge da rea-**



Da sinistra: Alberto Maggiani, Stefano Remedi e Andrea Zanlari

**le driver. Ma quanto conta la relazione umana e personale?**

Credo sia un fattore distintivo e decisivo. L'ho sempre sostenuto. E il lavoro sviluppato costantemente in questi anni, e ancor di più nel 2017, lo dimostra in pieno.

**Da quali aree sono arrivati i migliori risultati? L'estero è stato trainante?**

La nostra crescita è stata in qualche misura omogenea. Sia sul versante internazionale, sia su quello interno. Per noi l'Italia continua a costituire un presidio decisivo e fondamentale. E non abbiamo alcuna intenzione di rallentare. Anzi.

**In tal senso, oltre a un miglioramento o a una stabilizzazione del quadro economico generale, quali altri fattori hanno concorso alla ripresa? Dall'Industria 4.0 è arrivato un contributo apprezzabile?**

Io credo che tutte le iniziative che vengono messe in campo a sostegno e a supporto dell'ambito manifatturiero siano

fondamentali. Dunque, l'Industria 4.0 ha sicuramente avuto il merito di risvegliare l'attenzione di molteplici operatori. Che, nonostante la burocrazia, hanno manifestato una notevole attenzione al tema dell'innovazione e dunque degli investimenti sotto il profilo tecnologico, dei macchinari e degli impianti.

**Qual è l'aspetto o il tema più caldo e sentito da parte dei vostri clienti?**

Sotto un profilo squisitamente tecnico credo che il tema energetico sia centrale. La sua incidenza sui costi di produzione non può essere elusa e trascurata. Tutto quanto può contribuire a una migliore efficienza assume una portata decisiva nei processi.

**Più in generale, invece, che cosa serve alla piccola e media industria italiana per poter essere ancor più competitiva, specialmente sulla scena estera?**

Io penso che tutte le Pmi italiane siano un incredibile modello a cui guardano in

tutto il mondo. La nostra capacità di adattamento, di flessibilità, di tenacia ci vengono riconosciute al pari della competenza nel saper identificare, ideare e creare soluzioni ad hoc. Ma per poter tenere uno standard complessivamente così elevato è indispensabile poter investire in uomini e innovazione. Ecco perché la questione della detassazione è fondamentale. Soltanto senza una pressione fiscale così eccessiva si rimettono in circolo quelle risorse necessarie per favorire una crescita reale delle aziende. Il tema della qualità non è solo legato a impianti, sistemi, prodotti o macchinari. Servono le professionalità.

**E in proposito Frigomeccanica quale percorso ha imboccato in termini occupazionali?**

La nostra forza lavoro è cresciuta grazie ai risultati che abbiamo conseguito. E non nascondo che anche per il 2018 il viatico è dei migliori. Il portafoglio di ordini che abbiamo in cartiere è ampiamente soddisfacente e sono certo che ci permetterà di crescere ulteriormente. Siamo focalizzati a rispettare le consegne, fortunatamente, senza però perdere di vista lo sviluppo.

**Come a dire che la proiezione è già al 2019?**

Per certi versi è così e non può essere diversamente. Ma come insegna la nostra storia non cerchiamo scorciatoie. Sappiamo bene quanto sia difficile costruire un impianto, renderlo operativo e con esso un rapporto di lunga durata. Dunque, non abbiamo alcuna intenzione di perdere attenzione e cura nei confronti dei clienti. Un passo alla volta come sempre, ma senza avere paura. Lo scenario generale, combinato con la nostra offerta, ci schiude importanti occasioni di sviluppo che vogliamo sfruttare senza indugi e paura.

Riccardo Colletti

**PER FARE UN BUON SALAME  
CI VUOLE TANTA ACQUA 4.0**

PIÙ LA TECNOLOGIA È ALL'AVANGUARDIA, MENO È LA NECESSITÀ DI ACQUA.  
ABBATTI I COSTI DI DEPURAZIONE E GODI DELL'IPERAMMORTAMENTO 4.0.

**STA**  
Società Trattamento Acque  
L'acqua per passione...

IMPIANTI DEPURAZIONE ACQUE REFLUE  
TRATTAMENTO ACQUE PRIMARIE

S.T.A. SOCIETÀ TRATTAMENTO ACQUE S.R.L.  
VIA GIORDANO DI CAPI, 28/30 Z.I. VALDARO - MANTOVA  
STACQUE.COM



**ROBOPAC**
[www.robopac.com](http://www.robopac.com)
**Nome prodotto**

Helix Evo

**Descrizione e punti di forza**

Le Helix Evo sono avanzati avvolgitori automatici a braccio rotante. La modularità delle macchine permette ogni possibile upgrade, compresa l'aggiunta del sistema di copertura pallet Top Inside. Inoltre adottano lo "stato dell'arte" della Cube Technology che consente di rilasciare esattamente il giusto quantitativo di film, nella corretta posizione, con la giusta forza di contenimento (E3 concept) in un layout compatto, flessibile e modulare. Queste macchine sono state progettate per minimizzare il Tco (Total Cost of Ownership), riducendo così la manutenzione e i costi operativi. Le Helix Evo possono essere fornite nella versione TPM Ready, ovvero un sistema per mantenere e migliorare l'integrità del processo produttivo, concentrandosi sul mantenimento di tutte le apparecchiature nelle migliori condizioni di lavoro, per evitare guasti e ritardi nella produzione. Come opzionale, è possibile adottare il sistema brevettato di infilaggio del film a fine ciclo Nip&Tuck che garantisce una finitura del pallet senza l'utilizzo di sistemi di saldatura, eliminando così problemi di code e rimuovendo la presenza di parti calde o fumi che sono invece tipici dei sistemi tradizionali. Le macchine Evo sono dotate del nuovo HMI Robopac, che si presenta con una interfaccia user-friendly simile a quella di uno smartphone che consente, anche ad operatori poco esperti, di configurare facilmen-



te i parametri della macchina e creare programmi di avvolgimento ottimizzati gestendo ogni possibile formato pallet. Gli avvolgitori Helix Evo possono inoltre essere equipaggiati con il sistema Rconnect, per raccogliere, elaborare e archiviare una grande quantità di dati provenienti dalle macchine installate.

**Specifiche tecniche**

La modularità degli avvolgitori a braccio rotante consente un'ampia versatilità di utilizzo anche con pallet di grandi dimensioni, fino 1.900x1.900 mm su entrambi i fronti di avanzamento come caratteristica standard.

**COLUSSI ERMES**
[www.colussiermes.it](http://www.colussiermes.it)
**Nome prodotto**

Asciuga cassette a centrifuga

**Descrizione e punti di forza**

Grandi capacità fino a 7.500 cassette/ora, velocità e perfetta asciugatura sono solo alcune delle caratteristiche che, unite alla possibilità di trattare cassette di diverse tipologie, distinguono la nuova generazione di centrifughe Colussi Ermes. Le continue innovazioni messe a punto dall'azienda nel corso degli anni hanno portato alla creazione di centrifughe sempre più potenti e prestazionali ma anche alla nascita della prima centrifuga asciugatura cassette "supercompatta": una macchina in grado di combinare grandi capacità di asciugatura su spazi di ingombro minimi. Disponibile in versione singola e twin-lane, entro pochi secondi l'asciuga cassette a centrifuga Colussi Ermes è in grado di ottenere un'asciugatura perfetta con ridotti consumi di energia elettrica.

**Specifiche tecniche**

Possibilità di asciugare cassette di varie dimensioni sia rigide che pieghevoli in soli due secondi. Capacità fino a 2.400 cassette/ora nella versione singola; fino a 4.200 cassette/ora nella versione twin-lane; fino a 7.500 cassette/ora nelle versioni non compatte. Massima asciugatura: 2-4 gr di residuo acqua. Versatilità: adatta per tutti i tipi di cassette pieghevoli e rigide. Ingombro minimo: Eu da 3.800 a 4.200 mm; America da 4.200 a 5.400 mm. Risparmio tra il 80 e il 90% di energia.


**FRIGOJOLINOX**
[www.frigojollinox.com](http://www.frigojollinox.com)

**Nome prodotto**

Banco multifunzione BM50TOP

**Descrizione e punti di forza**

Il banco multifunzione BM50TOP permette di eseguire tutto il processo produttivo, dalla materia prima alimentare al prodotto confezionato e pronto alla vendita, accostando il sistema di cottura in vuoto alla funzione di autoclave sterilizzatore. Il banco è composto da due vasche indipendenti, nelle quali è possibile attuare le seguenti lavorazioni: cuocere/concentrare in vuoto a 50/60°C, miscelare in vuoto, cuocere/concentrare o soffriggere fino a 140°C, cuocere/scottare in pressione o a cielo aperto in acqua o altro liquido, cuocere a vapore in pressione, sterilizzare/pastorizzare a vapore o in acqua con impostazione del parametro FO-F100-F71 e con temperatura al cuore del prodotto fino a 121°C.

**Specifiche tecniche**

Volume della vasca di cottura: 54 litri. Volume della vasca di sterilizzazione: 70 litri. Capacità prodotto per ciclo: 20/50 Kg. Temperatura massima in camera di sterilizzazione: 135°C. Temperatura al cuore del prodotto in fase di sterilizzazione: fino a 121°C e oltre. Capacità per ciclo di contenitori in vetro da 330 g, 95pz. Certificazione CE, certificazione P.E.D 97/23 CE. Alimentazione GPL, metano, elettrica 380V trifase. Misure di ingombro 206\*85\*125.

**TECNOPOOL**
[www.tecnopool.it](http://www.tecnopool.it)
**Nome prodotto**

Sistemi in linea per processi alimentari, surgelatori e trattamenti termici da -35°C a +300°C

**Descrizione e punti di forza**

Tecnopool sviluppa impianti che sono customizzati a seconda delle richieste di ciascun cliente e ogni tipo di spazio; impianti che garantiscono il massimo in termini di produttività e il minimo in termini di manutenzione in molti settori: prodotti da forno, piatti pronti, carne, pesce e vegetali. La sua tecnologia si trova spesso dietro la lavorazione di un prodotto alimentare che richiede alta capacità produttiva e alta qualità.

**Specifiche tecniche**

Il sistema proprietario di conveyor a spirale T-Worth garantisce soluzioni innovative ed efficienti per lievitare, raffreddare, cuocere, pastorizzare e surgelare prodotti alimentari in linea. I surgelatori Tecnopool possono essere progettati con freon, CO2 o ammoniacca a seconda della necessità.



## L'ETICHETTA CHE COMUNICA IL VALORE DEL TUO PRODOTTO

nel rispetto della normativa

**stoneline**  
INDUSTRIA  
GRAFICA  
PUBBLICITARIA

Vigarano Mainarda (FERRARA)  
 Tel. 0532 43107 / 0532 436791  
[www.stoneline.it](http://www.stoneline.it) [info@stoneline.it](mailto:info@stoneline.it)

**NIEDERWIESER**  
www.niederwieser.it



**Nome prodotto**

Combivac & Combiflex con finiture di stampa con effetto tattile

**Descrizione e punti di forza**

Niederwieser, attraverso una speciale mattatura sulla superficie dei laminati stampati, è in grado di creare finiture che arricchiscono di potere seduttivo dell'imballaggio rendendolo unico. Gli additivi "minerali" stampati sulla superficie dei laminati possono produrre svariati effetti tattili. Il risultato è un imballaggio plastico, naturale al tatto, con un effetto carta, legno o stoffa di grande autenticità. Nel corso del Gulfood Manufacturing Excellence Award 2017 a Dubai, la finitura di stampa ad effetto tattile è stata premiata dell'ambito primo premio.

**Specifiche tecniche**

Film flessibile fino a 11 strati e buste per sottovuoto con finitura di stampa con effetto tattile.

**RISCO**  
www.risco.it



**Nome prodotto**

RS 261: nuovo sistema Risco di attorcigliatura a doppio tubo

**Descrizione e punti di forza**

L'unità Risco RS 261 è un nuovo concetto sviluppato per raggiungere la massima efficienza produttiva di salsicce in budello naturale, collagene o artificiale. Il modello RS 261 è completo di un sistema integrato di attorcigliatura ed è abbinabile a tutte le insaccatrici Risco con servocomando. Le porzioni sono accuratamente ed efficientemente separate dal meccanismo di collegamento, garantendo volumi costanti e prodotti identici in termini di peso e lunghezza. Il vantaggio competitivo del doppio tubo rapportato ad un'unità di attorcigliatura tradizionale consiste nella riduzione al minimo del tempo di inattività durante il carico del budello. La linea continua a lavorare senza interruzioni, requisito fondamentale per perseguire una così grande efficienza nell'ambiente di produzione quotidiano.

**Specifiche tecniche**

Porzionatura rapida. Prodotti di lunghezza e peso identici, nonché prodotti di qualità superiore grazie al delicato sistema di insacco Risco. Molteplici ambiti di applicazioni. Disegno igienico dei componenti per una facile pulizia.

**VELATI**  
www.velati.com

**Nome prodotto**

Spargitrice

**Descrizione e punti di forza**

La spargitrice Velati è un macchinario specificatamente utilizzato nella produzione del salame e della salsiccia, progettato per premiscolare e separare i componenti di ogni tipo di carne già macinata. Grazie alla suddivisione e separazione uniforme tra parti grasse e magre è possibile ottenere importanti miglioramenti nella qualità estetica del prodotto finale.

**Specifiche tecniche**

La macchina è costruita in acciaio inox ed è dotata di tutte le sicurezze installate. Potenza installata 4 KW.



**ANTONIO BORGIO & C**  
www.borgio.it

**Nome prodotto**

Legatrice AS 100

**Settore di applicazione**

Produzione salumi (salumifici).

**Descrizione e punti di forza**

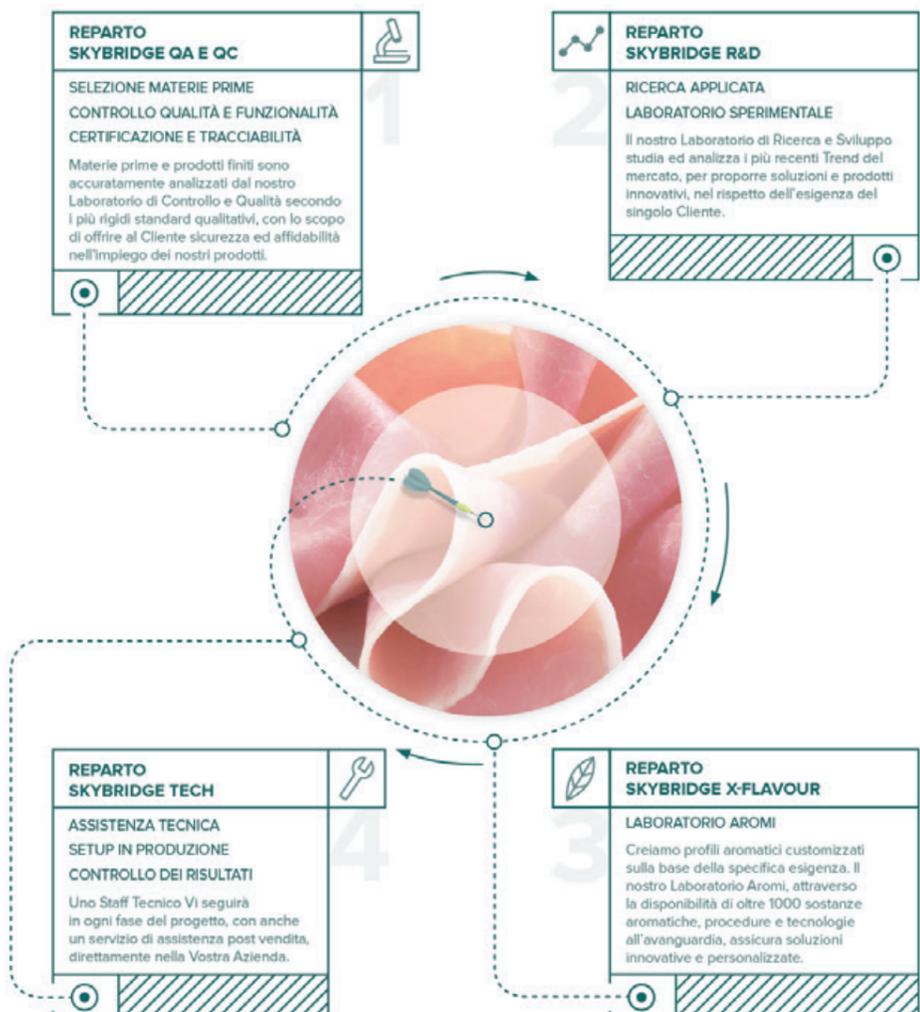
AS 100 non è solo il nome che identifica la legatrice ma rappresenta il punto fermo del progetto che sta alla base dell'azienda Antonio Borgio & C: ottenere, cioè, il cento per cento. Sono tre gli obiettivi principali che l'azienda si è prefissata nella realizzazione della AS 100: versatilità nei prodotti da legare, pulizia della macchina facile e sicura, grande praticità per chi la deve usare e gestire.

**Specifiche tecniche**

La nuova legatrice AS 100 si adatta alla connessione di tutte le insaccatrici in commercio, italiane ed estere, ed è idonea alla legatura di salumi in genere. Nello specifico, prodotti insaccati in budello naturale di maiale, mucca o derivati tipo collato, collagene o similari con un calibro da 18 a 75mm, caricati in tubo arricciato, pezzo singolo o sciolto in matassa, a forma curva o diritta. Questi prodotti possono essere legati in modalità continua, separati solo da una legatura, oppure in modalità separata, con doppia legatura per una migliore asciugatura durante il processo di stagionatura, oppure per avere uno spazio tra i prodotti per il taglio.



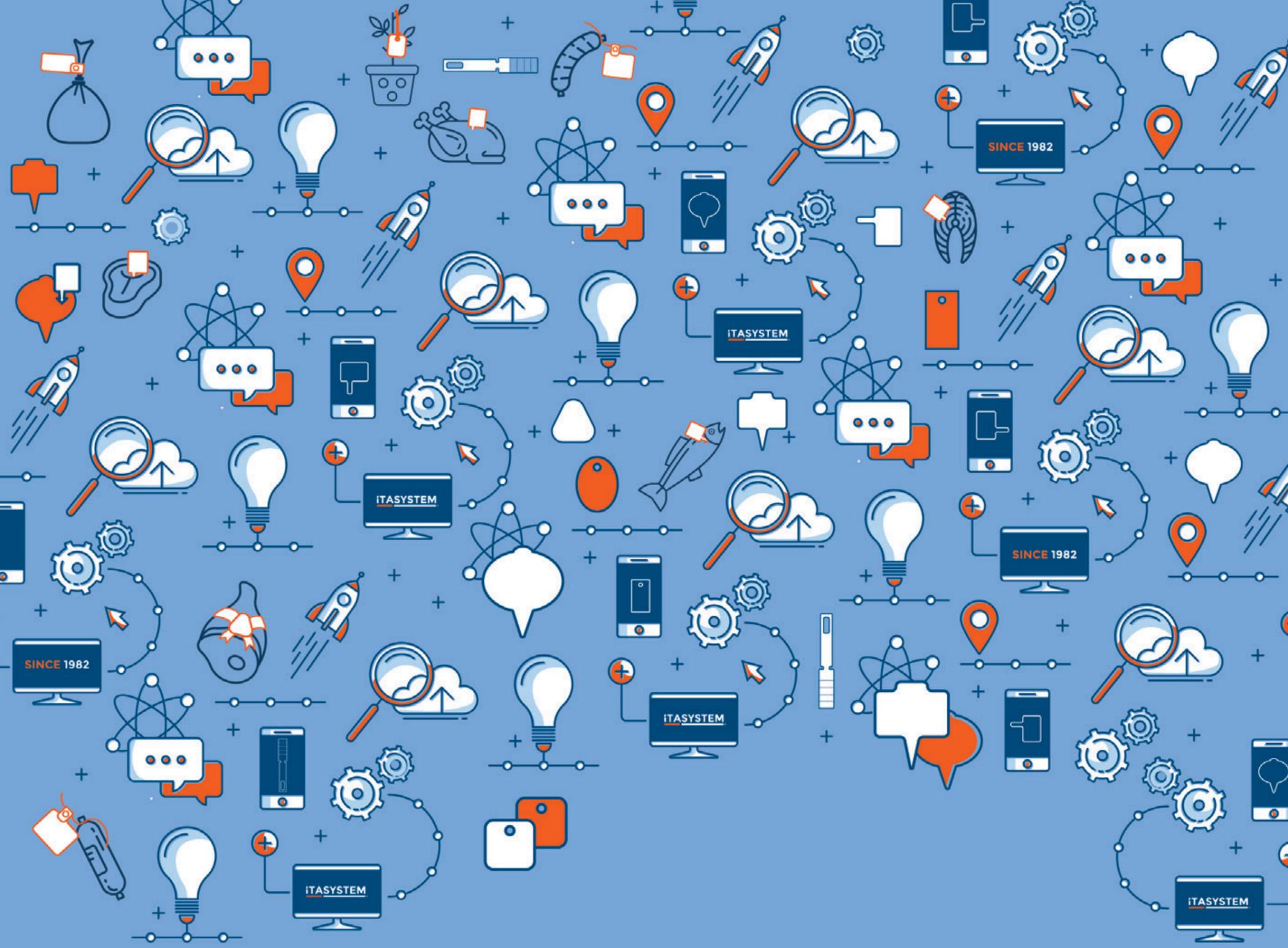
**SKYBRIDGE:**  
IL METODO PIÙ EFFICACE  
PER REALIZZARE IL TUO PRODOTTO



Skybridge è l'esclusivo servizio di Fratelli Pagani pensato per accompagnarvi nella creazione di un prodotto su misura per Voi. Quattro step, dallo studio del mercato (italiano ed internazionale) e successiva proposta di prodotti innovativi, alla creazione di profili aromatici ad hoc; dal controllo qualità all'assistenza del nostro Staff che si percepisce in ogni fase, per costruire un rapporto di fiducia che duri nel tempo. Questo è Skybridge: un innovativo servizio in quattro fasi verso il prodotto che avete sempre immaginato.

**TAILOR MADE SOLUTIONS  
FOR YOUR PRODUCTS**  
www.fratellipagani.it





## Print it. Label it. Tag it. Now!

Le nuove tecnologie avanzano diventando davvero indispensabili. Nella corsa verso l'industria 4.0 e la digitalizzazione di tutti i processi produttivi e commerciali, **ITASYSTEM®** è leader nella ricerca e l'applicazione di sistemi all'avanguardia con soluzioni uniche per la tracciabilità. Per noi

andare oltre significa prevedere gli sviluppi futuri del mercato e anticipare i tempi. I prodotti **ITASYSTEM®** sono sempre un passo avanti: perché nascono per rispondere efficacemente alle esigenze dei nostri clienti, attraverso l'utilizzo di tecnologie sempre più sofisticate. Nel settore dei salumi,

come in molti altri settori merceologici, non è solo una questione di presentazione: affidabilità nel tempo, garanzia di sicurezza e tracciabilità digitale sono elementi ormai necessari, sempre presenti nella nostra gamma. Con una perfezione tecnologica che tutto il mondo ci invidia.

Dal 1982 **ITASYSTEM®** offre **STAMPA, ETICHETTATURA e RINTRACCIABILITÀ.**

**ITASYSTEM®** progetta e realizza nel proprio stabilimento di Brescia etichette speciali e sigilli per ogni settore merceologico.

**ITASYSTEM®** realizza elementi di stampa e dispositivi di etichettatura ad elevati livelli tecnologici.

**ITASYSTEM®** è titolare esclusivo di Brevetti Internazionali con certificazioni conformi alle leggi europee, grazie ai quali le soluzioni proposte alle aziende risultano sicure, garantite e inalterabili.

**ITASYSTEM®** sarà presente a:

### SEAFOOD

Brussels  
24 - 26/04/2018

### IPACK IMA

Milano  
29/05/18 - 01/06/2018

### VIV EUROPE

Utrecht Holland  
20/06/18 - 22/06/2018

**ITASYSTEM**  
SINCE 1982

è certificata:



Prodotti certificati FSC®  
disponibili su richiesta  
Il marchio della gestione  
forestale responsabile  
FSC® C104123



Azienda certificata  
ISO 22000 e ISO 9001

Certificati Bureau Veritas  
IT235967 - IT235953

Via G. di Vittorio 7  
25125 Brescia - Italy  
T +39 030 268 10 58  
F +39 030 268 21 26  
info@itasrl.com  
[www.itsystem.com](http://www.itsystem.com)