



## *30 Anni di Automazione, Grazie a Tutti Voi.*

Nel 2014, Pulsar compie 25 anni di attività nell'ambito della ingegnerizzazione e costruzione di macchine e sistemi automatici per la movimentazione dei prodotti nelle linee di produzione ed imballaggio, in vari ambiti industriali, tra cui quello del Tissue.

Ma, anziché celebrare la società, il suo operato, la sua evoluzione ed i suoi successi, credo sia giusto ricordare le fondamenta che hanno reso possibile il raggiungimento di questo traguardo.

Mi presento, sono Massimo Franzaroli, classe 1958, Presidente di Pulsar srl.

Vorrei utilizzare queste pagine per ringraziare tutti coloro che hanno permesso di realizzare il mio sogno. Qui di seguito troverete i nomi ed il motivo della mia gratitudine.



Ho pensato di scrivere questo articolo perché credo sia interessante conoscere le origini delle imprese, le loro radici, e che ogni tanto faccia bene guardarsi intorno: aiuta a riflettere per capire.

Ho visto aziende nascere, crescere e chiudere.

Ho visto settori nascere e distretti espandersi, come quello dell'automazione per il settore auto del Nord Est o quello del bottling di Parma. E poi ridimensionarsi pesantemente.

Leggerete di nomi di persone che non conoscete, ma che credo vi verrà voglia di conoscere.

Oggi, quando scrivo, è quasi Natale ed è anche il giorno del funerale di Nelson Mandela e mi sono sentito in dovere di prendere in prestito, in suo onore, una sua frase che recita queste parole:

“Un vincitore è semplicemente un sognatore che non si è mai arreso”.

Questo articolo racconta la storia di trent'anni di automazione visti con i miei occhi.

Tutto è cominciato nel lontano 1983, esattamente 30 anni fa, quando mi sono messo in proprio e mi sentivo cittadino del mondo: la mia città non era un posto in cui vivere, ma un posto in cui tornare.

Questo modo di approcciare la vita ed il mondo del lavoro, è nato da una grande passione per la meccanica, che ho potuto imparare e coltivare presso l'Istituto Tecnico Aldini Valeriani di Bologna. Una grande scuola, che ha sfornato dagli inizi del 1900 ad oggi una lunga schiera di imprenditori.

In questa scuola hanno studiato ed imparato a diventare imprenditori persone che hanno poi creato le più grandi aziende di Bologna del settore della meccanica e dell'elettronica, a cominciare da Clementino Bonfiglioli, fondatore della Bonfiglioli Riduttori, Massimo Marchesini, fondatore della Marchesini Group al mitico Bruto Carpigiani, che nella sua carriera di progettista innovatore ha contribuito a far nascere la scuola della macchine automatiche per poi diventare lui stesso imprenditore.

E poi tanti altri, non ultimo Paolo Cassoli, che ha creato l'omonima azienda di macchine automatiche per imballare i rotoli di carta igienica.

C'è un lungo elenco di nomi di imprenditori e tecnici, che hanno appreso le prime lezioni di meccanica ed ingegneria delle costruzioni delle macchine proprio all'interno di questa grande scuola.

Provate ad immaginare un ragazzo di 20 anni, che uscito da una delle migliori scuole della città, prima ancora di iscriversi all'università, riceve almeno 4 proposte di lavoro.

Quanta confusione in testa possa avere.

Io nella mia vita sono stato fortunato, ho trovato sempre persone che mi hanno aiutato e che mi hanno offerto grandi opportunità.

Vorrei ringraziare la MARPOSS, che in mezzo a circa 1000 dipendenti fra sedi italiane e nel mondo, scelse me per fare un percorso affascinante ed irripetibile: mi cambiò reparto e mansione ogni anno per 4 anni in cui rimasi come dipendente.

Lo avrei fatto anche gratis, il lavoro era una formazione continua: lavoravo, imparavo, era come fare l'università per diventare manager o imprenditore.

La fortuna ha voluto che potessi imparare a lavorare in questa azienda Hi-Tech in un ambiente di lavoro ad altissima professionalità, multilingua, filiali in tutto il mondo, computer ovunque, corsi di formazione interni in tutte le lingue e grande competizione.

Questo nel lontano 1979, quando la Marposs era l'unica azienda italiana insieme ad Olivetti a vendere elettronica e strumenti di misura ai Giapponesi, ed aveva, ed ha ancora, il grattacielo a Tokio, chiamato allora da noi dipendenti il "Marposs Building".

Vorrei ringraziare in particolare Sergio Solaroli, Direttore Tecnico Marposs, divisione macchine, che mi assunse nel 1979 e mi insegnò a diventare un progettista di macchine automatiche.

Giuliano Longhi, Direttore Tecnico reparto R&D, che mi insegnò a realizzare le macchine, non solo a disegnarle.

Narciso Selleri, Direttore della Divisione Macchine, che mi insegnò a conquistare la fiducia dei clienti ed a trattare con le filiali, dal Giappone al sud America.

L'esperienza fatta a scuola, sommata all'esperienza fatta alla Marposs, mi fece maturare un sogno: "Potere conoscere clienti a cui risolvere dei problemi. Lavorare insieme a loro per trovare strade nuove ed alternative, innovando, trasformando e migliorando qualsiasi loro necessità di automazione.

In sintesi "realizzare i sogni dei clienti".

Il mio primo partner, dal 1983 al 1990, fu la MAPOR CALDART

Feci il primo passo da imprenditore gestendo 2 mandati: uno come disegnatore progettista, l'altro come rappresentante per conto di una ditta di Torino, la Mapor Caldart, che stava muovendo i primi passi in Fiat per realizzare sistemi automatici di montaggio con robot e manipolatori.

La MAPOR CALDART aveva un reparto che commercializzava prodotti di importazione.

Allora c'erano le barriere doganali in tutta Europa e ovviamente ogni stato aveva la sua moneta. Il titolare e fondatore era molto eclettico e lungimirante ed aveva acquisito la distribuzione in Italia di prodotti Svedesi, (la Flex Link, allora divisione manutenzione della SKF Cuscinetti, che aveva sviluppato catene in plastica per realizzare trasportatori per collegare le macchine utensili), di aziende tedesche produttrici di guide lineari e viti a ricircolo di sfere e di ditte Giapponesi per unità pneumatiche.

Vorrei ringraziare Armando Caldart, per avermi offerto l'opportunità di mettermi in proprio e avermi dato la possibilità di imparare a realizzare sistemi di montaggio automatici per il settore automobilistico (dal gruppo tergicristallo al cambio della Fiat Uno).

In FLEX LINK, ora del gruppo Coesia, vorrei ringraziare i miei ex colleghi di allora, il Direttore di Divisione Mr. Laconius, che realizzò per me tutte le catene speciali per i settori tabacco e farmaceutico, che poi divennero degli standard; il Responsabile Tecnico Björn Hamsten, per tutte le visite clienti che abbiamo fatto insieme, divertendoci ad inventare nuove soluzioni

Voglio ringraziare il Sig. Berti Pasquale, Responsabile Tecnico della ditta SAPRI di Imola (joint venture fra Cogne, che faceva macchine per il settore tessile, ed Eni), il mio primo cliente nel settore robotica dal 1984 al 2003.

Realizzarono per primi in Italia dei robot antropomorfi a 5 assi con motori in corrente continua e robot cartesiani di grandi dimensioni.

Per loro ho realizzato pinze per robot nel settore tessile, per isole di Saldatura, un piccolo robot veloce con movimentazione a cavi d'acciaio e motori passo passo per "Ferrero Rocher", per confezionare 120 cioccolatini minuto e tanti altri gruppi e prototipi.

Purtroppo oggi questa società non c'è più, fu acquisita da Abb Italia e poi ceduta ad altri e chiusa.

Il primo cliente del settore Packaging, dal 1984 ad oggi, è stato MARCHESINI GROUP di Bologna, e voglio ringraziare in modo particolare una persona: Giuseppe Monti, allora direttore tecnico.

Il più esigente per quei tempi.

Il primo vero manager nel mondo delle macchine automatiche di Bologna: appuntamenti alla mattina prestissimo, le risposte per lui non erano mai sufficienti, le sue domande tecniche erano le più difficili, non si accontentava mai.

Considerava i componenti per nastri trasportatori dei pezzi di macchina automatica: dovevano essere calcolati e verificati, ci obbligava a migliorare ogni volta di più.

Abbiamo realizzato con loro, come prima applicazione, dei sistemi di trasporto per la Oreal in Francia.

Ad oggi sono ancora nostri clienti.

Il primo cliente del settore tabacco: GD spa, ora Gruppo Coesia, di cui devo ringraziare una cara persona che è venuta a mancare, l'Ing. Antonio Gamberini, che era il Direttore Tecnico e Ing. Librizzi, suo collaboratore per la parte handling.

Antonio Gamberini mi ha insegnato "l'onestà tecnica", una sua frase famosa era: "al cliente non si raccontano bugie tecniche, se non lo sai fare lo devi dire subito"

Per GD abbiamo realizzato il primo sistema di collegamento del magazzino sigarette con la macchina impacchettatrice e tanti altri sistemi di automazione speciali per stecche.

Il primo cliente per sistemi automatici di carico macchine utensili fu BONFIGLIOLI RIDUTTORI, prima installazione nell'85, poi fino al 1991.

Dobbiamo ringraziare il titolare il Cav. Clementino Bonfiglioli ed il suo direttore di stabilimento Mauro Ottaviani, per averci fatto realizzare il primo caricatore automatico di "torni Minganti per ingranaggi dei riduttori per vite senza fine"

Il primo cliente che ci ha affidato una linea completa per movimentare e trasportare 600 pacchetti di sigarette al minuto, la ditta SASIB di Bologna dal 1997 al 2002, oggi del Gruppo Coesia.

Dobbiamo ringraziare il Sig. Belletti, Direttore Acquisti, che ci selezionò in mezzo ai tanti fornitori e ci offrì la possibilità di realizzare la prima di 50 linee complete da uscita impacchettatrice a entrata cellophanatrice

Il primo cliente del settore macchine per componenti elettrici (condensatori e batterie) è stata dal 1984 ed ancora oggi, la ARCOTRONICS BOLOGNA (ora KEMET, di proprietà Americana).

Dobbiamo ringraziare il Direttore di Produzione Sig. Fabbri.

Avevamo appena aperto Pulsar, non solo per progettare e vendere, ma anche realizzare i prototipi. Era il nostro sogno.

Ci ha insegnato a lavorare con metodo e qualità; abbiamo realizzato per loro la prima linea automatica di montaggio batterie litio ioni dei telefoni cellulari per Energizer USA

Il primo cliente di scatolatrici automatiche, la PRB di Osteria Grande, oggi parte del Network TMC.

Dobbiamo ringraziare il Sig. Biagini Agostino e Manfredini Cinzia, per averci dato la possibilità di realizzare il primo sistema di movimentazione per spugne presso la 3M Spagna nel 1985 e poi tanti altri impianti automatici in tutto il mondo, fino al 2002.

C'era una grande intesa, eravamo il loro ufficio tecnico commerciale per i progetti nuovi e difficili ed utilizzava i nostri disegni 3D per presentare le offerte ai clienti.

Il primo sistema completamente costruito in acciaio inox per liquidi, fu realizzato per IMA DIVISIONE LIQUIDI. Dobbiamo ringraziare il Sig Gabriele Vitali, per averci proposto di realizzare nel 2003 un sistema di movimentazione flaconi completamente inox per alimentare delle riempitrici di flaconi.

Primo magazzino verticale a spirale, realizzato con BEMAK, ora parte del gruppo CAM MARTELLI. Abbiamo cominciato a lavorare insieme nel 1984 e poi fino al 2002.

Dobbiamo ringraziare il Sig. Benassi Giuseppe e suo figlio Claudio, primo cliente con cui ci siamo dati del tu.

Abbiamo realizzato il primo magazzino automatico per flaconi morbidi del settore farmaceutico e tanti altri gruppi speciali dalle tappatrici ai gruppi a stella per "Amaretto di Saronno".

Il primo cliente del settore alimentare BARILLA SpA, di cui dobbiamo ringraziare l'allora Direttore Tecnico.

Era una persona fantastica, aveva l'hobby di scrivere poesie, ci conoscemmo nel 1986.

Aveva appena assunto un giovane Ingegnere: Giuseppe Concari; ci affidarono la progettazione di un sistema automatico di alimentazione di fette biscottate ad una macchina confezionatrice.

Realizzammo per lo stabilimento di Fornovo un sistema automatico con robot cartesiani a 5 assi per il carico e scarico dei carrelli dei forni delle fette biscottate.

Il primo cliente del settore dolciario, la FERRERO SpA, dal 1996 fino al 2002.

Grazie all'Ing. Corrado Luigi, responsabile del reparto di R&D che realizzava prototipi di macchine per uso interno alla Ferrero Ingegneria.

Ci chiese di risolvere un problema di alimentazione per una linea dei confettini tictac, e poi realizzammo per loro tutte le isole di confezionamento per il neonato "Ferrero Rocher", in tutti i loro stabilimenti di produzione del Belgio, Brasile, Costarica, Polonia, Russia e Sud Africa.

Nel 1998 il primo cliente italiano produttore di farmaci, WYETH LEDERLE a Catania, ora PFIZER. Dobbiamo ringraziare Ing. Garozzo Orazio e successivamente l'Ing. Mazzarino Giovanni, che ci hanno insegnato a realizzare la prima linea di movimentazione flaconi in ambiente sterile ed a trasportare e scartare automaticamente i flaconi di penicillina a 250 flaconi minuto

Il primo impianto per prodotti in ambiente asettico, realizzato con TETRA PACK, reparto tecnico di Francoforte nel 2002.

Dobbiamo ringraziare Ing. Macini Philip, che ci ha insegnato a realizzare un sistema tutto inox di movimentazione bottiglie da soffiatrice a riempitrice per birra e latte, in ambiente asettico, con sistema di lavaggio e pulizia automatico

Il primo impianto per brik di vino completamente automatico realizzato per la CAVIRO di Forlì nel 2001

Dobbiamo ringraziare Ing. Vitolo, Direttore di stabilimento, il Sig. Dosio Domenico e Sig. Alberto Zavoli ed i loro collaboratori per averci insegnato le tecniche di movimentazione di brick quadrati e rettangolari ed averci fatto realizzare un impianto per la movimentazione di vino in cartone unico nel suo genere, con una capacità di 920 brick da litro al minuto: il primo impianto completamente automatico, dalle 8 macchine di riempimento Tetra Pack, alla palettizzazione.

Le prime 500 protezioni antinfortunistiche per la Ditta AXIS SPA di Firenze, ora ATOP SPA. Dobbiamo ringraziare i Sigg. Santini Moreno e Ricci Giuliano, per averci insegnato a realizzare tutte le protezioni antinfortunistiche per i loro impianti di produzione di motori elettrici che venivano esportati in tutto il mondo; grazie a loro abbiamo potuto preparare i tecnici in Pulsar per fare un salto di qualità

I primi impianti per contenitori soffiati per la UNILOY COMEC SpA di Firenze. Dobbiamo ringraziare l'Ing. Faraoni, per averci scelto per realizzare i loro sistemi automatici di carico e scarico macchine soffiatrici per contenitori in plastica

Nel 1998 la fortuna ancora una volta ci è venuta incontro: i produttori di tissue italiani di Lucca ci hanno scelto per realizzare i loro nuovi impianti di movimentazione e trasporto ed abbiamo così potuto unire le nostre esperienze alle loro necessità ed aprire nuovi orizzonti nel mondo del Tissue.

A Lucca trovai dei valori che non c'erano in altri settori. Lucca è un po' come un feudo, è chiusa, ma se la scopri trovi un mondo fantastico con grandi valori e grandi contrasti.

L'entusiasmo degli imprenditori del settore cartotecnico di Lucca ci diede lo stimolo ed il coraggio per affrontare sfide nuove.

Con la nostra curiosità e voglia di imparare, è stato come entrare in mondo nuovo, dove le domande che ci venivano poste ci permettevano di utilizzare il nostro grande archivio di soluzioni già fatte per altri settori e trovare nuove soluzioni ed applicazioni nel Tissue.

Grazie alle loro richieste abbiamo potuto realizzare:

- Nel 1999, sistemi di trasporto con 5 anni di garanzia sulle catene da noi prodotte
- Nel 1998, diverter compatti per linea a doppio ramo di confezionamento.
- Nel 1999, software di supervisione e gestione dell'intera linea di Converting, includendo tutte le macchine del converting dalla ribobinatrice al robot di palettizzazione, tutte queste macchine anche non di nostra fornitura (Reds Systems Harmonizer software)
- Nel 2000, introdurre il concetto di lay out ergonomico e compatto integrato
- Nel 2003, componenti idonei a lavorare senza manutenzione in ambienti con tanta polvere come la carta Tad.
- Nel 2006, sistemi di guide con regolazione automatica
- Nel 2008, software di simulazione per linee di converting denominato Pls

Oggi, con un po' di orgoglio, possiamo dire che grazie a tutti coloro che ci hanno dato fiducia nel Tissue, abbiamo depositato 25 brevetti ed installato 270 impianti completi realizzando, con la nostra tecnologia, 18 stabilimenti produttivi in Europa.

Stiamo ora lavorando alla prossima generazione di sistemi e soluzioni che presenteremo a breve.

Infine vorrei dire un grande GRAZIE ad Angelo Del Carlo, direttore della fondazione Giuseppe Lazzareschi, che nel 2006 ha creduto alla nostra idea di realizzare un evento che mettesse al centro dell'attenzione la persona e ci ha aiutato nella prima edizione che abbiamo chiamato "Premio Tecnologia & Passione".

L'idea è nata come questo articolo: sentire di dover dire un grande "grazie" alle persone e non alle aziende, a tutti coloro che ci hanno posto dei problemi da risolvere e che insieme abbiamo risolto e realizzato.

La prima edizione si è tenuta nel 2006, nel 2009 grazie a questa idea di successo è nato il Club Tecnologia e Passione.





Un cordiale grazie a tutti i lettori e se siete curiosi, l'anno prossimo vi racconteremo gli ultimi 10 anni, festeggiando insieme i 25 anni del mio sogno.

*Massimo Franzaroli*