

MondoABB 15

Maggio 2010

PERIODICO D'INFORMAZIONE QUADRIMESTRALE DEL GRUPPO ABB IN ITALIA

Spedizione in abbonamento postale 70%, sede di Roma.

The ABB logo is located in the bottom right corner of the page. It consists of the letters 'ABB' in a bold, white, sans-serif font. The background of the entire page is a high-contrast, close-up photograph of a large industrial pipe or valve. The pipe is dark and metallic, with a central opening through which a thick, dark, viscous liquid is being poured. The liquid falls in a central column, creating a textured, almost crystalline appearance as it descends. The surrounding surfaces of the pipe are highly reflective, showing bright highlights and deep shadows that emphasize its curved, industrial form.



In copertina:
Soluzioni robotiche
ABB per il comparto
delle fonderie

“ ABB (www.abb.com) è leader nelle tecnologie per l'energia e l'automazione che consentono alle utility ed alle industrie di migliorare le loro performance riducendo al contempo l'impatto ambientale. Le società del Gruppo ABB impiegano circa 117.000 dipendenti in oltre 100 Paesi. ”

Direttore responsabile
Eliana Baruffi
Coordinamento editoriale
Gian Filippo D'Oriano

Hanno collaborato:
Federico Cavalieri
Silvio Della Casa
Gian Filippo D'Oriano
Ciro Francaviglia
Claudia Magli
Stefania Mascheroni
Marianna Muscariello
Nadia Tansini
Gianluigi Valerin

Progetto grafico ed impaginazione
Graphic Systems
Stampa
Caleidograf

Registrazione Tribunale di Milano
N° 587 del 29/12/1993



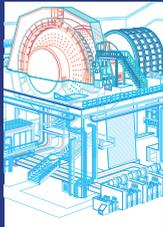
ABB aderisce al progetto impatto Zero® di Lifegate. Compensate le emissioni di CO₂ con la creazione di nuove foreste.

ABB S.p.A.
Una Società del gruppo ABB
Via L. Lama, 33
20099 Sesto San Giovanni (MI)

Per informazioni
Corporate Communications
Via G.D. Romagnosi, 3
00196 Roma
Gian Filippo D'Oriano
Tel. 06 47499200
Fax 06 47499222

e-mail: info@it.abb.com
Internet: www.abb.it

Per ricevere Mondo ABB scrivere a:
marianna.muscariello@it.abb.com



editoriale
Le molte facce del nostro impegno

3



primo piano
La nostra prima risorsa
Intervista a Renato Merz, nuovo responsabile
Risorse Umane di ABB Italia e della
regione Mediterranea

4



prodotti e soluzioni
Cambiamo per migliorare: la nuova
Divisione Discrete Automation and
Motion di ABB
La testimonianza del cliente: IDRA

6



dossier tecnologia
Strategie per il trattamento delle acque
reflue oleose ad alta concentrazione salina

10



news
... dall'Italia e dal mondo

14



focus
Risultati ABB nel 2009: la forza di reagire alla
crisi

18

Le molte facce del nostro impegno

È sufficiente scorrere il sommario di questo numero di *Mondo ABB* per rendersi conto di quanto siano sfaccettate le dimensioni nelle quali si gioca ogni giorno la sfida competitiva del nostro Gruppo. Una sfida che è, naturalmente, in prima istanza di natura economica, ma che coinvolge tali e tanti differenti piani da non potersi prestare a letture semplici e riduttive. Non di sola redditività, in altre parole, è fatta la nostra vita, anche se questa è la condizione prima per la nostra esistenza nel presente e nel futuro.

L'intervista che apre il numero è focalizzata sul piano "umano" visto, al di là di ogni facile retorica, nella sua effettiva sostanza di motore che traina, mente che pensa, animo che si appassiona. Le nostre Risorse Umane sono veramente composte da risorse ciascuna a suo modo unica e insostituibile. Cerchiamo e coltiviamo persone che abbiano la giusta preparazione e che condividano la nostra cultura e i nostri valori, stringiamo con loro un patto trasparente nel quale chiariamo che cosa ciascuna parte si impegna a dare e si attende di avere in cambio, facciamo ogni sforzo per offrire loro giornate di lavoro soddisfacenti e coerenti prospettive di sviluppo. Ci sforziamo di essere datori di lavoro fra i più attrattivi nel mondo e di essere percepiti come tali.

Il cliente che ha cortesemente accettato di farsi intervistare da noi, offrendo una testimonianza concreta della nostra offerta di prodotti e soluzioni, ci permette di spostare il riflettore sul piano

della "competenza", un termine che racchiude in sé molti concetti: specifica padronanza tecnica, esperienza, affidabilità delle apparecchiature e delle persone che se ne occupano, capacità di lavorare *per* il cliente e *con* il cliente.

Il caso che illustriamo riguarda un'azienda che ha superato momenti difficili in questa crisi ancora aleggiante e che ha ripreso a operare con successo in una nicchia di mercato al top del suo settore di riferimento, aprendosi nuovi mercati in aree geografiche un tempo sconosciute. Un'azienda che è riuscita a fare tutto ciò grazie *anche* alla scelta di collaborare con un fornitore-partner come ABB, in grado di stare al suo fianco in ogni angolo del mondo.

Al piano della "tecnologia" è, come di consueto, istituzionalmente dedicato un dossier che questa volta descrive un'innovativa metodologia di trattamento delle acque oleose che si estrag-

gono dei giacimenti di petrolio e di gas, che solitamente hanno un forte impatto sull'ambiente circostante. La soluzione sviluppata è basata su nuovi procedimenti fisico-chimici: oltre a mostrare l'ampiezza delle specializzazioni tecnologiche presenti in ABB, anche al di là dell'elettronica e dell'elettromeccanica, richiama con piena evidenza la nostra vocazione alla sostenibilità, perseguita con identico impegno sia che si operi sotto gli occhi di tutti, sia che i progetti riguardino regioni remote di Paesi in via di sviluppo.

Dopo le pagine dedicate alla rassegna di notizie significative dall'Italia e dal Mondo, il numero si chiude concentrandosi su un altro piano ancora, quello dei "numeri": sono i nostri risultati, i frutti misurati di un anno come il 2009, che non è certo stato facile ma che non ha intaccato la nostra solidità così come la nostra volontà di continuare a fare sempre meglio in futuro.

EDITORIALE

PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

NEWS

FOCUS

La nostra prima risorsa



Renato Merz, nuovo responsabile Risorse Umane di ABB per l'Italia e per la Regione Mediterranea.

“Essere datori di lavoro attrattivi è importantissimo perché ci aiuta a scegliere e a trattenere le persone che vogliamo: quelle che condividono la nostra cultura”

«Fin dal 2004 abbiamo definito la “People Strategy” di ABB, cornice di tutte le nostre iniziative nel campo delle risorse umane che ne garantisce la coerenza a livello mondiale. Siamo fra le aziende più globali e dinamiche e siamo davvero unici per il nostro approccio alla multiculturalità. Vogliamo attirare e trattenere persone capaci offrendo loro un ambiente professionale ricco di sfide, un’ampia gamma di esperienze professionali e ottime opportunità di sviluppo. Per far conoscere meglio le nostre specificità abbiamo di recente sviluppato anche un nuovo concetto di “employer branding” e oggi ci presentiamo al mercato del lavoro, alle università e alle scuole con un messaggio molto concreto e delineato». Afferma Renato Merz, nuovo responsabile Risorse Umane di ABB per l'Italia e per la Regione

Mediterranea. Di padre svizzero e madre italiana, ha ricoperto in ABB vari ruoli in ambito HR dal 1986 e ha vissuto da protagonista molti cambiamenti.

«Vent’anni fa la cultura di ABB era incentrata sulla tecnica e sui prodotti, meno sui clienti e sui loro bisogni. Su questo fronte il cambiamento è stato radicale, così come su quello della collaborazione. La globalizzazione ha creato un contesto di maggiore complessità, nel quale saper collaborare è elemento vitale. In effetti, è il concetto stesso delle relazioni interne all’azienda che è mutato: una volta c’era una direzione che dettava la linea e tutti seguivano. Ora le distanze non sono così marcate: i *line manager* sono più vicini ai loro collaboratori e, oltre a dare indicazioni, devono ascoltare, perché nessuno può sapere tutto. Chi

non parla con i colleghi rischia di prendere decisioni sulla base di elementi parziali. Al contrario, il capo deve raccogliere e integrare le informazioni, che sono alla base della competitività».

Come definirebbe la “People Strategy” di ABB?

«Abbiamo disegnato una sorta di mappa che aiuta le due parti - l’azienda e la persona - a incontrarsi per creare un circolo virtuoso. La strategia di gestione delle risorse umane è coordinata alla strategia di gestione del business ed è studiata per assicurarne il successo. In virtù di questa strategia, possiamo allineare le priorità delle persone a quelle di ABB, focalizzarci sui processi e sulle iniziative che consentono alle persone di costruire il futuro di ABB, garantire la trasparenza di tutte le attività e la coerenza di principi e comportamenti. Nel disegnarla, abbiamo fissato i nostri principi fondamentali - i valori, la leadership e le prestazioni - e definito le aree su cui si concentrano le nostre iniziative in ambito HR: l’eccellenza nel business, la gestione del talento, i compensi e i benefit».

Quanto sta cambiando il concetto di HR e come si adatta la funzione?

«Quando io ho iniziato ci si occupava di aspetti amministrativi, contratti, paghe e contributi, presenze e malattie. Si prendeva magari una persona dalla contabilità e la si metteva a occuparsi del “personale”: la professione stessa, in fondo, non era riconosciuta, tanto che non era previsto un percorso di studi specifico. Oggi in un Gruppo come il nostro non esiste il “capo del personale”. “Capo” è per definizione il manager di linea,

mentre la nostra funzione HR ha un ruolo di servizio, appoggio e spesso anche di indirizzo. Spetta al manager scegliere le persone, identificare i potenziali e sviluppare i talenti: noi lo affianchiamo fornendogli gli strumenti più aggiornati e predisponendo i processi, e per questo dobbiamo possedere competenze adeguate. Avendo una visione più ampia dell'azienda, in certa misura tocca a noi anche guidare, esercitare la pressione sui manager in coerenza con gli obiettivi di ABB. Dobbiamo diffondere una cultura, far sì che le persone collaborino efficacemente per tenere testa alla concorrenza più agguerrita. Negli anni, abbiamo sviluppato strumenti formativi per aiutare i capi a sviluppare le loro persone, a metterle nelle condizioni di capire il contesto. Per questo occorrono disponibilità alla cooperazione e una vera cultura del feedback».

Che forse in Italia è meno radicata che altrove ...

«Dobbiamo impegnarci perché si diffonda a tutti i livelli, abituandoci a dare un riscontro quando le cose vanno male ma anche quando vanno bene. E a darlo nel modo giusto, non troppo rigido, altrimenti le persone non lo accettano. Migliorare le relazioni fra capo e collaboratore è una fondamentale leva di sviluppo personale, oltre che di competitività».

L'ambiente e la cultura locali incidono sul modo di gestire le HR?

«Ho trovato differenze solo nelle relazioni industriali, che in Italia hanno regole specifiche che sto ancora approfondendo. Vedo talora un po' di complessità e ritualità ma, nelle occasioni in cui ho partecipato ai processi e discusso con la gente, ho notato anche molti aspetti interessanti.

E poi, tutto sommato, i problemi si risolvono in fretta. Ho constatato che ABB ha in Italia relazioni ottime, non conflittuali, che reggono anche nei passaggi più delicati. Due ne sono secondo me i pilastri: una rete di solidi rapporti costruita negli anni e l'approccio professionale. Quando una cosa è detta o scritta, l'altra parte sa che può avere piena fiducia».

Da dove nasce la rinnovata enfasi sull'“employer branding”?

«Essere datori di lavoro attrattivi è cruciale perché ci aiuta a scegliere le persone che vogliamo: sicuramente persone brave ma che soprattutto condividono la nostra cultura e i nostri valori. Anche se brillantissimo, un giovane ingegnere che non è propenso a collaborare, per esempio, per noi non è interessante. Cerchiamo persone disposte a entrare nel nostro ambiente con fiducia, che si rendano conto che il contributo di tutti è determinante per il successo di ABB, che non si facciano travolgere dalla paura nei momenti negativi o di cambiamento. Che abbiano ambizioni e siano pronte a cogliere le opportunità. Un tempo era normale aspettare le decisioni dell'azienda, oggi è necessario essere attivi e propositivi, progettarsi, diventare imprenditori di se stessi. Fra l'altro, mi ha sorpreso scoprire che, contrariamente ai luoghi comuni, in Italia la gente è mobile, va volentieri all'estero, coglie tutte le occasioni della multinazionale. Ciò detto, non dobbiamo dimenticare che il nostro obiettivo non è solo attirare nuove persone ma anche trattenerle nel tempo persone soddisfatte, che vengano ogni giorno al lavoro motivate. Ricordo fra l'altro che quando dobbiamo coprire una posizione cerchiamo sempre di privilegiare chi già lavora con noi».

Quali fattori contano di più nel convincere i giovani a immaginare il proprio futuro in ABB?

«Parlo della mia esperienza. Da anni ABB è la prima scelta per chi in Svizzera si laurea in una facoltà tecnica. Se si indaga il perché, ai primi posti si trovano sempre le stesse motivazioni: il lavoro di squadra e un ruolo definito, l'ambiente multiculturale, l'impegno ambientale. Come fanno i neolaureati a sapere di teamwork e ruoli? Semplice: è il passaparola di altri giovani assunti da pochi anni, che usiamo come credibili ambasciatori nelle fiere universitarie. Il nostro impegno per l'ambiente è del resto noto e molti trentenni desiderano contribuire a migliorare il mondo e a ridurre gli impatti ambientali. E pensano che con noi sia possibile. Poi, naturalmente, vedono la tecnologia, i prodotti, le prospettive di carriera, la possibilità di lavorare all'estero, gli stipendi allineati ai migliori standard, eccetera».

Che cosa, secondo lei, differenzia ABB come datore di lavoro dalle altre aziende del settore?

«Oltre alle cose che ho detto, c'è almeno un altro aspetto. In ABB convivono molte culture che siamo abituati ad accogliere, valorizzare e integrare e alle quali riconosciamo pari dignità. A differenza di altre “multinazionali”, noi siamo veramente internazionali: non conta da quale Paese proviene una persona, conta com'è e che cosa fa. È la composizione stessa del nostro *board* a dimostrarlo. Poi penso che da noi ci si senta davvero in una famiglia e non a caso molte persone dopo aver lasciato ABB desiderano tornare, cosa che prendiamo in considerazione quando possibile».

EDITORIALE

PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

NEWS

FOCUS

Cambiamo per migliorare



Ancora più vicini alle diverse tipologie di clienti industriali grazie al riassetto complessivo dei business dell'automazione



EDITORIALE

PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

NEWS

FOCUS

Per una realtà aziendale che comprende unità operative in tutto il mondo e che offre ai mercati globali prodotti e sistemi tecnologicamente avanzati attuare un grande cambiamento organizzativo non è mai un passo facile, né esente da rischi. La scommessa si gioca infatti sulla reale efficacia delle novità introdotte, sulla capacità di rispondere in modo puntuale all'evoluzione dei mercati e delle esigenze dei clienti.

Dall'inizio di quest'anno è diventata operativa la nuova organizzazione delle attività di ABB focalizzate sull'area dell'automazione. Non è certo il primo cambiamento nella nostra storia - e non sarà neppure l'ultimo - ma proprio in questo momento un passaggio del genere era essenziale per essere più vicini ai clienti, interpretando meglio le loro richieste attuali, prevedendo quelle future, reagendo con rapidità in modo personalizzato.

Fra le novità introdotte, in questa occasione presentiamo la nuova divisione Discrete Automation and Motion (DM), che si rivolge all'industria manifatturiera e di processo con prodotti e sistemi destinati all'automazione, ma anche con soluzioni per i settori dell'efficienza energetica e delle energie rinnovabili, in particolare fotovoltaica ed eolica: quindi, motori, drives, PLC, robot, e anche servizi avanzati quali gli audit sul consumo di energia. Si

tratta di componenti e soluzioni che hanno fra loro strette relazioni ed è infatti frequente che i clienti facciano uso di più prodotti della nostra gamma. Il presidio del mercato è affidato a cinque Business Unit altamente specializzate, che si rivolgono soprattutto ai costruttori di macchine (OEM), agli integratori di sistemi e a varie categorie di utilizzatori finali.

Più che fornitori, partner

Considerando che l'Italia è uno dei Paesi con maggiore presenza di OEMs al mondo, è evidente l'importanza della sfida in questo campo per la nostra divisione DM. Per servire questi clienti, ABB è in grado di mettere in campo le competenze dei suoi tecnici, per formulare soluzioni su misura, spesso destinate all'esportazione (se ne veda un significativo esempio nell'intervista al cliente IDRA riportata nelle pagine seguenti).

Da qui l'importanza della nostra presenza capillare in tutto il mondo per offrire la garanzia assoluta che qualsiasi prodotto o sistema ovunque sia stato venduto e/o installato, riceva un'assistenza locale competente e completa. In questo modo contribuiamo a rendere i nostri clienti a loro volta più competitivi nei confronti dei rispettivi mercati di riferimento.

Energia: è ora di voltare pagina

Operando sui processi manifatturieri e focalizzandosi sugli impieghi dell'energia elettrica legati al movimento e all'automazione, la nuova divisione vanta una notevole competenza per tutto ciò che riguarda l'aumento dell'efficienza energetica. L'introduzione di inverter per la regolazione della velocità dei motori, la sistematica diffusione dei motori di categorie ad alta efficienza (EFF1), la riduzione o perfino l'eliminazione degli scarti

grazie all'automazione robotizzata sono fra i principali esempi delle aree applicative nelle quali, grazie a un approccio sistematico, ABB può far ottenere alte riduzioni dei consumi.

La divisione DM italiana è una delle poche unità di ABB ad avere al proprio interno una struttura dedicata, la cui missione è aumentare l'efficienza energetica degli impianti dei propri clienti. Un team altamente specializzato, in grado di affrontare i problemi di industrie di qualsiasi tipo, grandi o piccole, partendo dalle fasi iniziali dell'audit energetico e della previsione dei tempi di rientro degli investimenti e giungendo fino alla messa in servizio dell'impianto rinnovato e all'esatta quantificazione dei benefici ottenuti.

Il futuro ha radici profonde

La divisione italiana annovera eccellenze anche nell'area produttiva. Lo stabilimento di Vittuone (Milano) ospita infatti due fabbriche strategiche per il Gruppo. La prima è dedicata ai motori asincroni in bassa tensione e ai servomotori mentre nella seconda si fabbricano invece i grandi motori a induzione. A questa fabbrica fa capo una speciale unità di Service i cui tecnici sono

in grado di ripristinare integralmente, oppure di rimodernare, grandi macchine rotanti spesso molto datate, anche non di produzione ABB.

Ottimi solisti in una squadra affiatata

Nei campi di attività della divisione DM il livello di specializzazione è estremamente importante e ogni Business Unit è organizzata per servire nel modo migliore uno o più dei molti segmenti di questo frammentato mercato. L'aver raggruppato attività che si rivolgono agli stessi clienti e che presentano tecnologie e modelli di business simili, ha però significativamente rafforzato e affinato l'approccio complessivo al mercato. L'appartenenza a una stessa divisione faciliterà infatti la messa a fattor comune di esperienze e conoscenze dei prodotti e dei clienti, consentendo l'adozione su vasta scala delle *best practice* per quanto riguarda le modalità di intervento sia commerciali (per esempio reti di vendita, accordi quadro, package di prodotti, eccetera), sia organizzative (per esempio gestione dei magazzini del Service, coordinamento degli acquisti nei progetti). A tutto vantaggio dei clienti.



Fonderie: solo il meglio per le lavorazioni più difficili



Riccardo Ferrario,
Managing Director
di IDRA.

«L'azienda è relativamente piccola ma ha una forte proiezione internazionale. Per questo abbiamo ricavato grandi soddisfazioni dalle aree che si sviluppano a velocità eccezionale: penso alla Cina, all'India, al Brasile e anche all'Europa dell'Est». Managing Director di IDRA, marchio italiano che da sessant'anni è sinonimo di macchinari di elevata qualità per la pressofusione, Riccardo Ferrario ci riceve nei suoi uffici di Travagliato (Brescia), dove si respira un ottimismo tutt'altro che comune di questi tempi.

Dunque la crisi non vi ha toccato?

«Al contrario. Per chi fabbrica macchine destinate a rafforzare le attività produttive delle fonderie il 2009 è stato davvero duro. I clienti delle aree tradizionalmente importanti - Europa e Nord America - erano "stanchi" perché da tempo subivano il drenaggio di liquidità causato dagli aumenti dei prezzi delle materie prime.

Battere la crisi? Sì, con ottime tecnologie, capacità di ascoltare i mercati, strategie commerciali coerenti e partner affidabili.

Su questa situazione si è innestata la frenata del loro principale mercato di sbocco, l'automotive. La capacità produttiva installata è diventata eccessiva, con punte di inutilizzo dei macchinari anche del 50 per cento. Vendere macchine a chi non ne ha bisogno e non ha soldi è oggettivamente difficile ».

Anche per IDRA?

«Sì. Quando mi hanno offerto l'opportunità di dirigere questa azienda, poco più di un anno fa, il portafoglio ordini era a zero».

Che cosa l'ha convinta ad accettare?

«Un insieme di elementi positivi. Provengo dalla fonderia e da sempre apprezzo le presse IDRA, che ho spesso acquistato: qui ci sono un ottimo marchio e un ottimo prodotto. In secondo luogo, ho trovato una valida compagine societaria: un imprenditore cinese già forte nel campo in quanto titolare di LK Group, deciso non a inglobare l'azienda ma a svilupparla per assegnarle la fascia alta del mercato, e da un fondo rappresentativo di investitori istituzionali. Quindi, strategia industriale e solidità finanziaria. L'azionista vuole remunerazione, ma non a brevissimo: per questo è d'accordo che IDRA resti coerente alla propria storia fatta di innovazione e alta tecnologia "made in Italy". In più, LK è una società che produce qualcosa come 4.000 presse all'anno di costo contenuto e che ci of-

fre l'opportunità di essere più presenti sul mercato cinese. In cambio, noi offriamo tecnologie che migliorano le loro macchine differenziandole dall'offerta dei circa 50 concorrenti locali più avanzati. Così ci siamo mossi in controtendenza».

Con quali scelte?

«Mentre gli altri tiravano i remi in barca, siamo usciti con un prodotto nuovo, aderente alle esigenze dei fonditori, cioè attento ai consumi, alle perdite, alla facilità di utilizzo e manutenzione e dotato del miglior sistema di iniezione, frutto del lavoro congiunto di sviluppo con Parker, con la quale abbiamo siglato un accordo di esclusività. Si tratta della migliore macchina da pressocolata oggi sul mercato. Poi abbiamo re-indirizzato la forza vendita raddoppiando gli sforzi dove vedevamo reali opportunità. I primi segnali positivi sono arrivati a fine 2009. Oggi abbiamo in portafoglio ordini per 18 milioni di euro, 9 dei quali acquisiti nel primo trimestre 2010: vendiamo in Cina, Brasile, India, Romania, Ungheria e perfino in Svezia. Il 90 per cento della produzione è destinato all'export».

Su cosa si fonda la vostra competitività?

«Non puntiamo alla quantità: vendere presse innovative ai clienti che devono fare i prodotti più difficili, questo è il nostro target. Lavoriamo in una nicchia nella quale intendiamo essere lea-

der per tecnologie e affidabilità, investendo in R&S e proponendoci come partner dei clienti. Disponiamo di fantastici ingegneri che disegnano le macchine dalla A alla Z e di fantastici montatori per l'assemblaggio, il collaudo, la messa in ciclo. Non facendo lavorazioni interne, abbiamo una capacità quasi illimitata: siamo tarati oggi per 50 presse all'anno ma il mio obiettivo è produrne quasi il doppio senza incrementare i costi. In questo modo crediamo di trovare i margini prefissati».

Che importanza ha il robot nelle vostre macchine?

«Credo di essere stato il primo, anni fa, a inserire un robot in una giostra di colata a gravità per ramolare in automatico le anime nella conchiglia. I colleghi erano scettici e dicevano che per un lavoro così delicato serve l'uomo. Li ho portati a vedere i robot in azione in un'azienda dolciaria e li ho convinti. Una volta messo, il robot - che fra l'altro era ABB - non si è mai fermato: altre cose si rompevano ma quello no, lavorava. Noi siamo integratori, forniamo celle automatizzate complete di alimentazione ed estrazione e il robot ne è parte essenziale. Anche perché il lavoro si svolge in condizioni difficili, in ambienti sporchi, rumorosi, caldi. Le richieste variano da cliente a cliente: per questo abbiamo sviluppato in casa le competenze per curare l'integrazione».

Quali elementi secondo lei avvantaggiano ABB rispetto ad altri concorrenti?

«Non sempre il cliente ci consente di usare i robot ABB, ma se non abbiamo vincoli di solito li preferiamo. Per la loro affidabilità, prima di tutto: avendo sempre lavorato tra i fonditori, ne conosco le necessità a volte strane e con ABB mi sento tutelato. Poi perché in IDRA sono usati da anni e quindi li conosciamo bene. E infine perché ABB

è un global player e mi assicura l'assistenza ovunque io ne abbia bisogno».

Acquistate altro da ABB?

«Componentistica per i quadri elettrici - di cui siamo soddisfatti, tanto che stiamo aumentando le quantità - e motori elettrici».

Avete in corso iniziative mirate all'efficienza energetica?

«Proponiamo una linea di prodotti energy saving nei quali sostituiamo i motori tradizionali delle pompe con motori ad alta efficienza sotto inverter. Confesso però di non avere ancora una chiara percezione di quanto l'esigenza sia sentita dal cliente finale. Forse in Europa, ma non in questo periodo. È vero che con gli inverter si ottengono risparmi nell'ordine del 20-25 per cento dei consumi elettrici, ma questi incidono per non più del 10-15 per cento sui costi totali della pressocolata. Se gliene garantisco l'affidabilità, il cliente è pronto a valutare questa soluzione, ma solo a parità di prezzo».

Oltre che fornitore, ABB è anche un vostro cliente...

«Sì, la fabbrica di motori ABB

AB LV MOTORS di Vasteras in Svezia ci ha ordinato un'isola di produzione di rotor di diversi diametri. Una macchina veramente avanzata, con l'asservimento in automatico dei rotor e le relative sicurezze e con tempi di ciclo ridottissimi. Un lavoro complesso e da fare in tempi stretti, che è andato a buon fine grazie all'ottima collaborazione. La macchina è in fase di installazione e credo che darà lustro a entrambi».

Come vede il futuro a breve?

«Ripresa leggera in Italia e negli altri mercati storici, boom in Cina. L'anno scorso hanno prodotto 12 milioni e mezzo di auto e quest'anno credo arriveranno a 15. È il mercato più grande del mondo e questo si riverbera sulla filiera: motori, basamenti, scatole dei cambi, eccetera. Sono ottimista perché le nostre macchine serviranno sempre di più: anche tirandola al massimo, una grande pressa non può fare più di 150.000 basamenti all'anno. Partiamo avvantaggiati per la nostra presenza nel Paese tramite la nostra consociata Idra China, che già oggi è in grado di fornire l'assistenza tecnica ed i ricambi ai nostri clienti locali e perché abbiamo un prodotto nuovo».

EDITORIALE
PRIMO PIANO
PRODOTTI & SOLUZIONI
DOSSIER TECNOLOGIA
NEWS
FOCUS

Il manager

Laureato in ingegneria chimica al Politecnico di Torino, 53 anni, Riccardo Ferrario ha iniziato la sua carriera in Teksid come supervisor di produzione in fonderia per poi proseguire fino a diventare il responsabile dell'impianto di Carmagnola nel 1992. In seguito ha assunto responsabilità dirigenziali nella canadese Meridian Technology coprendo la carica di Vice Presidente fino al 2002. È stato quindi Amministratore Delegato di Almet e poi presidente di Tatec. Dall'aprile 2009 è Managing Director di IDRA.

L'azienda

Fondata nel 1946, IDRA è leader internazionale nel campo delle grandi macchine di pressofusione. La gamma comprende presse da 200 a 4.000 tonnellate, oltre a caricatori, lubrificatori, robot estrattori, presse trancia ed isole automatizzate. La produzione si svolge integralmente nello stabilimento di Travagliato (Brescia), che ha una superficie coperta di 12 mila metri quadrati, nel quale lavorano 108 persone. Il gruppo ha filiali in Germania, Cina e Stati Uniti e agenzie in tutto il mondo. IDRA ha prodotto oltre 13 mila macchine, 9.150 delle quali sono oggi in funzione. La società è posseduta per il 70 per cento da LK e per il 30 per cento da Intek Capital.



Strategie per il trattamento delle acque reflue oleose ad alta concentrazione salina:

un approccio innovativo ed economico alla gestione e alla manutenzione

Marco Apicella, Nunzio Bonavita, Paolo Capelli (ABB SpA), Raimondo Cianfruglia (Oil and Gas Services Srl)



EDITORIALE

PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

NEWS

FOCUS

Le acque reflue rappresentano un importante problema ambientale in svariati settori industriali: metallurgico, tessile, automobilistico, petrolchimico e aeronautico. Il trattamento convenzionale degli effluenti di processo richiede infatti normalmente una combinazione di processi fisici, chimici e biologici.

Le acque reflue oleose provenienti dai processi di estrazione e lavorazione del gas e del petrolio sono per la maggior parte composte da acqua intrappolata nelle formazioni sotterranee, che viene portata in superficie insieme al gas o al petrolio: in termini di volumi, è il principale sottoprodotto associato alla produzione di questi idrocarburi. La gestione delle acque reflue oleose presenta notevoli sfide e costi elevati per gli operatori e il loro smaltimento può essere problematico in termini ambientali.

I sistemi di bonifica delle acque reflue oleose per diversi decenni si sono basati sullo standard API 650 per la separazione delle acque oleose (OWS), che prevede bacini di decantazione a cielo aperto, con il successivo recupero

della parte oleosa flottante e con il trattamento delle acque reflue in bacini di mantenimento, per conferire infine i reflui a impianti di 'landfarming'. Questa tecnica ha comportato notevoli livelli di inquinamento, sia atmosferico che delle falde. I sistemi OWS certamente non sono rispondenti ai requisiti più rigorosi delle moderne normative ambientali, né possono essere utilizzati in siti remoti nell'ottica di un trattamento completo.

Dal 2000 al 2006, ABB ha studiato e costruito in Nord Africa sette impianti per la disoleazione delle acque reflue oleose ubicati in tre diverse aree, per un'importante società del settore oil and gas.

La costruzione degli impianti è stata portata a termine da ABB in collaborazione con SARPI (joint-venture ABB/Sonatrach).

ABB e SARPI sono inoltre state selezionate per la gestione e manutenzione, con modalità "full service", per un periodo di 5 anni, di quattro degli impianti di disoleazione costruiti.

Nei nostri impianti è possibile schematizzare tre cicli di trattamento distinti:

• Ciclo di trattamento acque

L'acqua proveniente dall'impianto di estrazione del gas e del petrolio, contenente idrocarburi e particelle solide in sospensione, viene raccolta in un serbatoio di stoccaggio. Viene fatta passare attraverso un CPI (corrugated plate interceptor) e quindi giunge a un'unità di flocculazione, dove vengono aggiunti additivi chimici specifici (flocculanti e coagulanti). L'acqua è poi trasferita a un'unità di flottazione e quindi viene fatta passare attraverso un'unità di filtrazione, prima di essere iniettata sottoterra.

• Ciclo di trattamento olio

Gli idrocarburi flottanti sulla superficie all'interno del serbatoio di stoccaggio e nel CPI vengono raccolti mediante disoleatori (a disco) e raccolti in un serbatoio per l'olio di recupero.

• Ciclo di trattamento fanghi

I fiocchi sviluppatosi all'interno del CPI e dell'unità di flocculazione sono inviati all'unità di flottazione. L'aggregazione dei fiocchi prosegue fino a che si trasformano in fanghi, che vengono raschiati dall'unità di flottazione e inviati all'ispessitore.

In questi casi specifici il problema del trattamento acque è stato particolarmente difficile da affrontare. Gli autori hanno dovuto condurre lunghe ricerche e numerosi test, sperimentando svariati prodotti commerciali comunemente utilizzati per le acque industriali e oleose, ma senza giungere a risultati completamente accettabili.

La nuova formulazione stechiometrica di prodotti tradizionali

ha tuttavia raggiunto risultati sorprendentemente buoni e ha fornito un'indicazione della direzione migliore in cui muoversi. Dopo avere condotto ulteriori esperimenti, si è giunti a progettare e realizzare un dispositivo in grado di lavorare e preparare in automatico l'additivo nel dosaggio ottimale, a partire dalle materie prime, anche in aree remote, in paesi in via di sviluppo.

È stata ottimizzata anche la fase di filtrazione: l'acqua che passa attraverso i filtri viene miscelata con lo stesso additivo. In tal modo la filtrazione meccanica tradizionale è supportata da una filtrazione chimica (i grani di sabbia vengono rivestiti dall'additivo chimico). Infine, il processo è abbastanza flessibile da consentire un'ulteriore personalizzazione secondo le esigenze e/o caratteristiche specifiche dell'impianto. In base alla nostra esperienza, la capacità di comprendere le sfide relative a un particolare tipo di acqua e di ambientare e di adattarsi non è meno importante delle tecnologie utilizzate.

L'approccio innovativo e il relativo impianto offrono il vantaggio aggiuntivo di una relativa economicità; inoltre, è possibile eliminare in misura considerevole i metalli pesanti con un processo analogo allo scambio ionico.

Il processo di trattamento acque è stato selezionato in virtù di alcuni evidenti vantaggi intrinseci alla sua implementazione. Il nostro approccio infatti:

- può essere adattato per il trattamento di acque oleose con un grado di salinità elevato
- non dipende dal pH delle acque da trattare
- non dipende dalla temperatura delle acque da trattare
- vanta la massima flessibilità in termini di portata (dallo 0% al 100% di portata massima dell'acqua in ingresso)
- aumenta il rendimento energetico minimizzando il numero di pompe, grazie all'uso della gravità.

Inoltre il sistema è contraddistinto da un ingombro ridotto (copre un'area interna di soli 35 metri di larghezza per 80 di lunghezza), può essere gestito facilmente dagli operatori locali e utilizza additivi chimici che possono essere prodotti in loco a partire da ingredienti base facili da reperire e di costo contenuto, una caratteristica molto vantaggiosa in zone desertiche come quelle di questi progetti. Per finire, è opportuno notare che il sistema può essere montato su skid (in fabbrica o in laboratorio) e successivamente collaudato *in situ* prima dell'installazione e della messa in servizio finali.

Dopo l'avviamento e il rodaggio dell'impianto, le analisi di laboratorio condotte hanno sempre dato risultati eccellenti: il contenuto di idrocarburi e la concentrazione di solidi in sospensione nell'acqua in uscita sono risultati rispettivamente 7 e 55 volte inferiori rispetto alle specifiche contrattuali stipulate con il cliente.

L'impianto utilizza apparecchiature e strumentazione standard, che non richiedono conoscenze o esperienze specifiche da parte degli operatori.

L'utilizzo dell'impianto di disoleazione è relativamente semplice e l'intero processo è controllato e regolato da un DCS (Distributed Control System) ABB che si trova nella sala comandi.

La costruzione e l'approntamento dell'impianto hanno richiesto circa due anni (incluse 6 settimane per il pre-avviamento e la messa in servizio).

La strategia di trattamento dell'acqua oleosa e la sua attuazione sopra descritte si sono dimostrate di grande successo per diversi aspetti:

- innanzitutto, sono stati raggiunti e superati i target di performance in termini di qualità dell'acqua rilasciata dopo il trattamento;
- in secondo luogo, queste performance sono state realizzate in un breve lasso di tempo



e con una procedura attenta e intelligente e si sono dimostrate sostenibili nel tempo;

- da ultimo, ma non meno importante, si tratta di una configurazione a basso consumo energetico che consente all'operatore di minimizzare i costi di gestione.

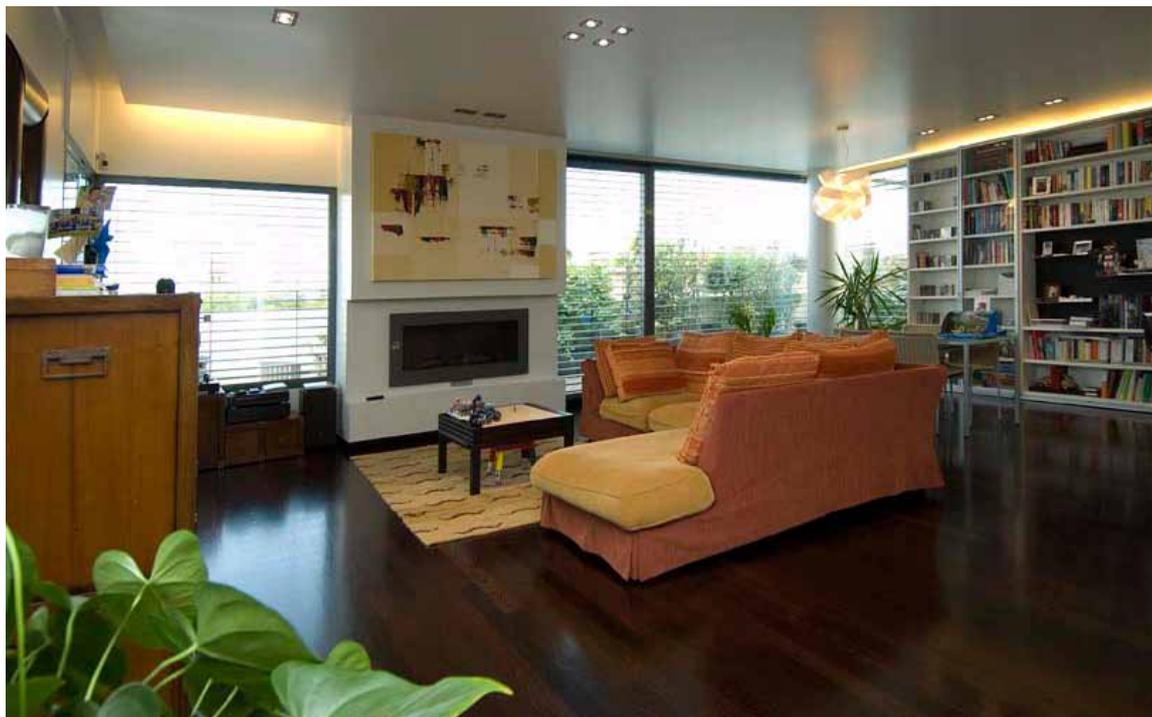
Grazie alle sue caratteristiche intrinseche, l'approccio descritto è idoneo al trattamento delle acque reflue con un grado elevato di salinità e costituisce una scelta ottimale per il trattamento delle acque reflue oleose degli impianti di estrazione di gas e petrolio.

Per ulteriori informazioni, contattare:
Marco Apicella - Divisione Process Automation Italia - APS Local Business Unit Manager
e-mail: marco.apicella@it.abb.com



EDITORIALE
PRIMO PIANO
PRODOTTI & SOLUZIONI
DOSSIER TECNOLOGIA
NEWS
FOCUS

... dall'Italia e dal mondo



EDITORIALE

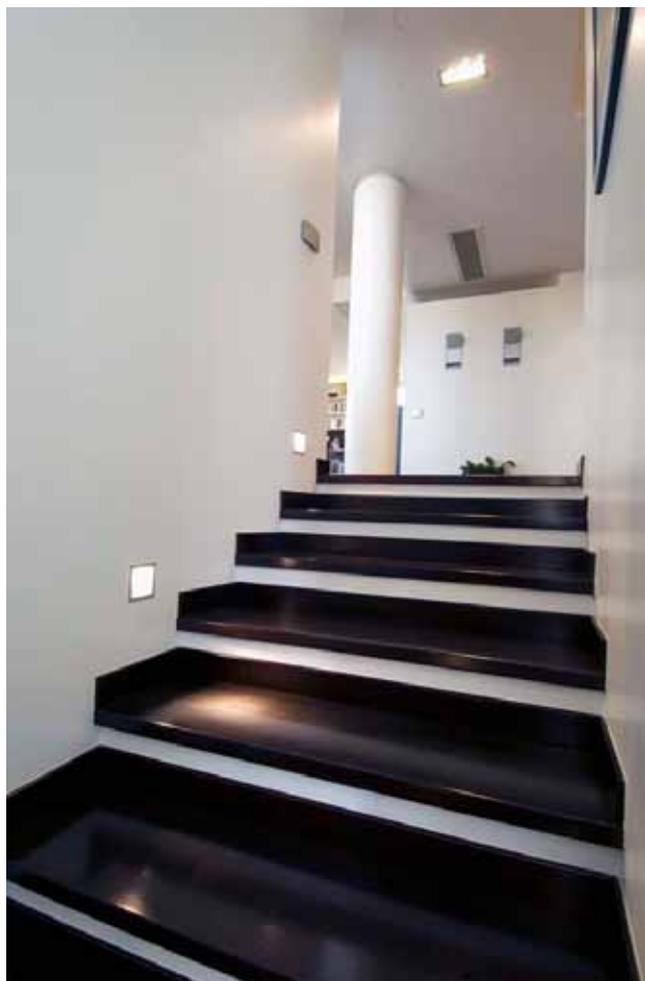
PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

NEWS

FOCUS



Sicurezza e comodità

DomusTech di ABB, il sistema di domotica wireless in radiofrequenza, è in grado di svolgere qualsiasi funzione di sicurezza e di home automation. Lo dimostrano le applicazioni realizzate recentemente in un condominio a S. Giovanni Persiceto, in provincia di Bologna.

Nei diversi appartamenti le soluzioni di base comprendono l'antintrusione, gli allarmi per fughe di gas o allagamenti - con chiusura automatica delle elettrovalvole - e il comando dei tendoni delle balconate. In alcuni casi sono state aggiunte funzioni come l'impostazione di regolatori di luminosità o l'accensione automatica di un percorso luminoso temporizzato. Ancor più sofisticata l'applicazione negli attici dove, oltre alle funzioni di sicurezza, sono stati configurati numerosi scenari per l'illuminazione e la

gestione delle tapparelle. Queste sono del tipo "veneziana", con lamelle metalliche orientabili, e sono chiuse automaticamente da un sensore quando la forza del vento supera un valore predeterminato.

Automazione: più allineati ai clienti

Dal primo gennaio 2010 è operativa la nuova organizzazione delle aree di ABB focalizzate sull'automazione: il Gruppo ha infatti inteso allineare meglio la propria offerta alle attività dei clienti, per valorizzare le opportunità di crescita nel Service, espandere la presenza nel settore dei processi discreti e rispondere alla crescente domanda di efficienza energetica.

Le unità che facevano parte delle divisioni Automation Products e Robotics sono state riorganizzate in due nuove divisioni: **Discrete Automation and Motion (DM)**

e Low Voltage Products (LP).

Le unità dedicate alla strumentazione sono state spostate nella divisione Process Automation.

La nuova divisione Discrete Automation and Motion comprende prodotti e sistemi destinati ad applicazioni nell'industria a processo discreto, come i robot e i PLC o le apparecchiature per controllo e gestione del movimento. Queste attività sono rivolte soprattutto a OEM, integratori di sistemi e utilizzatori finali e richiedono un Service sistemico e personalizzato.

La nuova divisione Low Voltage Products comprende invece le unità dedicate principalmente alla produzione di apparecchiature elettriche in bassa tensione, vendute a grossisti, OEM e integratori di sistemi, con minori esigenze di Service.

L'ingresso nella divisione Process Automation (PA) della strumentazione, che rappresenta un elemento chiave nell'offerta di ABB per l'ottimizzazione dei processi, ne rafforzerà la piattaforma.

La riorganizzazione è stata accompagnata da cambiamenti nel management che hanno riguardato anche l'Italia: **Paolo Leone** ha assunto la responsabilità della divisione DM e **Giampiero Frisio** della divisione LP. A capo di PA resta **Giuseppe Di Marco**.



Inaugurata la nuova sede ABB di Genova

Completando in tempi rapidi la realizzazione di un nuovo edificio per ospitare le proprie attività, ABB ha dimostrato di voler scommettere sul futuro industriale del capoluogo ligure, nel segno dell'efficienza energetica e del ridotto impatto ambientale.

Denominato **Green Building** per il colore della parte vetrata destinata a uffici, che spicca sul basamento occupato da laboratori e sale prova, e per l'elevata compatibilità ambientale, l'edificio sorge a Sestri Ponente e ha una superficie coperta di circa 15 mila metri quadri. Ospita attività d'ingegneria, produzione, ricerca e sviluppo, vendita e Service (per un totale di oltre 350 persone altamente specializzate) nelle aree dei sistemi di supervisione e controllo per la produzione di energia, delle reti di trasmissione e distribuzione, delle soluzioni impiantistiche per l'oil and gas e il petrolchimico, dell'automazione dei processi industriali e della vendita di apparecchiature in bassa tensione.

Il palazzo, realizzato da Coopsette, interpreta con coerenza i concetti ABB di efficienza energetica e ridotto impatto ambientale. Generatori di calore a condensazione e a elevato rendimento assicurano il riscaldamento e la climatizzazione, mentre pannelli solari soddisfano il fabbisogno di acqua calda. Per le pareti, le coperture e i pavimenti sono stati utilizzati materiali con elevate caratteristiche isolanti per ridurre al minimo la dispersione termica. L'edificio è inoltre dotato di un avanzato sistema ABB di building automation.

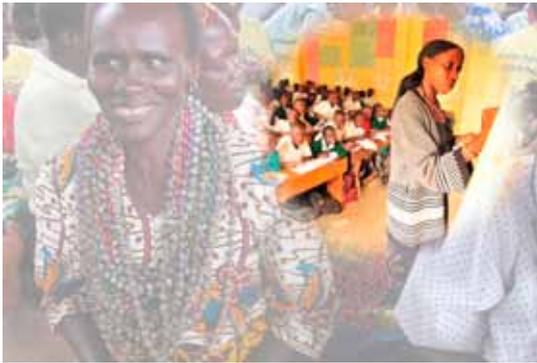
EDITORIALE
PRIMO PIANO
PRODOTTI & SOLUZIONI
DOSSIER TECNOLOGIA
NEWS
FOCUS

Turbosoffianti: nuova stazione vicino a Napoli

È stata inaugurata la nuova stazione ABB di Teverola, in provincia di Caserta, dedicata all'assistenza tecnica e ricambistica per i turbocompressori. Comprende un'officina attrezzata e schiera un team specializzato nella manutenzione delle turbosoffianti applicate nei settori navale, energetico e ferroviario. La sua localizzazione è strategica sia nell'ottica di una copertura del territorio dell'Italia meridionale, sia per la vicinanza a Napoli, città nella quale si concentrano le sedi di molte fra le principali società armatrici italiane. L'apertura della stazione campana segue a breve distanza di tempo quelle di Rijeka (Croazia) e quella di Malta.



8 Marzo. Festa della Donna



Costruire una scuola per i nostri figli



Dopo la positiva esperienza del progetto "Perle di Carta", ABB e la RSU di Sesto San Giovanni continuano a sostenere le donne del Meeting Point International in Uganda e le aiutano in ciò che preme di più ad una madre: l'educazione dei propri figli per offrire loro un futuro dignitoso e migliore.

Partecipa anche tu al progetto! Acquista una collana di perle di carta e contribuirai anche tu alla costruzione della scuola.

Per ordinare: collane@avsi.org



Power and productivity
for a better world™



Perle di Carta: una scuola per un futuro migliore

Prosegue la collaborazione tra ABB, la rappresentanza sindacale di Sesto San Giovanni, i volontari e la Fondazione AVSI per sostenere le donne di Kampala, aiutandole a educare i propri figli.

Quest'anno si è deciso di sostenere AVSI nella realizzazione di un centro educativo nel quartiere povero di Kireka, alle porte della capitale dell'Uganda, dove il Meeting Point International è attivo dagli anni '90 a sostegno delle donne e degli orfani di guerra che hanno affrontato un faticoso percorso di riscatto sociale. La scuola, che sarà realizzata in diverse fasi, ospiterà 600 ragazzi per un totale di 12 classi, con circa 50 ragazzi per classe contro i 90 della media nazionale.

La struttura, che comprenderà anche laboratori didattici, aspira a diventare un punto di riferimento nel quale gli alunni, le loro madri e gli insegnanti possano vivere un'esperienza educativa e di crescita umana e dove la famiglia e la comunità di appartenenza siano co-protagonisti. La scuola si rivolge infatti a una popolazione radicata dal contesto di origine dopo il forzato abbandono dei villaggi del nord minacciati dalla guerriglia e il trasferimento nello slum, dove la vita è segnata dall'estrema povertà e dalla piaga dell'AIDS.

Per aiutare le donne di Kireka sono state messe in vendita in occasione della festa della donna collane di perle di carta. Al contributo economico dei volontari si è affiancato quello di ABB e della rappresentanza sindacale di Sesto San Giovanni: sarà utilizzato per la costruzione di un'aula e per l'acquisto di materiale didattico.

Impegno concreto sul tema della diversità

La sede di ABB Italia a Sesto San Giovanni (Milano) ha ospitato il 22 aprile l'edizione 2010 di "Diversitalavoro", iniziativa unica del suo genere in Italia, dedicata alle opportunità professionali per le persone straniere o diversamente abili.

Il tema della diversità è ben presente nelle politiche di ABB. Lo testimoniano le molte iniziative sviluppate dall'azienda e condotte con il supporto di volontari, fra cui i progetti "Euridice", dedicato alle tossicodipendenze, e DAIA (Diversamente Abile in Azienda), che ha portato alla sperimentazione di un modello ora ampiamente diffuso per l'inserimento di disabili psichici.

"Diversitalavoro" è promossa da Fondazione Sodalitas, UNAR, Synesis Career Service e Fondazione Adecco per le Pari Opportunità. ABB ha già aderito alle edizioni precedenti, con centinaia di contatti e, nonostante la crisi, con alcune assunzioni. Anche quest'anno sono stati selezionati i curricula dei visitatori. Operativamente, la valorizzazione della diversità e del fattore umano non avviene attraverso la definizione a priori di posizioni specifiche per categorie diverse, ma cercando di adeguare le posizioni aperte ai profili che si presentano all'evento.



EDITORIALE

PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

NEWS

FOCUS

Un innovativo impianto solare in Spagna

GA Solar, società della Gestamp Corporation, ha affidato ad ABB la realizzazione di un impianto fotovoltaico (PV) da 13 megawatt nella Spagna settentrionale. L'ordine ha un valore di 30 milioni di dollari.

Una volta collegato alla rete, l'impianto fornirà 22,6 GWh di energia elettrica all'anno, un quantitativo che prodotto con tecnologie basate sulla combustione genererebbe oltre 11.500 tonnellate di emissioni di CO₂. ABB è responsabile della progettazione, dell'ingegneria, della costruzione, delle opere civili e del commissioning della centrale, il cui completamento è previsto entro l'anno grazie al sistema modulare di eBOP (electrical Balance Of Plant). Con questa soluzione sviluppata da ABB, i singoli componenti dei sistemi elettrici dell'impianto sono pre-assemblati in moduli e collaudati prima della consegna: installazione e messa in servizio sono accelerate, mentre si riducono i costi e i rischi del progetto.

I moduli PV da 1 MW di ABB generano circa il 15 per cento di energia in più rispetto ad analoghe unità di altri costruttori. ABB fornirà tutte le apparecchiature elettriche di collegamento alla rete e installerà inoltre tecnologie brevettate per il controllo e l'automazione, incluso un sistema di rilevamento che permette ai pannelli di seguire il movimento del sole e massimizzare la capacità di generazione.



Il pieno ... ma elettrico!

Non solo nuove auto all'International Geneva Motor Show 2010: alla fiera, una delle principali rassegne del settore automobilistico, sono stati infatti presentati per la prima volta anche i prototipi dei punti di ricarica per auto elettriche realizzati da ABB.

La stazione in corrente continua (DC) a ricarica rapida era esposta nello stand di Alpiq, insieme a "LAMPO 2", prototipo di auto elettrica sportiva realizzato da Protoscar. Nello stand di Rinspeed, a fianco dell'auto leggera a due posti "UC?", è stata invece esposta la stazione di rifornimento semi-veloce in corrente alternata (AC). Queste unità semi-veloci potranno essere installate nei parcheggi pubblici o presso uffici e negozi, permettendo il caricamento completo della batteria di una vettura elettrica in poche ore. La tecnologia ultra-veloce, che richiede l'adattamento delle attuali infrastrutture di distribuzione dell'energia elettrica, consentirà invece di ottenere lo stesso risultato in pochi minuti, un tempo paragonabile all'attuale sosta presso il benzinaio.



EDITORIALE

PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

NEWS

FOCUS



EDITORIALE

PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

NEWS

FOCUS

Algeria: energia e automazione per l'acqua potabile

La città-oasi di Tamanrasset, situata nel profondo Sahara a più di 2.000 chilometri da Algeri, ha una popolazione di 200 mila abitanti e temperature diurne che possono superare i 50 gradi. Per migliorare il rifornimento di acqua potabile, è stato avviato il progetto "Réseau de Collecte" con l'obiettivo di portare in città 50 mila metri cubi di acqua al giorno, destinati a diventare 150 mila entro il 2030, attingendo dalla falda di In Salah, che dista 750 chilometri.

Ognuna delle due fasi del progetto prevede 24 pozzi, un sistema di raccolta, serbatoi, stazioni di pompaggio e un acquedotto. ABB sarà responsabile di progettazione, ingegneria, fornitura e messa in servizio dei sistemi elettrici, di controllo e strumentazione e fornirà una sottostazione a 220 kilovolt (kV). Fornirà inoltre apparecchiature quali i trasformatori di potenza e ausiliari, i quadri, i generatori diesel di emergenza, il sistema di automazione e la strumentazione. Il progetto sarà eseguito per Algérienne des Eaux, utility statale, in collaborazione con la cinese MCC-SOCOM.



Tecnologie ABB sui treni francesi

L'ultima generazione di trasformatori di trazione ABB è stata scelta da Alstom Transport per equipaggiare i nuovi treni regionali Régiolis ordinati dalle ferrovie francesi (SNCF). L'ordine ha un valore di 25 milioni di dollari.

I trasformatori sono estremamente compatti e sono dotati di un sistema di raffreddamento integrato ideale per la struttura modulare del treno. Il Regiolis, che appartiene alla famiglia dei Coradia, ha un solo piano, il pavimento ribassato per facilitare l'accesso e ampia visibilità interna che aumenta la sicurezza dei passeggeri. Può viaggiare alla velocità massima di 160 kmh ed è disponibile in versione elettrica e ibrida, con due livelli di tensione (15 kV e 25 kV). Costruito con materiali eco-compatibili, il treno consuma fino al 15 per cento meno della media della sua categoria.



L'hotel si fa virtuoso

L'imponente Jumeirah Beach Hotel di Dubai, negli Emirati Arabi Uniti, ha di recente adottato nuove tecnologie ABB che ne hanno aumentato l'efficienza energetica e la compatibilità ambientale. Prima dell'intervento, il sistema di climatizzazione (HVAC) del lussuoso hotel - che garantisce il comfort e la sicurezza degli ospiti e del personale controllando l'umidità e la temperatura, il filtraggio dell'aria e la pressione - incideva sensibilmente sui costi operativi della struttura. I suoi numerosi motori lavoravano infatti a velocità fissa, assorbendo il 60 per cento dei consumi totali di energia elettrica dell'edificio.

L'introduzione di azionamenti ABB ACH550 a velocità variabile ha radicalmente mutato la situazione, riducendo non solo le emissioni di CO₂ e ma anche i costi energetici (meno 35 per cento). Tutti gli azionamenti sono collegati a un avanzato sistema di controllo che è totalmente integrato nel sistema di gestione dell'edificio.

ABB potenzia la rete del Perù

Per stabilizzare il flusso di energia e aumentare la capacità delle linee di trasmissione peruviane a 220 kV ABB fornirà quattro serie di compensatori e una soluzione SVC (Static Var Compensation). L'ordine, che comprende progettazione, fornitura, installazione e messa in servizio dei sistemi, sarà completato entro il 2011. SVC e Compensazione di Serie sono parte delle tecnologie FACTS (Flexible Alternating Current Transmission Systems) messe a punto da ABB per rafforzare la capacità, l'affidabilità e l'efficienza dei sistemi di trasmissione esistenti senza che sia necessario realizzare nuove linee, oltre che per facilitare l'evoluzione verso reti più intelligenti. Queste tecnologie richiedono inoltre investimenti più contenuti e hanno un minore impatto sull'ambiente.

Il London Underground rinnova treni e infrastrutture

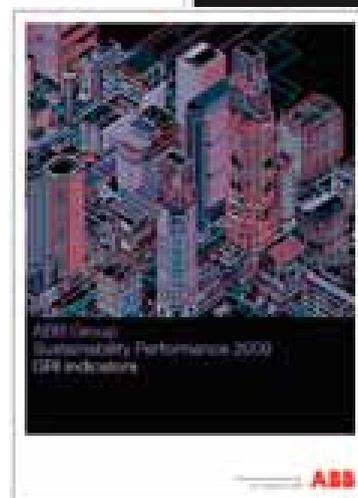
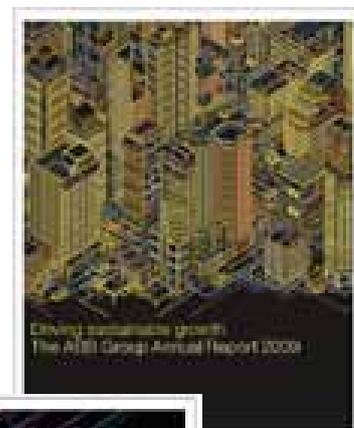
Verso la metà di quest'anno, le linee della metropolitana londinese Circle, District, Hammersmith, City e Metropolitan riceveranno nuovi treni, aumenteranno la propria capacità di trasporto e vedranno miglioramenti quali l'introduzione dell'aria condizionata e del segnalamento elettronico.

Tutto ciò richiederà fra l'altro un sensibile potenziamento delle infrastrutture elettriche a partire dalla nuova sottostazione di Edgware Road, la cui realizzazione è stata affidata ad ABB. La commessa, del valore di 70 milioni di dollari e che sarà completata nel 2012, comprende la progettazione, la fornitura, l'installazione e la messa in servizio della stazione, compresi gli interruttori da 22 kV e 11 kV e i trasformatori accoppiati. ABB poserà anche circa 20 chilometri di linee in media tensione.

Il Gruppo si racconta

Sono disponibili sul sito Internet di ABB due importanti e aggiornate pubblicazioni: l'*ABB Group Annual Report 2009* e l'*ABB Group Sustainability Performance 2009*.

Il primo report contiene una panoramica completa di tutti gli aspetti operativi e finanziari che hanno caratterizzato ABB nel corso del 2009, il secondo passa in rassegna le prestazioni di sostenibilità, illustrando anche gli indicatori GRI (Global Reporting Initiative) utilizzati. Sono entrambi in inglese e possono essere scaricati in formato pdf dall'indirizzo www.abb.com/NewsCenter/MediaResources/ABBGroupReports.



- EDITORIALE
- PRIMO PIANO
- PRODOTTI & SOLUZIONI
- DOSSIER TECNOLOGIA
- NEWS**
- FOCUS

ABB nel 2009: la forza di reagire alla crisi

EDITORIALE

PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

NEWS

FOCUS

Agendo con rapidità e decisione, ABB ha saputo conseguire un risultato in termini di redditività coerente con gli obiettivi prefissati nonostante lo scenario globale sia stato caratterizzato nel 2009 dalla peggiore recessione degli ultimi decenni. Così il CEO Joe Hogan ha sintetizzato la performance del Gruppo nell'anno che si è da poco concluso.

Come di consueto, i risultati sono stati al centro della conferenza stampa che si è svolta a Zurigo il 18 febbraio, seguita via webcast dalle principali sedi ABB nel mondo fra cui quella italiana di Sesto San Giovanni (Milano). Nel 2009 gli ordini totali, pari a 30.969 milioni di dollari, e il fatturato, pari a 31.795 milioni di dollari, sono diminuiti rispettivamente del 19 e del 9 per cento, evidenziando tuttavia una tendenza al recupero nell'ultimo trimestre. Nel complesso, la buona tenuta della domanda nei mercati emergenti e in particolare nel settore dell'energia, ha offerto interessanti opportunità che ABB ha saputo cogliere grazie al proprio posizionamento globale. Ciò ha contribuito a compensare almeno in parte la persistente debolezza della domanda in Europa e nelle Americhe.

Il Gruppo continuerà perciò ad assecondare la crescita nei Paesi emergenti e a valorizzare qualsiasi occasione di business si prospetti per il miglioramento della produttività industriale, per l'abbattimento dei consumi energetici e per il contrasto degli effetti dei cambiamenti climatici. La riduzione dei costi rimane in ogni caso una priorità assoluta per il futuro e gli obiettivi sono stati ulteriormente adeguati per preservare i margini di redditività.

Un anno sostanzialmente stabile per ABB Italia

Per il Gruppo italiano il 2009 si è chiuso con ordini pari a 2.297 milioni di euro, contro i 2.441 del 2008, e ricavi per 2.116 milioni di euro, contro i 2.210 dello stesso periodo dell'anno precedente. La redditività si è mantenuta su buoni livelli, seppure in lieve calo, mentre la quota dell'export sui ricavi si è attestata al 59 per cento. I dipendenti totali al 31 dicembre 2009 erano 5.699 di cui 5.468 permanenti.

«Abbiamo registrato una flessione nei nostri ordini base, cioè di valore inferiore ai 15 milioni di dollari, in buona parte però controbilanciata da importanti commesse nell'ambito delle

attività sistemiche, soprattutto nei mercati dell'oil and gas e dell'energia» ha commentato Hanspeter Faessler, Country Manager e Amministratore Delegato di ABB S.p.A., nell'incontro con la stampa che, dopo il collegamento con Zurigo, è proseguito presso il *Blue Building* di Sesto. «Abbiamo saputo contenere l'effetto del momento critico reagendo rapidamente ed efficacemente, crescendo nel business dei sistemi e rafforzando il nostro posizionamento sul mercato dei prodotti e del Service».

Per quanto riguarda il 2010 Faessler si è espresso con cautela affermando che una ripresa in Italia è oggi difficile da prevedere: «il punto più basso però è stato raggiunto e quindi il peggio è alle spalle. Si colgono alcune tendenze di fondo quali le richieste di infrastrutture energetiche soprattutto nei mercati emergenti, la crescente domanda di efficienza nell'energia e nei processi e le sfide poste dalle preoccupazioni circa i cambiamenti climatici». Gian Francesco Imperiali, Presidente di ABB S.p.A., ha quindi passato in rassegna i principali fatti del 2009 - fra cui la riorganizzazione globale delle divisioni legate all'automazione - e i mag-





giori ordini acquisiti (per i quali si veda il box a fianco).

L'operatività del Gruppo italiano si è rafforzata anche grazie ad alcune iniziative annunciate in passato che nel 2009 sono state puntualmente completate: la realizzazione della nuova fabbrica di trasformatori di Monselice, l'apertura della nuova sede di Genova e l'ampliamento dello stabilimento di Frosinone.

Sul fronte del portafoglio prodotti e soluzioni, ABB Italia ha ampliato inoltre la propria offerta grazie all'acquisizione di Comem e alla partnership con Fincantieri che si è espressa nella joint-venture Seastema, attiva nell'automazione navale, e nell'accordo per lo sviluppo e la commercializzazione di soluzioni per l'elettrificazione dei porti, tema di grande attualità.

Sul fronte dell'efficienza energetica va poi segnalato il premio "European Motor Challenge Award 2009" assegnato ad ABB Italia dalla Comunità Europea in virtù del forte impegno nel campo dell'efficienza energetica della divisione Low Voltage Products italiana. La stessa divisione ha promosso la seconda edizione dell'ABB Energy Efficiency Award che ha visto anche quest'anno tre grandi aziende - Costa Crociere, Fiat e Cesare Fiorucci - premiate per la volontà e la capacità dimostrate di migliorare l'efficienza energetica dei propri impianti con le tecnologie ABB.

L'ultima parte dell'incontro è stata dedicata alla tecnologia. I temi sono stati scelti con particolare riferimento all'innovazione e al suo legame con la sostenibilità. Quattro specialisti ABB hanno

parlato di soluzioni per la salvaguardia dell'acqua, dell'offerta per il solare, di home e building automation e di elettrificazione dei porti.

EDITORIALE
PRIMO PIANO
PRODOTTI & SOLUZIONI
DOSSIER TECNOLOGIA
NEWS
FOCUS

Principali ordini del 2009

Groupement Berkine: fornitura "chiavi in mano" degli impianti di collegamento dei centri di trattamento e distribuzione del gas nel bacino di El Merk in Algeria

Sonatrach/First Calgary Petroleum: forniture impiantistiche nei centri di trattamento e distribuzione del gas per il progetto Menzel Ledjmet East in Algeria

Sonatrach: soluzioni tecniche (inclusi treni di compressione, strumentazione impianti e sistema di controllo integrato) per tre gasdotti in Algeria

ADCO: sistemi elettrici e servizi per impianti di sollevamento e iniezione gas dei giacimenti di Asab e Sahil in Abu Dhabi

Sonelgaz: 8 sottostazioni mobili da 220 kV complete di sistema di protezione e supervisione per la rete di trasmissione algerina.

Bombardier: motori di trazione per 638 locomotori E464 di Trenitalia

Balfour Beatty, AMG, Ansaldo: prodotti e apparecchiature elettriche in media tensione per le nuove linee metropolitane di Roma, Istanbul e Riyad

Friel: opere elettromeccaniche del parco eolico di Cammarelle di Ururi

Kinexia: sistema elettrico e di automazione dell'impianto solare di Aprilia

SAIPEM - Snamprogetti per Qatar Fertiliser Company: trasmettitori di pressione e temperatura e di apparecchiature elettriche di bassa tensione in Qatar

Sorgenia, Ansaldo Energia: quadri di bassa tensione, Power Center e Motor Control Center per l'impianto di generazione a ciclo combinato di Turano Lodigiano

Endesa, Maire Tecnimont: quadri di bassa tensione, Power Center e Motor Control Center per la realizzazione dell'impianto di generazione a carbone di Colmun in Cile

Risultati quarto trimestre 2009 e risultati di fine anno

(in milioni di dollari se non diversamente specificato)	Q4 2009	Q4 2008	Variazione		FY 2009	FY 2008	Variazione	
			US\$	Locale			US\$	Locale
Ordini	7.450	7.183	4%	-5%	30.969	38.282	-19%	-13%
Ricavi	8.761	9.140	-4%	-12%	31.795	34.912	-9%	-4%
Portafoglio ordini (fine dicembre)	24.771	23.837	4%	-1%				
EBIT	798	459	74%		4.126	4.552	-9%	
% sui ricavi	9,1%	5,0%			13,0%	13,0%		
Utile netto	540	213	154%		2.901	3.118	-7%	
Utile base per azione (US\$)	0,24	0,09			1,27	1,36		
Dividendo per azione (CHF)					0,51	0,48	6%	
Cash flow dalle attività operative	1.783	1.395			4.027	3.958		
Free cash flow					3.089	2.888		
% sull'utile netto					106%	93%		
Ritorno sul capitale investito					27%	31%		



Rendere l'acqua del mare potabile per milioni di persone?

L'Algeria è per il 95 per cento una terra arida, con poche precipitazioni; per questo motivo gli abitanti si affidano alla tecnologia di dissalazione per rendere la loro acqua potabile. Qui ABB sta realizzando uno dei più grandi impianti di dissalazione al mondo, in grado di soddisfare il fabbisogno quotidiano di acqua di quasi 5 milioni di persone. La soluzione integrata ABB per l'elettrificazione e l'automazione alimenterà l'impianto al massimo livello di efficienza energetica. Con la popolazione mondiale in continua crescita, il bisogno di acqua pulita non è mai stato così cruciale. www.abb.it/betterworld

Certamente.

Power and productivity
for a better world™

