

# MondoABB

Aprile 2007

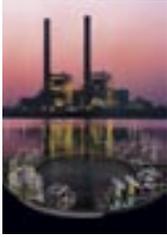
# 06

PERIODICO D'INFORMAZIONE QUADRIMESTRALE DEL GRUPPO ABB IN ITALIA



Spedizione in abbonamento postale 70%, sede di Roma.

# ABB



*In copertina:*  
Con ABB soluzioni  
a tutto campo per la  
crescente domanda  
di energia.

“ ABB ([www.abb.com](http://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 108.000 dipendenti in oltre 100 Paesi. ”

**Direttore responsabile**  
Massimiliano Di Torrice  
**Coordinamento editoriale**  
Gian Filippo D'Oriano  
**Segreteria di redazione**  
Marianna Muscariello

**Redazione**  
Elia Baruffi  
Federico Cavalieri  
Silvio Della Casa  
Gian Filippo D'Oriano  
Ciro Francaviglia  
Stefania Mascheroni  
Gianluigi Valerin

**Progetto grafico ed impaginazione**  
Graphic Systems  
**Stampa**  
Caledigraf

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

Gruppo ABB Italia  
Via L. Lama, 33  
20099 Sesto San Giovanni (MI)

**Per informazioni**  
Relazioni Istituzionali e Comunicazione  
Via Sardegna, 40  
00187 Roma  
Gian Filippo D'Oriano  
Tel. 06 47499200  
Fax 06 47499222

**e-mail:** [info@it.abb.com](mailto:info@it.abb.com)  
**Internet:** [www.abb.it](http://www.abb.it)

Per ricevere Mondo ABB  
scrivere a:  
[marianna.muscariello@it.abb.com](mailto:marianna.muscariello@it.abb.com)



editoriale  
Alla prova dei fatti

3



primo piano  
Energia: affrontiamo i problemi in modo nuovo  
Intervista a Giulio Capocaccia, responsabile vendite  
e marketing delle divisioni Power Products  
e Power Systems di ABB Italia

4



prodotti & soluzioni  
Interruttori: qualità a tutto tondo  
La testimonianza del cliente: Cefla Impianti

6



dossier tecnologia  
Il ritmo della produzione

10



news  
... dall'Italia e dal mondo

14



eventi  
Prossimi appuntamenti

17



focus  
Risultati 2006 Gruppo ABB e ABB Italia

18

# Alla prova dei fatti

Partiamo dalla fine, per una volta. Le ultime due pagine di questo numero di Mondo ABB contengono una sintesi dei risultati del Gruppo nel 2006, in Italia e nel mondo. Le nostre tecnologie ed il nostro posizionamento nei diversi mercati ci hanno consentito di trarre vantaggio dalla crescita globale della domanda di energia elettrica affidabile e di efficienza industriale e abbiamo chiuso l'anno migliore dalla fondazione di ABB. In Italia, in particolare, ordini e ricavi sono cresciuti in modo significativo, grazie anche alla forte incidenza delle esportazioni e la redditività è migliorata. Molti segnali indicano che questo trend positivo dovrebbe confermarsi per il 2007.

La favorevole congiuntura economica mondiale crea senza dubbio molte opportunità: per coglierle fino in fondo, crescendo sulla crescita, occorre però disporre di buone strategie, di un'organizzazione efficiente ed efficace in grado di attuarle, e di un'offerta sempre allineata ai più alti standard qualitativi. Focalizzazione sul core business, razionalizzazione e riduzione dei costi e innovazione sono state le chiavi dei recenti successi di ABB.

Abbiamo fatto bene anche in Italia un Paese che si è "agganciato" alla ripresa da meno tempo e forse con qualche incertezza in più. Ci siamo riusciti in larga misura grazie alla nostra capacità di capire la domanda e di offrire ogni volta risposte nuove, le più adeguate ai progetti, alle esigenze e ai problemi dei nostri clienti.

Scorrendo le pagine del nostro periodico trovate esempi di come è possibile affrontare positivamente i problemi dei costi elevati dell'energia e dell'aumento del fabbisogno già oggi, senza attendere che si concretizzino nuovi e auspicati scenari. Esempi della capacità di padroneggiare la tecnologia - nel caso, quella degli interruttori automatici - che è condizione indispensabile per garantire prodotti sempre all'avanguardia. E ancora, esempi di una collaborazione con i nostri clienti che mira a creare valore nel lungo periodo.

Sono solo alcuni esempi, naturalmente, ma sono fatti concreti, che spiegano l'ottimo andamento dello scorso anno e che ci permettono di affrontare con ottimismo le nuove sfide dei prossimi mesi.

## EDITORIALE

PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

NEWS

EVENTI

FOCUS



# Energia: affrontiamo i problemi in modo nuovo

Non semplici fornitori ma partner esperti, affidabili e capaci di assicurare vantaggi concreti

EDITORIALE

PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

NEWS

EVENTI

FOCUS

«Abbiamo una missione chiara: trovare il miglior punto di incontro fra le esigenze dei clienti e le soluzioni che siamo in grado di fornire. Intendiamo farlo in modo innovativo, sviluppando relazioni capaci di ottimizzare i benefici reciproci». Con **Giulio Capocaccia**, responsabile vendite e marketing delle divisioni Power Products e Power Systems di ABB Italia, parliamo della situazione odierna del mercato, dettagliatamente analizzata nel recente libro bianco dell'energia elettrica in Italia curato dall'ANIE.

Come vede l'evoluzione di questo mercato?

«La crescita della domanda di energia elettrica in Italia da qui al 2020 è stimata nell'ordine del 40 per cento e richiederà quindi notevoli investimenti nella produzione, trasmissione e distribuzione di energia. Il Paese soffre però di problemi cronici: dall'utilizzo di fonti primarie costose ai ritardi negli investimenti infrastrutturali. Ne deriva che l'industria nazionale, per esempio, ha una bolletta energetica particolarmente salata nonostante sia più efficiente della media europea».

La soluzione si troverà nelle fonti rinnovabili?

«In parte, ma non saranno sufficienti. Siamo convinti sostenitori dell'eolico, nel quale vantiamo notevoli competenze ed esperienze, ma sappiamo che si tratta di un modo di produrre energia discontinuo, che necessita di centrali tradizionali in *back up* e che non può quindi essere considerato totalmente a "emissioni zero". In più, come tutte le forme di generazione distribuita, richiede reti di distribuzione più flessibili e intelligenti di quelle attuali, come si è visto in particolare in Germania. La situazione italiana è resa ancor più complessa dal processo di liberalizzazione che, da luglio, coinvolgerà l'utenza domestica. È evidente che c'è molto da fare per adeguare le reti e, soprattutto, per aumentare la sicurezza, l'efficienza e l'affidabilità del sistema».

Come si posiziona ABB in questo scenario?

«Abbiamo soluzioni adeguate per ogni segmento del mercato. Offriamo prodotti e sistemi che permettono alle utility di aumen-

tare la disponibilità e l'affidabilità della fornitura di energia, monitorarne la qualità, ridurre i costi. Siamo in grado di aumentare l'efficienza energetica dell'industria e di risolverne i problemi, dagli allacciamenti in alta tensione alle apparecchiature di distribuzione all'interno dell'impianto fino alla cogenerazione. Storicamente, siamo molto forti sulle centrali, un campo nel quale l'ondata di investimenti sembra in esaurimento ma che presidiamo tra l'altro con offerte di Service ad altissimo valore aggiunto. Una parte importante delle nostre soluzioni, inoltre, passa attraverso società di ingegneria (EPC), installatori, quadristi, eccetera. Per valorizzare tutte queste competenze ed esperienze continuiamo a sviluppare la nostra organizzazione di vendita».

In che modo?

«Le nostre persone vengono formate per comprendere le necessità dei clienti in ciascuno di questi segmenti di mercato e attivare le nostre varie unità in maniera ottimizzata, con l'obiettivo ultimo di migliorare la produttività e la redditività del cliente».

Ha parlato di innovazione nei rapporti: può dare qualche esempio?

«Possiamo indicare alcuni strumenti che permettono notevoli passi avanti rispetto alla semplice trattativa sui prezzi e assicurano mutui benefici. Siamo assolutamente favorevoli, per esempio, all'uso del "vendor rating", un sistema di valutazione delle nostre prestazioni non limitato ai prodotti ma esteso a tutte le attività connesse, dalla puntualità delle consegne alla disponibilità e all'affidabilità del Service. Tipicamente, può essere adottato da chi ha con noi rapporti di fornitura continuativi, come le utility o i grandi contractor. Rispetto al metodo della qualifica, che è preventiva, questo ha il vantaggio di applicarsi nel tempo, offrendo maggiori garanzie al cliente e premiando, naturalmente, i fornitori migliori. Come ABB non possiamo che avvantaggiarcene».

Anche l'attenzione al costo del ciclo di vita dei prodotti potrebbe influire?

«Senza dubbio, perché il maggior beneficiario sul lungo termine è proprio il cliente. Qui tuttavia ci scontriamo con un problema culturale: i frequenti cambiamenti del contesto politico e normativo si riflettono a volte in una mentalità che privilegia il corto periodo. Per alcuni clienti anche l'approdo in borsa e la conseguente ansia da risultati finanziari a breve termine ha inciso negativamente. Assistiamo però a una crescente apertura verso questi temi e l'evoluzione è sicuramente positiva: da fornitore e cliente contrapposti, a partner con obiettivi comuni. Nella stessa direzione va la diffusione delle specifiche funzionali».

Che vantaggi offrono?

«Rendono visibile il nostro *know how*. Se già in sede di offerta

siamo messi di fronte al problema o al progetto di business - e non solo a un elenco di apparecchiature con determinate caratteristiche - possiamo esprimere tutto il valore aggiunto di cui siamo capaci, soprattutto nel caso di clienti che vedano l'opportunità di concentrarsi sul proprio core business. Né va dimenticato che abbiamo maturato una notevole esperienza nello sviluppo congiunto di tecnologie con i clienti, per esempio nel caso della piattaforma SICAS realizzata con Terna».

Quanto è determinante l'innovazione?

«È fondamentale e l'abbiamo dimostrato. Un esempio è il PASS, un'apparecchiatura in alta tensione tecnologicamente avanzata, che riduce sia l'ingombro che la manutenzione: è stata sviluppata in Italia e ha avuto un successo mondiale. Poi ci stiamo impegnando per introdurre anche nel nostro Paese il concetto delle reti strutturalmente intelligenti, cioè in grado di "aggiustarsi da sole" in caso di guasto. Nell'immediato possiamo garantire un contributo alla soluzione dei problemi di isolamento dei guasti in tutti i sistemi nei quali la mancanza di energia può avere un impatto enorme. Parliamo sia del grande evento come un *black out*, sia di un problema circoscritto che può però essere molto critico in un ospedale, in uno stabilimento che lavora a ciclo continuo o che produce microelettronica».

Il tema dell'efficienza energetica e dei risparmi che ne derivano è sentito dal mercato?

«In teoria sì, in pratica prevale la logica irrazionale del breve periodo: meglio spendere 1 in meno oggi che risparmiare 100 nei prossimi dieci anni. Per allineare l'Italia ai contesti più evoluti sarebbe necessaria una più decisa politica di incentivi».

C'è anche qualcosa che ABB si aspetta dai propri clienti?

«Prima di tutto di continuare le relazioni mutuamente proficue che contraddistinguono la presenza di ABB in Italia da molti anni. In secondo luogo, e soprattutto con i clienti nuovi, che si estenda la consapevolezza della criticità dell'infrastruttura elettrica e che quindi si lavori sempre di più assieme, per raggiungere gli obiettivi comuni di affidabilità, qualità, e riduzione costi».

EDITORIALE

PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

NEWS

EVENTI

FOCUS

Modulo ibrido Pass M0.



# Interruttori: qualità a tutto tondo



Per qualsiasi applicazione nel residenziale, nel terziario, nell'industria o a bordo macchina, l'offerta ABB di bassa tensione è coordinata e completa: prodotti e sistemi tecnologicamente all'avanguardia e adeguati a tutte le necessità di progettisti e installatori. A partire dagli interruttori, vanto delle fabbriche italiane.

EDITORIALE

PRIMO PIANO

**PRODOTTI & SOLUZIONI**

DOSSIER TECNOLOGIA

NEWS

EVENTI

FOCUS

Negli stabilimenti ABB di Bergamo e Frosinone - cui è affidata la responsabilità mondiale per la ricerca, lo sviluppo e la produzione degli interruttori automatici scatolati e aperti - le persone impegnate nella progettazione elettronica e meccanica e nei test sono oltre cento. Questi specialisti mantengono e sviluppano un primato che si basa tanto sulle competenze tecnologiche quanto sulla conoscenza del mercato globale, alimentata da un'enorme varietà di esperienze sul campo.

## Scatolati e aperti

Due sono le famiglie di interruttori scatolati: la serie Isomax S e la più recente ed evoluta Tmax, con prestazioni elevate e dimensioni ridotte. Gli scatolati sono indicati per la distribuzione secondaria in corrente alternata e continua: trovano impiego negli impianti industriali e civili, nei quadri di distribuzione, nella protezione di motori, generatori, condensatori e nelle utenze finali. Gli interruttori aperti compongono invece la serie SACE Emax.

Sono utilizzati in tutti i contesti sia per la protezione generale di impianti, di complessi di utenze o di linee elettriche, sia per la protezione di macchine elettriche, oltre che in cabine prefabbricate di distribuzione primaria e secondaria.

## Elementi di un primato

Un primo dato qualificante degli interruttori ABB è l'ampiezza delle prestazioni, superiori a quelle dei maggiori concorrenti: le correnti di esercizio da 1 a 6.300 A e gli elevatissimi valori di corto circuito permettono di rispondere a ogni richiesta, dalle più comuni alle più spinte in termini di potenza e continuità di servizio, come in miniera o su navi e piattaforme petrolifere. Le apparecchiature non assicurano soltanto la protezione ma sono in grado di svolgere avanzate funzioni di selettività, potenziate nel caso di utilizzo di sganciatori elettronici anziché termomagnetici. Sempre più richiesta, la selettività assicura la continuità del servizio isolando le zone interessate dai guasti e rendendo più mirati gli interventi. In particolare, l'innovativo relè PR223EF, che può equipaggiare varie taglie della serie Tmax, è in grado di intervenire in caso di guasto con



una velocità molto superiore rispetto ai sistemi tradizionali. Gli interruttori sono inoltre predisposti per il dialogo con altri dispositivi e con il sistema di supervisione e controllo. Le funzioni di misura, integrate negli apparecchi, non richiedono cablaggi aggiuntivi. La possibilità di accessoriamiento completo - per esempio per il telecontrollo di motori - è estesa anche alle taglie basse. La gamma di accessori unificata e standardizzata offre notevoli vantaggi in termini di riduzione degli stock, oltre che di flessibilità e facilità di utilizzo.

### Più avanti fin dall'inizio

Il contenuto tecnologico dei prodotti ABB è frutto dell'uso di strumenti di progettazione tridimensionale e di simulazione a elementi finiti fra i più avanzati al mondo. Al risultato contribuisce in modo significativo anche il laboratorio ABB di Bergamo, uno dei più grandi e attrezzati d'Europa, che permette di svolgere all'interno tutti i test di sviluppo. Pensati per il mercato globale, i differenti modelli di apparecchi non conoscono frontiere normative. Interruttori e accessori sono conformi alle direttive LVD ed EMC e rispondono alle norme internazionali IEC ed UL e sono omologati per impieghi navali presso i maggiori registri navali. Considerando questo aspetto fin dalle fasi iniziali della progettazione, si ottiene un livello di standardizzazione che, in molti casi, consente di usare un unico codice per prodotti omologati in tutto il mondo, semplificando la gestione dei magazzini per i clienti. Oltre al laboratorio di Bergamo, accreditato SINAL, viene utilizzato anche il laboratorio EMC di ABB a Dalmine.

### Il cliente al centro

L'eccellente organizzazione produttiva dello stabilimento di Frosinone assicura per i prodot-



ti standard consegne in tempi estremamente ridotti - uno o due giorni - e in alcuni casi perfino entro le ore 12 del giorno successivo all'ordine.

L'organizzazione del Service, oltre a fornire l'assistenza ordinaria, effettua interventi di retrofitting. Data l'elevata affidabilità, la vita degli interruttori ABB si prolunga talvolta per molti decenni e il supporto tecnico si sta attrezzando per formalizzare il "Life Cycle Management" e garantire la massima trasparenza per ciò che riguarda la durata prevista dell'apparecchio, la reperibilità futura dei ricambi, le possibilità di retrofitting.

Gli interruttori ABB contribuiscono alla protezione dell'ambiente. I Tmax sono stati fra i primi prodotti al mondo a realizzare e certificare la dichiarazione ambientale di prodotto (EPD) che ne attesta l'impatto lungo l'intero ciclo di vita. L'uso degli strumenti di simulazione nella progettazione ha inoltre consentito notevoli miglioramenti dell'efficienza grazie alla riduzione dell'energia dissipata.

EDITORIALE
PRIMO PIANO
<b>PRODOTTI &amp; SOLUZIONI</b>
DOSSIER TECNOLOGIA
NEWS
EVENTI
FOCUS

### Con ABB impianti dalla A alla Z

L'affidabilità e la sicurezza degli impianti elettrici dipendono prima di tutto dalla qualità dei prodotti utilizzati per realizzare i quadri di distribuzione, dall'affidabilità delle tecnologie e dall'efficacia del loro coordinamento operativo. Oltre agli interruttori automatici aperti e scatolati, ABB fornisce tutti i componenti e le apparecchiature per gli impianti di bassa tensione, a partire dalle carpenterie dei quadri stessi. Prodotti sempre all'avanguardia, frutto di oltre cinquant'anni di esperienza, come gli interruttori differenziali che proteggono le persone dai rischi di folgorazione, fabbricati nel nuovo stabilimento di Santa Palomba (Roma). La gamma comprende numerosi altri apparecchi da quadro, dagli strumenti di misura ai dispositivi per il comfort e il miglior utilizzo dell'energia come gli interruttori orari e crepuscolari, i relè di massimo consumo, i regolatori di luminosità. La gamma comprende anche le serie civili ed il materiale da installazione, come i sistemi di canalizzazione per cavi e i centralini d'appartamento.



# Affidabilità: motto comune



Luciano Lenzi direttore di Cefla Impianti.

«Un'impresa cooperativa come la nostra è per sua stessa natura proiettata nel futuro. Dobbiamo coniugare la nostra capacità di stare sul mercato oggi con la volontà di rimanerci anche domani, di continuare a creare valore per l'azienda e per i suoi soci offrendo sempre servizi di ottimo livello. Collaborare con i fornitori non è solo nel nostro interesse: è un elemento essenziale della nostra politica».

**Luciano Lenzi** è il direttore di Cefla Impianti, azienda che offre soluzioni impiantistiche complete per l'industria e soprattutto per il terziario: grande distribuzione, multisala, ospedali, enti pubblici, aeroporti, banche.

Com'è la situazione del vostro mercato?

«Negli ultimi anni il settore è cresciuto ma dal 2005 si registra una moderata flessione della domanda, legata anche al fatto che gli investimenti pubblici oggi sono mirati prevalentemente alle infrastrutture piuttosto che ai servizi. In più, risentiamo della forte pressione sui prezzi.

Offrire il meglio al mercato, creare valore, essere sempre affidabili: Cefla Impianti e ABB hanno importanti obiettivi in comune.

Acquisire ordini è diventato più difficile; tuttavia, grazie al nostro profilo tecnico abbiamo un buon portafoglio ordini per il biennio 2007/2008».

Su quali progetti siete impegnati attualmente?

«Stiamo realizzando gli impianti per la nuova sede del Comune di Bologna, nella quale verranno riuniti tutti gli uffici comunali, e per un complesso di laboratori, uffici e aule dell'Università di Perugia. Nel primo progetto utilizziamo apparecchiature ABB, come abbiamo fatto anche per il nuovo Ospedale di Varese, appena completato. Con ABB è in essere una collaborazione solida per l'Ospedale di Modena e per la ristrutturazione del Teatro alla Scala di Milano».

La competizione nel settore è molto accesa?

«Sì: in Italia ci sono circa 120 mila aziende impiantistiche, da quelle con un paio di operai alle grandi e strutturate. Noi, con un fatturato di circa 70 milioni di euro, siamo fra le prime imprese nazionali: mettiamo in campo una struttura tecnica articolata ed esperta - che specialmente sulle grandi opere è un elemento di vantaggio - e puntiamo a garantire gli standard più elevati. Spesso però dobbiamo confrontarci con concorrenti che hanno costi inferiori grazie anche a pratiche disinvolute di subappalto: aziende che non pongono tra i propri obiettivi quello di preser-

vare la propria credibilità ed il rispetto degli impegni assunti. Ci auguriamo che maggiori controlli contribuiscano a ricreare condizioni di competizione davvero uguali per tutti».

Nelle scelte impiantistiche e tecnologiche, quanto è determinato da richieste del cliente finale e quanto invece è deciso da Cefla?

«Per i grandi progetti, i clienti pubblici e privati si affidano per lo più a studi di progettazione. Lavoriamo quindi su specifiche già definite e non abbiamo grandi margini di manovra sulle scelte di base. Cerchiamo però di contribuire alla verifica della qualità dei progetti entrando nei dettagli costruttivi e nelle scelte tipologiche e proponendo migliorie, tecniche ed economiche. Può capitare anche che presentiamo nostre proposte di modifica sostanziale».

Prezzo, funzionalità, affidabilità, qualità: quali sono secondo lei i fattori di maggior peso in sede di gara?

«Purtroppo il costo dei componenti incide almeno per il 90 per cento. Dico "purtroppo" perché questo fatto penalizza anche noi, non permettendo di riconoscere nella giusta misura il valore aggiunto che sappiamo offrire. Molti clienti si sentono tutelati dal proprio progetto e non pensano che il livello tecnico espresso dall'impiantista sia un fattore da considerare, una chiave di lettura



di un prezzo competitivo in senso più ampio. Lo stesso vale per i prodotti e i sistemi, una volta garantiti gli standard qualitativi. Questa è la situazione oggi».

Che rilevanza hanno, per i vostri clienti, aspetti come il life cycle cost o l'efficienza energetica?

«Cerchiamo sempre di evidenziare al committente il costo di una scelta in funzione della vita dell'impianto, un aspetto che tuttora non ha grande visibilità. Il nostro sforzo è dare gli elementi per questa valutazione - a maggior ragione se offriamo anche servizi post-vendita - ma devo dire che in Italia far passare il messaggio è tuttora difficile. In sostanza, l'investimento iniziale è ancora determinante. Lo dimostra ciò che è successo con gli inverter in ambito HVAC (Heating Ventilation Air Conditioning), che hanno avuto un vero riscontro sul mercato, al di là dei vantaggi che offrono, solo quando i prezzi sono scesi».

Quali sono, allora, gli aspetti che orientano Cefla Impianti nella scelta di un fornitore strategico?

«La nostra politica è creare relazioni forti con i leader di mercato nelle singole categorie merceologiche per sfruttarle nella fase di acquisizione degli ordini. Dando per scontata la qualità dei prodotti, gli elementi determinanti per noi sono i tempi di risposta, rapidi e certi, l'affidabilità del progetto e delle consegne, l'allineamento dei prezzi al mercato».

Fra l'impiantista e il fornitore di sistemi e apparecchi si possono sviluppare partnership?

«Lavoriamo abitualmente con fornitori diversi, scelti sulla base della capacità di garantirci la qualità desiderata. Creare rapporti esclusivi sarebbe impossibile perché dobbiamo riferirci alle specifiche di gara e alle vendor list dei nostri clienti. Ciò detto, quando le esperienze di lavoro condotte insieme sono positive, com'è stato fin qui con ABB, tendiamo a ripeterle».

Dal punto di vista di Cefla, quali elementi differenziano ABB nel panorama competitivo?

«In generale, i prodotti ABB si presentano al top del mercato: è più semplice individuarne le caratteristiche tecniche e capire le loro possibilità di utilizzo. Il fattore che più conta è che ABB è un interlocutore affidabile».

Ci sono aspetti del rapporto fornitore-cliente che potrebbero svilupparsi?

«Ci sentiamo di chiedere prima di tutto un confronto più assiduo e una maggiore condivisione delle informazioni sulle opportunità. Una multinazionale come ABB dispone di una molteplicità di canali e sono convinto che abbiamo tutti da guadagnare da uno scambio trasparente. Poi, naturalmente, va fatto il massimo sforzo in sede di gara: se i fornitori non ci seguono non riusciamo a formulare un'offerta economicamente competitiva. Ma forse l'aspetto più importante è un altro: vorremmo che venisse riconosciuta la nostra peculiarità».

In che senso?

«La nostra azienda offre solide garanzie tecniche ed economiche. Vogliamo che i nostri clienti siano sempre soddisfatti e che la nostra credibilità sia confermata progetto dopo progetto. I nostri pagamenti sono puntuali e certi, così come tutti gli impegni che assumiamo. Contiamo che il mercato continui a privilegiare aziende professionali e responsabili rispetto a quegli operatori di minor affidabilità, che oggi ci sono e domani chissà».

### Cefla Impianti

Una realtà cooperativa nata nel 1932 per la produzione di impianti idraulici ed elettrici è diventata una grande corporate operante a livello internazionale, con un fatturato annuo superiore ai 300 milioni di euro e circa 1.500 dipendenti. L'organizzazione comprende quattro divisioni - impiantistica civile ed industriale, arredamenti per punti vendita, verniciatura del legno, medicale - che operano autonomamente

condividendo valori comuni: attenzione al mercato, capacità di sviluppare nuove occasioni di business, fidelizzazione della clientela.

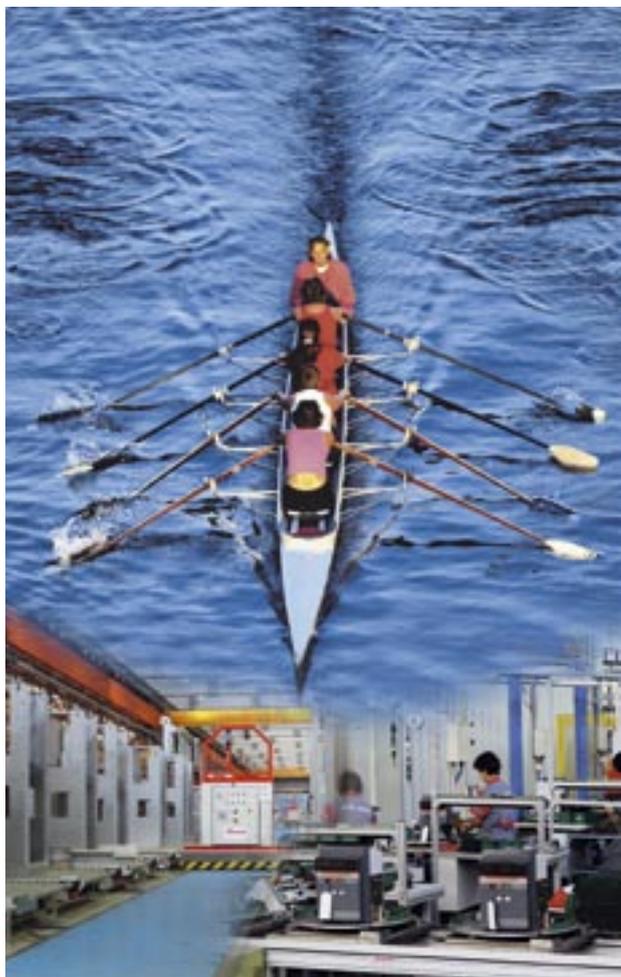
La divisione Cefla Impianti vanta oltre 1.000 realizzazioni, dai primi impianti civili a quelli di climatizzazione e fino agli edifici intelligenti, eseguiti nel rigoroso rispetto delle normative, dei tempi di esecuzione e della qualità.



EDITORIALE
PRIMO PIANO
<b>PRODOTTI &amp; SOLUZIONI</b>
DOSSIER TECNOLOGIA
NEWS
EVENTI
FOCUS

# Il ritmo della produzione

STEVEN HEGYI



Per molti anni ABB è stata definita una engineering company, nota soprattutto per la sua capacità di offrire soluzioni alle più varie esigenze della clientela, quale che fosse il grado di complessità. Spesso, però, è rimasto in ombra un aspetto importante: ABB è anche un'azienda produttrice, con circa 260 fabbriche e centri manifatturieri in tutto il mondo, altamente eterogenei per dimensioni e rami di attività. Si va dai piccoli impianti di assemblaggio e collaudo operanti su mercati locali alle cosiddette "focused factories" globali con responsabilità di prodotto a livello mondiale. Vediamone alcuni esempi nell'articolo che segue.

EDITORIALE

PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

NEWS

EVENTI

FOCUS

ABB ha molti stabilimenti che fabbricano vari tipi di prodotti [1]. Altrettanto vari sono i metodi di produzione e le capacità manifatturiere impiegati in queste fabbriche. Mentre è importante che i nostri clienti ci vedano come "un'unica ABB", è altrettanto fondamentale comprendere che questo non comporta che tutte le sedi produttive siano uguali. Diversi sono infatti i prodotti per la loro complessità e diversi i volumi di produzione. Alcuni impianti producono grandi volumi di manufatti poco complessi, perché basati su un progetto o una serie di progetti relativamente "elementari", altri elaborano prodotti e soluzioni su misura, altamente sofisticati e in quantità limitate. Alcuni eseguono assemblaggi e collaudi in stretta dipendenza da fornitori esterni; altri hanno un alto grado di integrazione verticale e realizzano internamente molti dei componenti chiave. La sfida, quindi, sta nel definire come

gestire al meglio questi diversi sistemi produttivi.

I processi produttivi variano come il corso di un fiume: a volte l'acqua scorre lenta, altre volte impetuosa. La produzione, cioè, può fluire senza ostacoli oppure venire arginata da intoppi che ne rallentano o arrestano il corretto processo. Un metodo per misurare l'efficienza del flusso produttivo è legato alla gestione ed al controllo delle scorte: è il concetto di inventory management. Più rapido è il processo, più basso è il livello di inventario inteso come percentuale sul fatturato: i processi lenti comportano invece un inventario elevato. Tuttavia, com'è noto, l'inventario può risultare molto oneroso in termini di cassa, dimensioni dei magazzini, scarsa qualità e tempi ed oneri di gestione. Per ridurre al minimo l'inventario, i flussi produttivi vanno ottimizzati parallelamente alla rete di fornitura cui sono

connessi. Non si può ottimizzare, però, senza prima capire a fondo le caratteristiche di questi flussi.

Il rapporto tra complessità del prodotto e volumi di produzione permette di classificare cinque tipologie fondamentali di flussi produttivi [2] [3]:

- Officina
- Flusso batch
- Flusso controllato dagli operatori
- Flusso controllato dalle macchine
- Flusso continuo

A ognuno di questi flussi corrispondono anche una struttura della fabbrica ed un sistema di gestione adeguati alla pianificazione ed all'esecuzione della produzione. Ovvero: officine di processo da dedicare a un particolare componente o pezzo; celle di lavoro dove sia gli operatori che i prodotti interagiscono con postazioni e macchinari in base

a uno schema predeterminato in funzione dei requisiti del prodotto stesso; linee di produzione e assemblaggio dove l'uomo e le macchine scandiscono l'andamento del processo e linee di produzione dominate da apparecchiature strettamente interdipendenti.

Ma la vera sfida sta nel definire le modalità di fabbricazione più adatte. Ogni stabilimento ha un suo "battito", un ritmo intrinseco predefinito e quantificabile che determina la velocità massima (e l'efficienza) con cui materiali e lavoro "fluiscono" nel processo di produzione. In molti casi questo battito si riesce anche a percepire. Il battito varia secondo il tipo di fabbrica e, di conseguenza, richiede strategie diverse per ottimizzare i flussi di lavoro. Troppo spesso, però, sono i criteri di gestione dell'ERP (Enterprise Resource Planning), basati sull'analisi di obiettivi finanziari,

a determinare l'impostazione operativa della fabbrica. E questo può costituire un problema.

### Officina

A un certo punto della sua storia, ABB aveva centinaia di piccole officine produttive che realizzavano prodotti in quantità limitate per i mercati locali. Generalmente si trattava di prodotti sviluppati ad hoc su espressa richiesta del cliente e caratterizzati da un alto livello di complessità. Ogni ordine corrispondeva a un progetto; la maggior parte richiedeva funzionalità non standard e componenti su misura o pezzi unici, che mettevano sotto pressione la Gestione delle Forniture e il Controllo di Produzione. Nella logica dell'officina, ogni pezzo e componente deve essere individualmente programmato, schedato, ordinato, lavorato e monitorato nel ciclo produttivo. Ne è un perfetto esempio l'impianto di

produzione di grandi trasformatori di potenza di Bad Honnef in Germania. Qui si producono solo 50-60 trasformatori all'anno ma ogni unità è un progetto unico, frutto di centinaia di ore di design ingegneristico e migliaia di ore di lavoro per la sua realizzazione. In queste situazioni, i sistemi ERP basati sull'MRP II (Material Resource Planning) si rivelano adeguati, anche se nelle fabbriche più grandi il numero di persone necessarie per renderli efficaci è di solito elevato.

### Fabbriche con flusso batch

Nella seconda metà degli anni '90, ABB ha adottato il concetto di "Focused Factory", che ha comportato la riprogettazione e la semplificazione di molti prodotti e famiglie di prodotti e la razionalizzazione di numerose fabbriche. Alcune "officine" sono state specializzate nella produzione di un determinato numero

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

**ABB è una grande azienda manifatturiera**

- Prodotti per l'automazione:
  - 1.000.000 di prodotti al giorno
- Prodotti per l'energia:
  - 1.000.000 di prodotti di media tensione all'anno
  - 10.000 prodotti di alta tensione all'anno

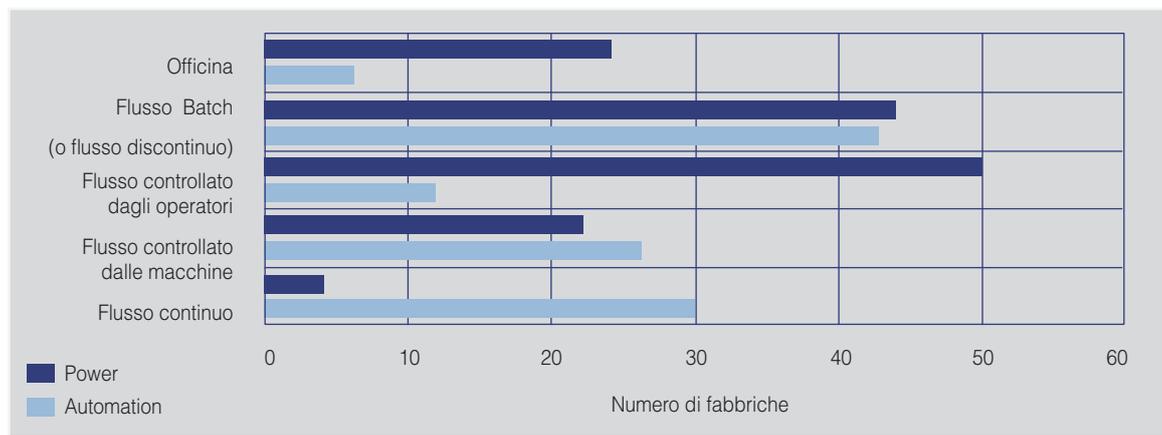
**Fabbriche e centri di produzione software**

- 260 fabbriche
- 140 centri software

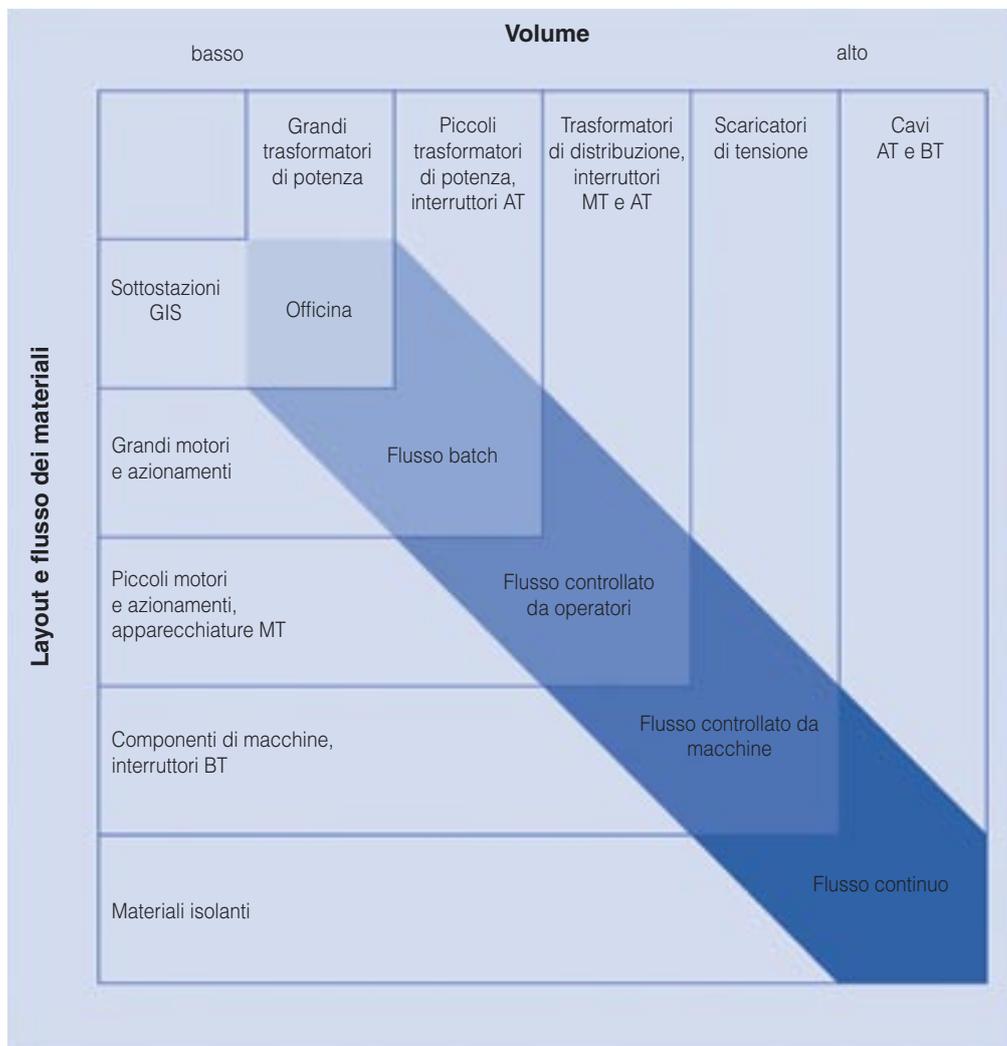
**Gamma di prodotti che comprende:**

- Prodotti e sistemi complessi, ingegnerizzati su misura
- Configurazioni assemblate su misura
- Articoli standard da catalogo

[1] Le attività di produzione in ABB.



[2] Tipologie di fabbriche ABB nei settori Power e Automation in base al flusso produttivo.



tuttavia, questi sistemi si rivelano parzialmente inefficaci di fronte a grandi variazioni nella complessità dei prodotti e nel contenuto del lavoro.

### Fabbriche con flusso controllato dagli operatori

Diminuendo la complessità di prodotti e produzione, aumenta la standardizzazione di pezzi e componenti e le fasi di lavorazione diventano più uniformi. I volumi di produzione sono maggiori e la realizzazione avviene su linee di assemblaggio dedicate. Questo tipo di produzione è molto comune in ABB, specialmente nelle attività legate al Power. Due esempi sono la produzione di apparecchiature di media tensione a Dalmine (Bergamo) e la fabbrica di trasformatori di distribuzione di Jefferson City (Montana): in entrambi i casi i volumi di produzione sono nell'ordine delle migliaia di pezzi.

La fabbrica di apparecchiature di bassa tensione di Frosinone è un altro esempio. L'andamento della produzione è controllato dai singoli operatori o da gruppi di lavoro. I colli di bottiglia e i rallentamenti sono tempestivamente evidenziati dall'aumento dei livelli delle giacenze WIP (Work In Process) in determinate fasi della produzione. Gli operatori controllano il "ritmo" della produzione mantenendolo costante nell'intero ciclo. Il ritmo costante agevola l'ottimizzazione delle risorse in fabbrica e semplifica l'intero processo di pianificazione, consentendo tra l'altro una gestione oculata delle scorte di materie prime e semilavorati grazie alle metodologie di approvvigionamento del kanban e del JIT (Just In Time).

Di fatto, con l'applicazione di un sistema di fornitura di tipo "pull" (uno esce, uno entra) e dei concetti della TOC, alcune sedi ABB hanno praticamente eliminato le

[3] Il rapporto tra complessità del prodotto e volumi di produzione permette di definire cinque tipi di flussi (o processi) produttivi.

di tipologie di prodotti altamente complessi e ingegnerizzati "su misura", per aumentare i volumi produttivi e ridurre i tempi di realizzazione. Gli ordini dei clienti che si potevano considerare simili o identici per requisiti di design potevano quindi essere concentrati e realizzati in lotti anziché singolarmente. Questa logica si riscontra in diversi impianti ABB tra cui: New Berlin, Wisconsin, per gli azionamenti; Lake Mary, Florida, per i quadri di distribuzione elettrica di media tensione (MT) e Lodz, Polonia, per i kit di isolamento. In tutti questi casi i prodotti sono costruiti secondo le specifiche del cliente anche se i volumi di produzione sono di centinaia di unità.

Altri validi esempi sono rappresentati da robot e grandi trasformatori di distribuzione. La produzione batch consente di sud-

dividere la fabbrica in "celle" ove operano diversi tipi di macchinari – o postazioni di lavoro – per incrementare l'efficienza riducendo le esigenze di inventario in corso di lavorazione. Il flusso di produzione batch inizia in una singola cella e poi si sposta ad altre celle o aree produttive all'interno della fabbrica, in base ai requisiti di design del prodotto.

Utilizzando questo concetto si possono vagliare rigorosamente i tool tradizionali di pianificazione e scheduling, benché molto efficaci si siano dimostrati anche alcuni sistemi modificati e personalizzati da ABB.

Anche i sistemi di pianificazione e gestione della produzione improntati alla TOC (Theory of Constraints – teoria dei vincoli), che applicano tecniche di gestione dei colli di bottiglia, hanno dimostrato delle potenzialità; se usati in maniera esclusiva,

esigenze di una pianificazione/schedulazione dettagliata di molti processi produttivi.

## Fabbriche con flusso controllato dalle macchine

I sistemi di produzione a flusso controllato dalle macchine sono molto simili a quelli controllati dagli operatori, con la differenza però che le lavorazioni sono molto più rapide e i prodotti, meno vari e meno complessi, sono realizzati in quantità superiori. La maggior parte di pezzi e componenti è standard. L'automazione gioca un ruolo più importante e il personale di fabbrica opera in funzione della velocità dei macchinari. Il design dei prodotti è pressoché uniforme, nel senso che tutti richiedono lo stesso tempo di lavorazione e/o di manodopera, e gran parte degli interventi di personalizzazione avviene al termine della linea di produzione. Anche in questo caso i colli di bottiglia e i rallentamenti si identificano facilmente osservando gli incrementi del WIP. Tra le sedi ABB che adottano questo tipo di produzione ci sono la fabbrica di interruttori in bassa tensione in Germania e l'impianto svedese di scaricatori di tensione in alta tensione che producono centinaia di migliaia di pezzi.

## Fabbriche con flusso continuo

I sistemi a flusso continuo sono caratterizzati da design uniformi e volumi di produzione estremamente elevati. La produzione di carta impregnata per isolamento in ABB Pucaro, Germania, ne è un eccellente esempio. Queste fabbriche lavorano essenzialmente un solo tipo di prodotto e operano a ciclo continuo, 24 ore su 24, 6 o 7 giorni la settimana. Il flusso di produzione è quindi ininterrotto in tutte le aree dello stabilimento. La produzione si ottimizza massimizzando l'utilizzo delle macchine. La gestione delle



EDITORIALE
PRIMO PIANO
PRODOTTI & SOLUZIONI
<b>DOSSIER TECNOLOGIA</b>
NEWS
EVENTI
FOCUS

Lo stabilimento ABB di Dalmine.

giacenze in corso di lavorazione (WIP) è minima e normalmente la fornitura delle materie prime è "just in time". Un fermo macchine, in questi casi, è deleterio: di fondamentale importanza è dunque la manutenzione preventiva già in fase di pianificazione della produzione.

ABB ha molte fabbriche che producono una gamma di prodotti

estremamente varia. Per gestirle al meglio ed ottimizzarne l'efficienza è essenziale capire quale tipo di flusso regola le dinamiche produttive al loro interno.

Non esiste una "ricetta" universale valida per tutti.

*Traduzione dell'articolo pubblicato su ABB Review 1/2006*

Lo stabilimento ABB di Frosinone.



# ... dall'Italia e dal mondo



EDITORIALE

PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

NEWS

EVENTI

FOCUS

## Robot ABB e FIAT: qualità e ambiente

ABB ha acquisito un nuovo ordine per la fornitura di altri sette robot di verniciatura per lo stabilimento Sevel di Atesa (Chieti), il più grande d'Europa per quanto riguarda la produzione di veicoli commerciali leggeri, dove vengono prodotti, tra gli altri, i furgoni Ducato della Fiat.

Già nel 2004 ABB ha fornito a questa fabbrica 17 robot di verniciatura, completi di sistemi di atomizzazione vernice e cambio colore, PLC e sistemi di controllo

delle stazioni robotizzate, unitamente a cinque robot per applicazioni di PVC e sigillatura. Grazie all'impiego dell'automazione, l'efficienza viene massimizzata e si riduce l'over spray, a tutto beneficio dell'ambiente. I robot ABB integrano inoltre dispositivi di cambio colore che garantiscono un ridottissimo consumo di vernice/solvente e un'esecuzione estremamente rapida della fase di cambio. Sevel ha inoltre stipulato con ABB un contratto di assistenza triennale.

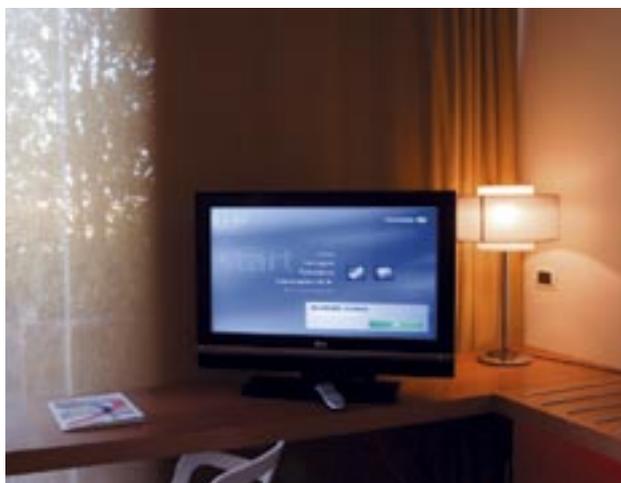
sistemi collegati, dall'antincendio alla videosorveglianza. L'apertura di tendaggi e tapparelle, la regolazione della temperatura, l'accensione delle luci possono avvenire con i singoli dispositivi di comando oppure con Windows Media Center, che permette inoltre di fruire di radio e televisione e di accedere a Internet. Tutte le parti terminali dell'impianto sono state realizzate con componenti ABB della serie civile Élos.

## Le nuove frontiere dell'ospitalità a Ipointhotel

L'impianto di building automation di Ipointhotel, recentemente inaugurato a San Giovanni in Persiceto (Bologna), è stato realizzato con componenti ABB i-bus EIB/KNX. Concepito come "design hotel", l'edificio è stato costruito da Immobilpoint, impresa edile locale che sviluppa progetti architettonici all'avanguardia. Dispone di quarantasei camere, cinque suite, sale conferenze, sala fitness e bagno turco. Il sistema gestisce illuminazione, ventilazione, apertura dei tendaggi e azionamento delle tapparelle, movimentazione dei paletti dissuasori nel parcheggio e irrigazione delle isole fiorite. Dalla reception il software di gestione consente di controllare gli accessi degli ospiti e di monitorare lo stato dell'impianto e dei

## Continua la collaborazione fra ABB e il Gruppo Grimaldi

Costruita dai Nuovi Cantieri Apuania, la Coraggio, prima di otto "navi blu" per il trasporto di veicoli e passeggeri, è stata consegnata al Gruppo Grimaldi-Grandi Navi Veloci. È dotata di un avanzato sistema di automazione fornito da ABB che assicura controllo e supervisione della centrale elettrica, della propulsione, degli ausiliari dell'apparato motore e della ventilazione, degli impianti di zavorra, di sentina, delle acque chiare e scure, del carburante oltre che dei compressori per il condizionamento e degli ausiliari di servizio. Le principali novità della realizzazione riguardano la ridondanza remota dei controllori e l'utilizzo per le stazioni operatore della piattaforma IndustrialIT, che permette la condivisione di tutte le informazioni in tempo reale e all'interno di un unico ambiente.



---

## Creatività e innovazione: ABB per Pininfarina

---

Le scene e gli ambienti tipici di una normale giornata italiana, tra Milano e Catania, Venezia e Roma: così il regista Giuseppe Tornatore ha concepito la nuova campagna pubblicitaria per il Monte dei Paschi di Siena, che intende sottolineare la vicinanza della banca alle attività quotidiane di tutti, nei momenti di svago o di lavoro. A Torino, lo stabilimento Pininfarina ha fatto da sfondo allo spot di tema industriale: protagonista, a fianco di una splendida vettura rossa, il robot ABB che la vernicia.

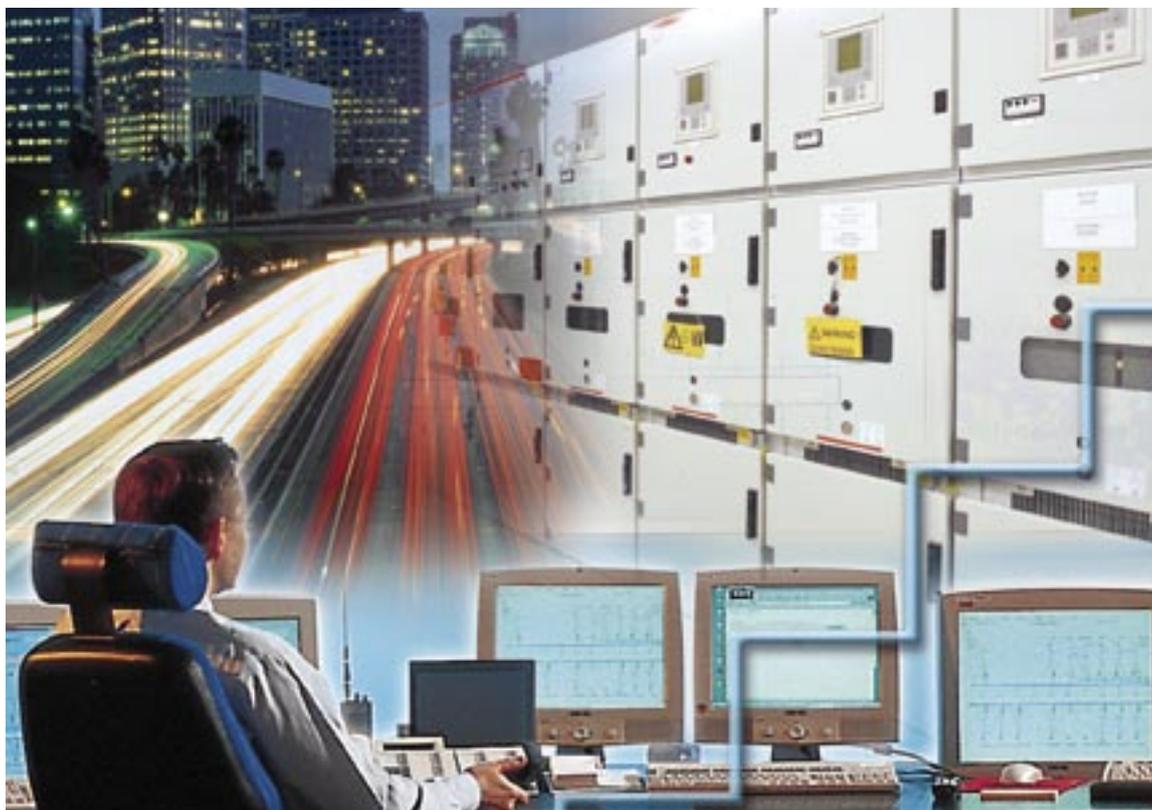


---

## Energia più affidabile per il sud dell'India

---

La rete di trasmissione elettrica dello stato indiano di Karnataka sarà dotata di un nuovo sistema di monitoraggio e controllo fornito da ABB, che verrà realizzato nell'arco di 24 mesi e ne aumenterà l'efficienza e l'affidabilità. Gestita dalla società pubblica Karnataka Power Transmission Corporation Limited (KPTCL), la rete comprende 830 sottostazioni principali sparse sul territorio dello stato meridionale, compresa la città di Bangalore, e serve oltre 11 milioni di clienti. Il sistema di gestione integrerà le tecnologie di controllo di supervisione e acquisizione dati (SCADA) con quelle di gestione della distribuzione dell'energia.



EDITORIALE
PRIMO PIANO
PRODOTTI & SOLUZIONI
DOSSIER TECNOLOGIA
<b>NEWS</b>
EVENTI
FOCUS

---

## Una stazione HVDC che protegge l'ambiente

---



La Public Service Company del New Mexico (PNM) ha scelto ABB per l'upgrading del sistema di controllo e delle valvole di raffreddamento del collegamento HVDC realizzato dal Gruppo stesso 20 anni fa. Un moderno sistema di raffreddamento a secco sostituirà il precedente ad acqua, risparmiando le scarse risorse idriche locali. ABB ha una vasta esperienza nell'ammodernamento dei sistemi HVDC. Gli ultimi progetti realizzati riguardano i collegamenti Square Butte e CU negli Stati Uniti, il sistema tra la Danimarca e la Norvegia e la stazione di conversione Apollo in Sud Africa.

EDITORIALE

PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

**NEWS**

EVENTI

FOCUS



---

### Annual Report 2006

---

Sono stati pubblicati i nuovi Annual Report 2006 di ABB: la serie completa consiste in tre distinte pubblicazioni, una dedicata alle attività operative, una agli aspetti finanziari e una alla sostenibilità. Sono disponibili sulla home page del nostro sito [www.abb.it](http://www.abb.it)

---

### Von Grünberg candidato alla presidenza di ABB

---

Il Consiglio di Amministrazione di ABB ha candidato Hubertus von Grünberg alla successione del Presidente Jürgen Dormann, il quale lo scorso dicembre ha annunciato che si dimetterà a maggio dopo aver completato l'attuale mandato. Tutti gli altri componenti del Consiglio attuale saranno candidati alla rielezione per il prossimo anno.

L'elezione da parte degli azionisti si svolgerà in occasione della prossima Assemblea Generale annuale. Nella sua carriera, Von Grünberg ha assunto importanti responsabilità in Germania e negli Stati Uniti. Dal 1991 al 1999 è stato Presidente e CEO di Continental AG, di cui ha conservato la Presidenza del Consiglio di Amministrazione fino ad oggi.



# Prossimi appuntamenti



## **EWEC - European Wind Energy Conference & Exhibition Fiera Milano Congressi - 7-10 Maggio 2007**

Si tratta di una manifestazione itinerante alla quale ABB partecipa nell'ambito delle attività promosse dal proprio Gruppo di Lavoro internazionale dedicato alle tecnologie per l'energia eolica. In questo contesto saranno presentati prodotti e sistemi integrati per questo tipo di generazione, comprendenti convertitori di frequenza, quadri di media tensione e generatori eolici.

**Stand ABB: E130 (monopadiglione)**



## **SALDAT - Mostra Convegno della Saldatura e Taglio 2007**

**Verona, 10 - 12 maggio 2007**

ABB, divisione Robotics, presenta a Saldat 2007 tutte le novità e le migliori soluzioni per sistemi robotizzati di saldatura. Nello stand la cella MultiArc, l'innovativo sistema ABB grazie al quale più robot e un posizionatore possono muoversi simultaneamente perché gestiti da una sola unità di controllo con conseguente aumento della produttività e riduzione dei tempi ciclo, e il nuovissimo robot IRB1600ID con il fascio cavi integrato nel braccio. Non mancheranno inoltre dimostrazioni dei software ABB per la programmazione e la simulazione del processo fuori linea.  
[www.saldat.it](http://www.saldat.it)

**Stand ABB D3/1 - Pad. 11**



## **Pharmintech 2007 Bologna, 12-14 giugno 2007**

La seconda edizione di Pharmintech metterà in luce l'offerta di macchine di processo e confezionamento, materie prime, infrastrutture, impianti, logistica, materiali da imballaggio, contenitori e servizi per l'industria farmaceutica e parafarmaceutica.

ABB partecipa alla manifestazione per illustrare la propria offerta globale per questa industria di processo: dalle infrastrutture elettriche, alle soluzioni per primario, secondario e packaging.

**Stand ABB C50 - D47 - Pad. 36**



## **Power Gen Europe Fiera di Madrid, Spagna, 26-28 giugno 2007**

Power Gen Europe è il principale evento convegnistico ed espositivo in Europa nel campo della generazione elettrica e richiama intorno a sé i principali attori e decisori di settore. L'evento costituisce un forum vivace e influente. Dopo il successo dello scorso anno a Colonia, la 15a edizione della manifestazione si terrà presso la Fiera di Madrid in Spagna.

ABB sarà presente con le proprie tecnologie e i servizi di ingegneria per l'elettificazione e l'automazione di centrale nonché con prodotti, sistemi e servizi per migliorare la produttività degli impianti di generazione.

**Stand ABB D28.**

EDITORIALE

PRIMO PIANO

PRODOTTI & SOLUZIONI

DOSSIER TECNOLOGIA

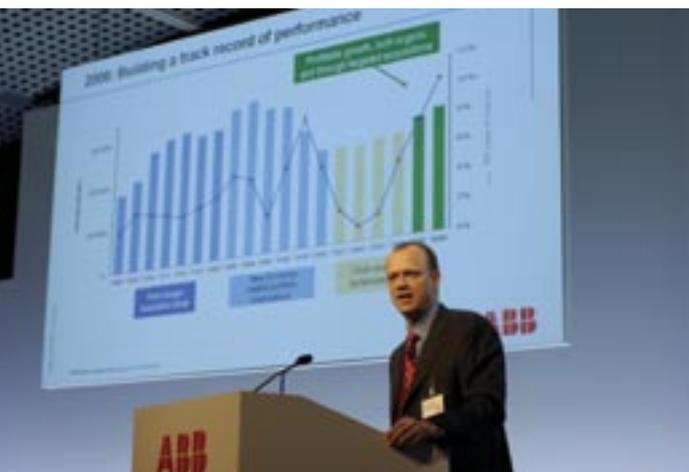
NEWS

**EVENTI**

FOCUS

# Risultati 2006

## Gruppo ABB e ABB Italia



Il CEO di ABB  
Fred Kindle.

### Un anno molto positivo per ABB

«Abbiamo tecnologie e posizionamenti di mercato ideali per avvantaggiarci dell'aumento globale della domanda di energia elettrica e di efficienza industriale» ha affermato Fred Kindle, Presidente e Chief Executive Officer di ABB alla conferenza stampa di presentazione dei risultati annuali che si è svolta a Zurigo il 15 febbraio. «Il nostro portafoglio ordini è aumentato e il miglioramento delle nostre prestazioni ci permetterà di crescere più rapidamente dei mercati».

I ricavi del Gruppo hanno raggiunto nel 2006 i 24.412 milio-

ni di dollari (più 11 per cento rispetto al 2005) e gli ordini sono stati pari a 28.401 milioni di dollari (più 22 per cento). Il portafoglio ordini ha raggiunto i 16.953 milioni di dollari. Migliori prestazioni e ulteriori riduzioni dei costi hanno determinato un incremento del 45 per cento dell'EBIT, giunto al livello record di 2.586 milioni di dollari. Il margine EBIT sui ricavi è passato dall'8,1 al 10,6 per cento.

L'evento è stato trasmesso in videoconferenza in tutto il mondo: nella sede di ABB Italia di Sesto S. Giovanni lo hanno seguito oltre trenta rappresentanti delle principali agenzie di stampa, di testate economico-finanziarie e tecniche.

### Bene anche l'Italia

L'andamento positivo si conferma anche nel nostro Paese, come ha illustrato il Country Manager e Amministratore Delegato di

ABB SpA Hanspeter Faessler insieme a Gian Francesco Imperiali, Presidente del Consiglio di Amministrazione di ABB SpA. Nel 2006 ABB Italia ha acquisito ordini per 2.098 milioni di euro e realizzato ricavi per 1.913 milioni di euro: entrambe le voci segnano un più 14 per cento rispetto al 2005. La redditività è ulteriormente migliorata e la percentuale di export sui ricavi si è mantenuta pari al 53 per cento. Le cinque divisioni hanno contribuito ai ricavi nel seguente modo: Automation Products per il 47 per cento, Power Products per il 23, Process Automation per il 21, Power Systems per il 6 e Robotics per il 3.

Gli ordini di maggior valore nell'area Automation sono stati acquisiti in Algeria: uno, del valore di 210 milioni di dollari, relativo al potenziamento delle stazioni di compressione gas di Hassi R'Mel; il secondo, del

### Riepilogo dei risultati 2006 del gruppo ABB

Milioni di Dollari	2006	2005	Valuta	
			US\$	Locale
Ordini	28.401	23.194	22%	22%
Portafoglio ordini (fine dic.)	16.953	11.956	42%	33%
Fatturato	24.412	22.012	11%	10%
EBIT	2.586	1.778	45%	
% sul fatturato	10,6%	8,1%		
Utile netto	1.390	735	89%	
% sul fatturato	5,7%	3,3%		
Utile per azioni "diluted" (\$)	0,63	0,36		
Dividendo per azione in CHF (proposto)	0,24	0,12	100%	
Cash flow dalle attività operative	1.939	1.012		
Free cash flow	1.598	902		
% sull'utile netto	115%	123%		
Ritorno sul capitale investito	20%	14%		



L'incontro con la stampa italiana a Sesto S. Giovanni.

valore di 215 milioni di dollari, per la realizzazione delle stazioni di pompaggio olio di Haoud El Hamra. Nell'area Power il più importante è stato assegnato da Terna (interconnessione HVDC tra Sardegna e Italia continentale) e va inoltre segnalato il potenziamento della Ricevitrice Nord dell'AEM di Milano. Nella divisione Robotics sono da citare i nuovi impianti di verniciatura per lo stabilimento Fiat di Mirafiori, per un totale di circa 40 robot.

La divisione Automation Products - la cui attività è caratterizzata da numerosi ordini di dimensioni medio-piccole - registra il crescente successo dei sistemi di building automation.

«Prevediamo che la crescita dei mercati continui anche nel 2007, il che ci dovrebbe consentire di confermare il trend positivo per tutte le nostre attività» ha dichiarato Faessler. «Segnali di fiducia ci giungono anche dal Gruppo, che ha recentemente approvato l'investimento per la nuova fabbrica di Small Power Transformers di Monselice, la cui capacità produttiva salirà dagli attuali 5.500 MVA a 9.000 MVA con futura possibile espansione a 12.000 MVA».

## ABB ed efficienza energetica

La seconda parte dell'incontro di Sesto S. Giovanni è stata dedicata a una conferenza stampa tecnologica sul tema dell'efficienza energetica, introdotta da Alessandro Clerici, Senior Advisor del Country Manager. Per consumi ed emissioni, si può considerare l'Italia come un Paese energeticamente "virtuoso" ma vi sono notevoli spazi di miglioramento. La diffusione dell'efficienza energetica - un'opportunità non tanto per i fornitori di tecnologie quanto per il sistema economi-

co nel suo complesso - è legata ad aspetti culturali, a partire da una più vasta comprensione del concetto di "life cycle cost". Considerando le tecnologie d'avanguardia per la produzione, il trasporto e la distribuzione dell'energia elettrica, ABB è in posizione privilegiata per apportare sostanziali contributi all'efficienza energetica. Ne hanno dato vari esempi gli esperti di ABB Italia che hanno parlato di connessioni fra reti con tecnologia HVDC, dei vantaggi derivanti dai sistemi di controllo avanzati nell'industria di processo e di azionamenti e motori ad alto rendimento.

EDITORIALE
PRIMO PIANO
PRODOTTI & SOLUZIONI
DOSSIER TECNOLOGIA
NEWS
EVENTI
<b>FOCUS</b>

Un momento della conferenza stampa tecnologica sul tema dell'efficienza energetica.



# Il valore di una soluzione su misura!



## Messa a punto dagli esperti ABB



I nostri team esperti nell'evoluzione dei sistemi di controllo, ne realizzano la progettazione, l'ingegnerizzazione e la pianificazione avendo una missione specifica da compiere: aiutarvi ad ottenere il massimo valore dal vostro sistema di automazione ABB. Lavoriamo con voi per progettare l'evoluzione dei vostri sistemi, supportando i vostri obiettivi a breve e a lungo termine.

Costi e benefici sono attentamente valutati per ogni fase. I nostri esperti - forti dell'esperienza maturata grazie a numerosi casi di successo - portano a compimento ogni fase assicurandosi di raggiungere i vostri obiettivi, entro i tempi previsti e senza compromettere la vostra operatività.

Grazie alla combinazione vincente tra la più ampia gamma di soluzioni per l'automazione, tra cui il sistema 800xA, e la grande attenzione alla salvaguardia nel tempo degli investimenti dei propri clienti, ABB vi permette di ottenere il massimo dai vostri impianti, riducendo al minimo i rischi, dalla fase di progettazione alla messa in servizio.

**ABB: soluzioni di valore nel tempo**