

Economia

ECONOMIA@ECO.BG.IT
www.ecodibergamo.it/economia/section/

La Avv Valves sbarca in Cina «E puntiamo al mercato Usa»

Sviluppo. Investimento di 2,5 milioni per la prima filiale produttiva estera «Scelta per sostenere la crescita»

LUCA CUNI

Un nuovo ambizioso piano di sviluppo per allargare gli orizzonti internazionali e potenziare i ritmi di crescita. A dieci anni dalla fondazione la società Avv (Added value for valves) spinge sull'acceleratore e si regala lo sbarco produttivo in Cina. È questa la novità 2019 dell'azienda di Telgate che entro giugno avvierà il nuovo stabilimento a Nantong nella provincia di Jiangsu, all'interno del «Su-Tong Science & Technology Park Center». Per l'azienda specializzata nella produzione di componenti per valvole a sfera, seggi e sfere forniti principalmente al settore oil & gas, si tratta della prima internazionalizzazione produttiva. La fabbrica occuperà un'area coperta di circa 2.600 mq e ha richiesto un investimento di poco più di 2,5 milioni di euro. Soddisfatto l'amministratore delegato di Avv Valves, Gian Matteo Sa-

In maggio la giovane azienda di Telgate festeggerà con un open day i dieci anni di attività

beddu: «Il progetto di avvio di un "plant" cinese ha come target prioritario la volontà di supportare il quartier generale Avv di Telgate nella strategia volta ad allargare gli orizzonti di business verso mercati del mondo che logisticamente richiedono una gestione impegnativa, non soltanto quindi quello cinese, dove siamo presenti da tempo, ma anche il Sud Est asiatico e il Nord America. Un piano di sviluppo produttivo e commerciale che potrà contare sulla presenza delle due realtà, quella bergamasca con 45 dipendenti e quella cinese, con una trentina, con i siti che lavoreranno in sinergia per garantire opportunità di sbocchi di mercato. Saremo certamente più competitivi».

Seggi e sfere fino a 16 pollici Per quanto riguarda le produzioni nello stabilimento cinese - chiarisce Paolo Nembrini, direttore di produzione a Telgate - «Nantong sarà indirizzata alla realizzazione di seggi e sfere sino a 16 pollici, mentre nello stabilimento bergamasco le produzioni raggiungono dimensioni di sfere e seggi sino a 60 pollici, con prodotti ad alte performance tecniche realizzati su disegno del cliente ma con il supporto



Una fase di lavorazione alla Avv di Telgate FOTO SANMARCO

di Avv in fase progettuale». Sul fronte delle performance economiche, l'azienda della Valcalep ha chiuso l'anno 2018 con un fatturato record di poco inferiore ai 15 milioni di euro, praticamente raddoppiato rispetto al 2016 (6,7 milioni) e con un obiettivo di crescita per l'anno in corso di un ulteriore incremento prossimo al +10%. «Export oriented» le vendite, per l'82% rivolte al mercato internazionale extra europeo e con i seggi a costituire i prodotti principali del proprio «core business». L'azienda di Telgate dedica forte investimenti nel settore della ricerca e dello sviluppo. «Abbiamo avviato costanti collaborazioni con le Università di Bergamo e Brescia - conclude Giuliano Metelli, responsabile tecnico - con l'obiettivo di sviluppare diverse applicazioni per il settore oil & gas attraverso soluzioni di tenuta complete e durante

la recente «Valve World Expo 2018» del novembre scorso a Düsseldorf abbiamo lanciato sul mercato sei nuovi marchi innovativi per materiali, performance tecniche, design ed applicazioni. Fondata nel 2009 in uno stabilimento di Grumello del Monte, nel 2016 Avv si è trasferita nell'attuale quartier generale di Telgate nella zona industriale. Il 22 maggio, la giovane azienda produttrice di sfere e seggi per valvole festeggerà i dieci anni di fondazione con l'organizzazione di un «open day» dedicato a clienti mondiali, fornitori e dipendenti. Conclude l'a. d. Sabeddu: «Un appuntamento pianificato per festeggiare i dieci anni dell'impresa, ma che vuole anche essere l'occasione per ringraziare i motivati collaboratori che in questi anni hanno partecipato al nostro percorso che è tuttora di continua crescita».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Contratto aziendale Niiag Ok dall'84% dei lavoratori

L'84% lavoratori (303 votanti su 352 aventi diritto) della Niiag (ex Arti Group) ha votato sì all'ipotesi di accordo sul nuovo integrativo



Petroceramics I «freni» spaziali in fase di lancio

Pronto il prototipo

Sarà consegnato il mese prossimo al Cira, il Centro italiano ricerche aerospaziali, il flap in scala reale messo a punto da Petroceramics. Proseguono spediti i lavori dell'azienda bergamasca con sede al Kilometro Rosso (ieri sera ospite su Radio24 del programma Smart City) e impegnata nella realizzazione di un particolare della navicella spaziale pronta a decollare nel 2021.

Si tratta del flap, il componente che serve per mantenere l'assetto del veicolo nella fase di volo ipersonico al rientro in atmosfera ed è prodotto con un composito polimerico trasformato in ceramica in grado di resistere per 10/15 minuti a temperature di 1200-1300 gradi. E che quindi, contrariamente a quanto succedeva finora, può essere riutilizzato per più missioni. Proprio sul materiale si è focalizzato infatti lo studio di Petroceramics, società (partecipata di Brembo) che si occupa di ricerca e sviluppo nel campo dei materiali e dei processi ceramici. Lo scorso anno nella galleria al plasma Scirocco all'interno del Cira (con sede a Capua in provincia di Caserta) si sono conclusi con esito positivo i test relativi al nuovo composito in versione scala 1 a 2. Ad aprile per la prima volta si testerà il prototipo nelle sue dimensioni reali.

La collaborazione con Cira risale a più di tre anni fa: «Obiettivo del progetto - ricorda l'a. d. di Petroceramics, Massimiliano Valle - è stato quello di individuare un materiale prodotto con un ciclo di manifattura rapido ed economico, in grado di resistere a fortissime sollecitazioni termiche e meccaniche in ambiente ossidante. Nelle prove il



La ceramica super resistente

componente ha raggiunto temperature di circa 1200° C senza mostrare segni di degrado, dimostrando la sua capacità di essere impiegato come protezione termica riutilizzabile». In pratica potrà essere utilizzato nei futuri programmi europei di rientro orbitale e una volta superato l'esame del sistema qualità aerospaziale anche in tutte le applicazioni di termodinamiche spinte.

Il 2018 per l'azienda bergamasca - di cui fanno parte una quindicina di ricercatori tra geologi, ingegneri nucleari, fisici, chimici e ingegneri dei materiali - si è concluso positivamente anche per quanto riguarda i numeri del bilancio. «Abbiamo chiuso l'anno con 3,3 milioni di fatturato registrando un incremento di oltre il 10% sul 2017», precisa l'ad alla guida della società con il presidente Paolo Vavassori.

E sono a buon punto anche i progetti di ricerca e sviluppo del settore «defense» dove si stanno studiando materiali leggeri e tenaci per la protezione balistica, in particolare utilizzati nei giubbetti antiproiettile di difesa passiva usati da polizia e esercito.

Mariagrazia Mazzoleni

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'INNOVAZIONE

È Made in Bergamo il chatbot che parla con Alexa e Google Home

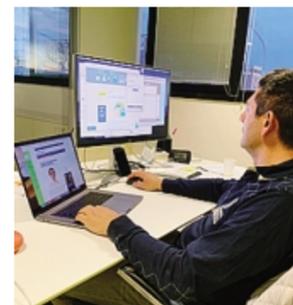
Prenotare una crociera, vedere quali voli sono disponibili il giorno dopo per la meta dei sogni, aggiungere un bagaglio a quelli prenotati, risolvere un problema con l'assicurazione, senza accendere il computer, ma semplicemente parlando agli assi-

stenti vocali di Google e Amazon. Da oggi tutte azioni possibili, grazie al chatbot integrato messo a punto dalla bergamasca LiveHelp, la piattaforma di digital engagement (coinvolgimento digitale, ndr) sviluppata dalla «Sostanza» di Gorle. LiveHelp oggi gestisce circa 150 mila contatti al mese ed è stata scelta da oltre

200 brand nazionali ed internazionali, tra cui Airtaly, Costa Crociere, Zurich, Allianz, Bmw, Mini, Imetec e Leroy Merlin.

«Sostanza», nata nel 2007 da un'idea di Alessandro La Ciura e Valentina Trevaini, nel 2018 ha raggiunto un fatturato di oltre un milione di euro (nove i dipendenti), grazie alla capacità di of-

fruire al mercato soluzioni customizzate. A differenza di altri chatbot, quello messo a punto dall'azienda bergamasca rappresenta una novità per due semplici ragioni: è integrato con i maggiori assistenti vocali in commercio - Alexa di Amazon e Google Home -, senza limitarsi ad utilizzare il motore di Google, ed è in grado di conversare con il sistema interno all'azienda cercata dal cliente che, a quel punto, è guidato vocalmente passo a passo nella risoluzione di quesiti anche complessi. C'è di più, perché la tecnologia realizzata da «Sostanza» è in grado di integrarsi con l'assistente umano in chat, qualora il cliente lo richieda, fornendo



Alessandro La Ciura

do all'operatore il progresso del contatto ed evitando perciò inutili perdite di tempo.

Il «motore conversazionale» orobico sembra dunque aver fat-

to centro, cogliendo l'importanza dell'umanizzazione della relazione come elemento chiave di una tecnologia che negli Usa è utilizzata dal 18% della popolazione adulta (dato Capgemini) e che anche in Italia sta prendendo sempre più piede. «Siamo orgogliosi di essere la prima azienda italiana ad aver varcato il confine dell'umanizzazione del chatbot», dichiara La Ciura, sottolineando l'importanza di una tecnologia utile per il consumatore. «Si stima - rimarca - che nel 2020 una ricerca su 3 verrà fatta a voce».

Alessandra Pizzaballa

© RIPRODUZIONE RISERVATA