



# REMATEC 2013

**Se ne parla da tempo ed è una realtà ormai diventata più di una tendenza. Siamo andati ad Amsterdam per visitare questa fiera e abbiamo incontrato alcune delle aziende italiane tra i leader mondiali nel settore del revisionato**

a cura di Karl Buick van Gisteren

**A**d Amsterdam, ogni due anni, si tiene il ReMaTec ([www.rematecnews.com](http://www.rematecnews.com)), il salone della tecnologia della rigenerazione dei componenti per auto e veicolo industriale.

L'edizione del 2013 si è tenuta dal 16 al 18 giugno e nonostante sia una fiera dalle dimensioni contenute (9.000 mq), di breve durata (due giorni e mezzo), molto di nicchia, ma altrettanto interessante tanto da attirare più di 180 espositori e migliaia di visitatori da almeno 70 paesi, comprese delegazioni dagli USA, Irak e Sud Est Asiatico. Al ReMaTec Theatre si sono tenute ben 14 conferenze.

I prodotti più esposti erano parti motore, turbocompressori, pinze freno, cambi automatici,

alternatori e motorini d'avviamento, pulegge alternatore, idroguidi e servosterzi elettrici.

Tra gli espositori italiani possiamo citare: A.M. Gears (cambi), Auto Planet (trasmissioni), Comec (macchine utensili per officine), Diesel Line (impianti iniezione diesel), Finimpianti (componenti per motori endotermici), Ghibaudi (parti elettriche), Gobbi (motorini, alternatori e piantoni), AC-MRS (elettronica), ME.GO.RI. (kit riparazione caliper e aria condizionata), Real (motorini e alternatori), Tecotrasmissioni (cambi) e Vitobello Ricambi (parti motore).

In questi due giorni e mezzo abbiamo visitato diverse aziende, ma approfondiamo la conoscenza di due espositori nostrani i cui stand sembrano presi d'assalto.

**GE.VI.**

GE.VI. ([www.ge-vi.net](http://www.ge-vi.net)) è un'azienda di Angri (SA) produttrice di cuscinetti e specializzata in pulegge libere d'alternatore.

Lo stand non è molto grande, espone solo pulegge, ma per arrivarci bisogna fare la coda, segno che per fare colpo sul mercato non serve lo sfarzo faraonico di certi espositori.

L'Ing. Letizia, socio fondatore di GE.VI., ci racconta che: "il mercato della puleggia è in espansione per diversi motivi. Da un punto di vista tecnico, i motori hanno sempre più coppia e inerzia, quindi le sollecitazioni sono maggiori; poi, con il sistema start&stop, i nuovi motori, soprattutto in città, possono spegnersi e accendersi centinaia di volte in un giorno, perciò alcuni componenti si ritrovano a essere molto più sollecitati di un tempo. Da un punto di vista commerciale poi, le grandi case tedesche, orientate verso l'OE e i grandi gruppi, non hanno disponibilità a magazzino e presentano vuoti di gamma, mentre i produttori cinesi si sono rivelati per quello che sono... A oggi perciò, ci ritroviamo in una situazione privilegiata: un mercato con tanta domanda e poca offerta qualificata".

**Cosa intende per qualificata?**

"Intendo che, semplicemente, la puleggia non si rompa, che sia un prodotto di Qualità con la Q maiuscola."

**Si parla sempre di qualità in maniera molto vaga. Ai nostri lettori che cosa può dire di concreto?**

"Dico che la qualità di una puleggia libera d'alternatore si vede dai seguenti particolari:

**1.** deve poggiare su due cuscinetti a sfere. Se invece poggia su un cuscinetto e una bronzina, il carico sarà mal distribuito, farà rumore e si sfilerà in poco tempo.

**2.** i cuscinetti devono essere di elevata qualità. I grandi marchi tedeschi e giapponesi, clienti di GE.VI. da più di 20 anni, sono la nostra garanzia.

**3.** la puleggia deve essere nuova, non revisionata. Attenti perché in commercio ci sono tante pulegge vecchie con un cuscinetto nuovo di marca altisonante, che durano quel che durano...

**4.** la puleggia non deve poter sfilarsi dai cuscinetti, e GE.VI. è l'unica che impedisce che ciò avvenga grazie ai seeger posti tra la puleggia e i cuscinetti stessi.

**5.** anche i cuscinetti non devono poter sfilarsi, e ciò è possibile se l'albero, invece di essere liscio come nella maggior parte dei casi, è stato lavorato per ricavargli le sedi dei cuscinetti.

**6.** il sistema che rende la puleggia unidirezionale deve essere affidabile. GE.VI. adopera un sistema a rulli cilindrici precaricato da molle a sezione rettangolare. Se uno si mette a smontare le pulegge cinesi trova sfere caricate da molle



ReMaTec Theatre: 14 conferenze in soli 2 giorni e mezzo!



Stand EMMETEC: da destra verso sinistra: in grigio, banco prova Precisa; in blu, Mangusta, la macchina che revisiona in automatico gli ammortizzatori; banco prova Vinci specifico per scatola sterzo elettrico della Volkswagen Golf VI, banco prova Vinci per EPS tradizionali; in bianco, il terminale che permette di gestire i due banchi prova Vinci e il banco prova per pompe elettriche alla sua sinistra

che sembrano quelle delle penne, oppure i cuscinetti unidirezionali delle stampanti, che costano poco, ma sono progettati per girare a 20 giri al minuto, non a 20.000!”

**Un mercato in recessione, premia coloro che puntano sulla qualità?**

“In questo caso sì! Che senso ha risparmiare 4 euro su un pezzo che, se si rompe, può creare danni gravissimi e far perdere una giornata di

manodopera? Chiunque è attratto da un prodotto economico, ma basta che l’officina o il ricambista facciano due conti per capire che è una trappola.”

**Che garanzia offrite sulle vostre pulegge?**

“Due anni o 70.000km.”

**Ma le vostre pulegge sono nuove o revisionate?**

“Nuove, nuove!”

**E allora perché siete al ReMaTec?**

“Perché siamo i fornitori dei maggiori revisori europei di alternatori e perciò abbiamo il dovere e il piacere di riceverli!”

**EMMETEC**

“Emmetec ([www.emmetec.com](http://www.emmetec.com)) è un’azienda di Ternate (VA), che produce e vende banchi prova, utensili speciali, ricambi e know-how per ammortizzatori, servofreni, idroguidi e sterzi elettrici (EPS). Lo stand appare circondato da una muraglia sfavillante di acciaio inox: sono tutti i loro banchi prova in esposizione. All’interno, semplicemente, la calca di visitatori provenienti da ogni angolo del mondo. Alle 18:30, un’ora e mezzo dopo la chiusura della fiera, Davide Maraffino, il titolare dell’azienda, si libera e ci dedica cinque minuti.”

**Come mai tanti curiosi?**

“No, no! Nessun curioso. Per fortuna erano clienti!”

**Da tutto il mondo?**

“Tutto! Abbiamo una sede a New York e un’altra



Stand EMMETEC: da sinistra verso destra, banco prova pompe elettriche, banco prova Vinci tradizionale, banco prova pompe idrauliche per auto e camion, banco prova idroguidi



Stand GE.VI.: specialista di pulegge per alternatore, tendicinghia, cuscinetti per aria condizionata e kit ruota

a Montreal, clienti partners in Russia, Messico, Spagna e Polonia, e facciamo l'Automechanika di Buenos Aires, Ciudad de Mèjico e Madrid, poi il MIMS a Mosca, l'Autopromotec di Bologna, la fiera di Poznan... abbiamo clienti in tutto il mondo che incontriamo in tutte le fiere, più, ovviamente, tutte le aziende nuove che ci vengono a trovare.”

### **Come mai tanti clienti così affezionati?**

“Perché Emmetec ai propri clienti non vende solo ricambi, ma anche e soprattutto la tecnologia che permette loro di rivenderli all'interno di un prodotto molto più complesso e con un margine.... Ma venga che le faccio vedere” e mi trascina da un banco prova. “Vede? Questo è il banco prova per idroguida che vendiamo insieme a un corso propedeutico e a tutti i ricambi per iniziare un nuovo lavoro. Le officine nostre clienti, mettendo insieme la loro manodopera con i nostri ricambi, trasformano il rottame in componenti ad alto valore aggiunto. Quelli più intraprendenti poi, si fanno un piccolo magazzino per servire tutte le officine della loro zona. Immagini cosa vuol dire per un'officina, oggi-giorno, passare da fare i tagliandi a prezzi sempre più stracciati a vendere un prodotto dove tutto il valore risiede nella propria manodopera: significa che il margine, invece di girarlo agli altri, se lo tiene.”

Intanto ci spostiamo verso un altro banco prova. “Questo è il Vinci, il banco prova per EPS, ovvero i servosterzi elettrici. Quasi tutte le nuove

vetture sono dotate di questo accessorio, spesso danno problemi, le officine non sanno come metterci le mani o dove acquistare i ricambi, col risultato che deviano i loro clienti alle officine autorizzate perdendoli per sempre.

E se questo accade in Europa, si immagini cosa succede in Sud America o in Africa, immagini cosa vuol dire, per un'azienda, essere l'unica all'interno di una nazione a fornire questo servizio.”

### **Oltre alla Vinci vendete anche il corso per imparare ad adoperarla?**

“Certo! Ogni settimana facciamo corsi presso la nostra sede a tecnici di tutto il mondo. Non solo, ma grazie alle nostre sedi distaccate, ai nostri clienti partner e ai nostri clienti siamo in grado di fornire anche un servizio di assistenza tecnica 12 ore al giorno.”

### **Sembra un'attrezzatura piuttosto complessa. Chi sono i principali interessati?**

“Officine specializzate e, negli ultimi mesi, Reti di Officine. Negli ultimi anni il parco auto si è ridotto e quello circolante fa sempre meno chilometri e i tagliandi sono sempre più diradati: molte officine oggi sono ferme. Mi spiega che senso ha per una rete di officine proporre ai propri soci uno sconto sul carrello degli utensili o fare una promozione con le tute? Oggi una rete di officine che propone qualcosa di nuovo, è una rete vincente. Il banco prova Vinci è un prodotto nuovo, che genera un nuovo lavoro, nuovi incassi ad alto margine e senza concorrenza. Capisce perché siamo presi d'assalto?”

Arriviamo alla zona dedicata agli ammortizzatori. “Questa è la Precisa, un banco prova ammortizzatori che permette di testare qualsiasi tipo di ammortizzatore, da quello per le biciclette a quello dei carrarmati. A novembre dovremmo consegnare il banco numero 100. Quest'altra invece, è la Mangusta, una macchina che taglia, filetta, salda e ribordisce in automatico, perciò consente la revisione in serie di centinaia di ammortizzatori al giorno - monotubo o bitubo che siano...”

Purtroppo l'arrivo della security ci costringe a interrompere e a lasciare di fretta il recinto fieristico.

### **ReMaTec 2015**

Finito un ReMaTec se ne fa un altro. Il prossimo si terrà dal 14 al 16 giugno del 2015. Gli organizzatori sostengono che crescerà, sia come superficie, numero di espositori e visitatori, e che settori come l'elettronica saranno sempre più importanti.