

BUSINESS UNIT PER I BIOCARBURANTI

È stata costituita DuPont Biofuels, una business unit nata per accelerare la commercializzazione di soluzioni ecologiche ed economicamente competitive sui mercati dei biocarburanti, ormai in espansione in tutto il mondo. Tale struttura farà leva sull'esclusiva associazione di conoscenze di DuPont nel campo della biotecnologia per applicazioni agricole, ingegneria metabolica, chimica e ingegneria di processo. Fra i progetti in corso, i prodotti e le tecnologie di coltivazione, la bioraffineria sponsorizzata dal Dipartimento dell'Energia USA e i programmi di ingegneria metabolica finalizzati alla produzione di biocarburanti. Oggi, i ricavi annui della multinazionale derivanti dai mercati globali di tali prodotti, in particolare dalla produzione di carburante a base di etanolo da risorse agricole, ammontano a circa 300 milioni di dollari USA. La società prevede di incrementare considerevolmente le proprie attività, risorse e i conseguenti ricavi in tali mercati entro il 2010. A capo di DuPont Biofuels è John P. Ranieri, vice president e general manager di



DuPont Bio-Based Materials - Energy & Specialties, la quale punta allo sviluppo di soluzioni biotecnologiche mediante l'integrazione delle proprie conoscenze in biologia, chimica, scienza dei materiali e ingegneria per soddisfare le esigenze della propria committenza globale. Del resto, la vocazione ecologica di DuPont è sempre più pronunciata. Una delle più recenti riprove è che i prodotti intermedi del polimero DuPont Sorona e di DuPont Hytel, a base di risorse rinnovabili, saranno realizzati con lo zucchero del mais al posto del petrolio mediante un processo proprietario brevettato. L'ingrediente chiave di Sorona è il Bio-PDO, che va a sostituire l'1,3-propandediolo (PDO) a base di petrolchimici. I nuovi prodotti DuPont Hytel vengono fabbricati con un recente poliolo della multinazionale americana a base di Bio-PDO. Il polimero Sorona per applicazioni industriali sarà disponibile sul mercato a metà 2007, mentre i tipi di Hytel derivati da fonti rinnovabili verranno commercializzati alla fine dell'anno prossimo.

SCAMBI DI TECNOLOGIA

Emerson Process Management e Siemens Automation & Drives (A&D) hanno annunciato l'espansione delle interfacce dei loro sistemi, la quale consentirà a entrambe le aziende di implementare la gestione degli standard globali fieldbus. Le due società si scambieranno tecnologia e supporto ingegneristico per aumentare le potenzialità delle interfacce dei loro sistemi e dei loro software; ciò permetterà agli utilizzatori di migliorare sensibilmente l'interoperabilità globale e la funzionalità dei rispettivi sistemi. I primi prodotti traenti profitto dallo scambio tecnologico saranno disponibili sul mercato verso la metà del 2007. Questa cooperazione è frutto del lavoro svolto dalle due aziende unitamente ai consorzi utilizzatori-fornitori per rendere disponibili strumentazione di campo e drives elettrici che siano totalmente aperti e interoperabili, attraverso l'adozione del nuovo standard globale Electronic Device Description Language. Siemens aggiungerà interfacce al suo

sistema di controllo di processo Simatic PCS 7 e al suo strumento Process Device Manager per gestire gli standard fieldbus Foundation, in aggiunta agli standard Profibus e Hart gestiti fino a oggi. Ciò consentirà a Siemens di connettersi alla vasta gamma di strumenti fieldbus Foundation e ai controllori di valvole di Emerson, oltre agli strumenti delle altre case che supportano lo standard fieldbus Foundation. Analogamente Emerson espanderà i suoi sistemi di controllo DeltaV e Ovation, nonché la suite Ams per la gestione degli strumenti intelligenti, permettendo l'interfacciamento agli standard Profibus DP e Profinet, e ciò in aggiunta agli standard fieldbus Foundation e Hart supportati attualmente. Tale espansione consentirà a Emerson di connettersi alla vasta gamma di drives, starter di motori e altri strumenti discreti Siemens, unitamente a tutti gli altri strumenti che supportano gli standard Profibus DP e Profinet.

VOLA L'UTILE NETTO RECORDATI

Con riferimento al primo trimestre 2006, i ricavi consolidati di Recordati sono pari a 161,7 milioni di euro, in incremento del 9,2% rispetto allo stesso periodo del 2005. A fronte di un utile netto di 21,3 milioni (+28,6%), le vendite farmaceutiche hanno raggiunto i 152,6 milioni (+11,2%) grazie al positivo andamento di tutti i principali prodotti dell'azienda, in particolare della lercanidipina (+30%). Le vendite della chimica farmaceutica, che rappresenta il 5,7% dei ricavi totali, passano da 11 a 9,2 milioni, in diminuzione del 16,6% a causa della riduzione dei volumi (-17,5%) dovuta alla riorganizzazione e focalizzazione su selezionati principi attivi generici delle attività dello stabilimento di Campoverde di Aprilia (LT), che sarà sempre più dedicato a questa attività strategica per il Gruppo. I ricavi internazionali passano da 88,8 a 98,2 milioni (+10,6%). All'inizio di aprile è stata lanciata la formulazione di 20 mg di Zanidip (lercanidipina) nel mercato britannico dalla consociata Recordati Pharmaceuticals. Nello stesso mese è stato raggiunto un accordo con il licenziatario UCB per il riacquisto dei diritti per la commercializzazione in Germania di Corifeo, uno dei due marchi con il quale è venduta lercanidipina nel territorio tedesco (da maggio, se ne occupa la filiale Merckle Recordati GmbH).

PERFORMANCE POSITIVE

Il 2005 si era chiuso in modo decisamente positivo per ServiTecno, azienda specializzata nella fornitura di software e sistemi per l'automazione di fabbrica. E significativamente positiva è stata anche la prima metà del 2006 che ha registrato una crescita dei risultati commerciali del 33% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La pluridecennale esperienza in materia di sicurezza nei sistemi di automazione, con particolare riferimento al trattamento dei dati, soprattutto in settori regolamentati, ha fornito alla società lo spunto per posizionarsi ancora una volta tra le aziende più innovative e attente alle problematiche e alle tecnologie emergenti. Fra i punti cardine dei risultati positivi ottenuti nel corso del primo semestre 2006 è d'obbligo citare le performance di alcuni Partner (System Integrator certificati), che hanno affiancato la propria competenza applicativa ai prodotti forniti da ServiTecno. Grazie anche all'azione dei propri Partner infatti, l'azienda ha rafforzato la propria posizione di fornitore guida per i software di supervisione, archiviazione e analisi dei dati, in diversi settori, tra cui quello farmaceutico. Nel corso del 2005 ServiTecno ha ampliato gli investimenti anche nella controllata Vision Automation, i quali hanno portato ad attivare nuove opportunità di business in un settore come quello della security dei sistemi di controllo, oggi molto seguito nell'ambito dell'Information Technology, ma giovane e particolarmente interessante per il mondo industriale e delle infrastrutture.

CONTRATTO SARAS PER FOSTER WHEELER



Foster Wheeler Italiana, che fa parte del Global Engineering and Construction Group, ha ricevuto dalla Saras un contratto per la progettazione e l'acquisto delle apparecchiature relative a diversi impianti di processo presso la raffineria di Sarroch (in Sardegna), uno dei complessi più grandi e avanzati d'Europa. Il contratto prevede anche un'opzione, che Saras potrà esercitare in seguito, per la fornitura da parte della Foster

Wheeler di servizi di supervisione alla costruzione. La società di ingegneria realizzerà un'unità di idrodesolforazione da 180 m³/h, progettata per ridurre il contenuto di zolfo di uno dei vari tagli di benzina a 7 ppm, contenendo al massimo la diminuzione di ottani. Inoltre, saranno realizzate due unità indipendenti di trattamento dei gas di coda, ognuna della capacità di circa 36 t/h. Le due unità saranno progettate per un recupero di zolfo dai suddetti gas minimo del 99,9%, in linea con le vigenti normative sulle emissioni.

TRITON ACQUISISCE DEMATIC

La società europea di private equity Triton e il management di Dematic hanno acquisito insieme, da Siemens, le azioni del business mondiale di Dematic. Tale operazione costituisce l'ultima fase del processo di riallineamento di questa azienda, iniziato nel settembre scorso, trasformando la società in un'impresa autonoma, che conserverà l'attuale denominazione e il cui management sarà guidato da Johann Löttner nel ruolo di presidente e amministratore delegato, da Karlheinz Kronen per la tecnologia e da Helmut Pressl per la finanza. Scegliendo Triton, Dematic potrà continuare a concentrarsi sui committenti di medie dimensioni, nel settore chimico e in quello farmaceutico, ma non solo, nonché a soddisfare le loro specifiche richieste di logistica, oltre a occuparsi dei key account globali, grazie a un'ampia struttura di gestione dedicata. L'azienda intende ampliare la propria posizione di punto di riferimento nelle sue quattro aree "Integrated Logistics Solutions, Logistics IT, Meccatronica e Servizio clienti", nei mercati europeo e statunitense mettendo a frutto il proprio potenziale per crescere nell'area Asia/Pacifico.

RIDURRE L'INQUINAMENTO INDOOR

ILVA Polimeri, una delle principali aziende chimiche italiane e punto di riferimento europeo nella produzione di vernici per legno, ha approfondito la Ricerca in materia di queste ultime e qualità dell'ambiente domestico, misurando e definendo con dati concreti il limite di concentrazione per il quale una sostanza è nociva e sviluppando prodotti vernicianti che aiutano realmente a migliorare il comfort, la qualità e la sicurezza dell'ambiente domestico. Nell'ambito del seminario che si è tenuto il 6 luglio al Palazzo delle Stelline di Milano, la società ha presentato alla stampa i risultati della Ricerca "Vernici per arredamento e qualità dell'ambiente domestico". Del resto, ILVA Polimeri è stata la prima azienda italiana a dedicarsi allo studio di questa problematica nel proprio settore, ricevendo oltre 5 anni fa dal Consorzio Interuniversitario Nazionale della Chimica per l'Ambiente il riconoscimento "Premio Chimica per l'ambiente" per il primo prodotto per la verniciatura dei mobili in legno concepito con l'obiettivo dell'azzeramento delle emissioni indoor. Ricorrendo a puntuali analisi di laboratorio, con strumenti avanzati e sofisticati, ILVA Polimeri dimostra che spesso i prodotti vernicianti ottenuti da sintesi chimica non solo sono meno nocivi, ma spesso contribui-

scono anche a contenere le emissioni naturali del legno. Buona parte delle sostanze emesse provengono, infatti, dalle componenti naturali del pannello, in particolare i terpeni (solventi organici estratti dalle piante e classificati "irritanti" dalle leggi nazionali e comunitarie). Ricorrendo a protezioni scientificamente studiate, quali i cosiddetti "film barriera" (come nel caso di Hecorad), si riesce a ridurre in maniera estremamente significativa la quantità di emissioni prodotte dal pannello, proteggendo in tal modo sia l'utilizzatore che l'ambiente domestico nel suo complesso.



SIEMENS ACQUISISCE SERNAGIOTTO

Dopo aver ampliato il proprio portfolio di sistemi per la distribuzione e il trattamento delle acque (dalle potabili alle reflue) con l'acquisizione del colosso US Filter, avvenuta a livello internazionale nel luglio del 2004, Siemens (Divisione Industrial Solutions and Services) acquista l'italiana Sernagiotto Technologies, azienda di riferimento nei mercati nazionali del trattamento dei fanghi e della filtrazione delle acque con un fatturato di 15 milioni di euro, una profittabilità del 5% e oltre 70 collaboratori attivi nel centro di Casteggio (PV). La nuova realtà assumerà la denominazione di Siemens Water Technologies S.p.A. Il mercato italiano è



Sede Sernagiotto

caratterizzato dal notevole fabbisogno di sistemi di depurazione e di trattamento delle acque, con prospettive di crescita del 7-8% l'anno per i prossimi due lustri. Con l'ingresso nel gruppo Siemens, il Centro di Casteggio diventerà un

polo di eccellenza europeo con un duplice obiettivo: rendere disponibili sul mercato italiano ed europeo i prodotti del portafoglio di Siemens, con un particolare focus per i paesi del Mediterraneo (Spagna, Portogallo, Nord-Africa, Medio Oriente ed Est europeo) dove Sernagiotto è già presente; rendere disponibili a livello mondiale, attraverso il network Siemens, i prodotti e le soluzioni sviluppati a Casteggio dalla Sernagiotto. Per farlo potrà contare - oltre che su attività di produzione e assemblaggio - su un team di ingegneria di prodotti e sistemi costantemente attivo nello sviluppo di prodotti e soluzioni con caratteristiche sempre più specifiche per le particolari esigenze del mercato. Nelle attività di ricerca e sviluppo viene investito il 5% delle risorse disponibili. Nel suo ruolo di ponte strategico tra i mercati americano ed europeo, Siemens Water Technologies S.p.A. continuerà a sviluppare le collaborazioni e gli scambi già esistenti con le realtà presenti oltreoceano, che vedono frequenti esigenze di personalizzazione per gli Stati Uniti di prodotti pensati per il mercato europeo e viceversa.

RISULTATI POSITIVI PER NOVARTIS



Nei primi tre mesi di quest'anno, Novartis ha registrato un profitto netto di 1,96 miliardi di dollari, corrispondente a un incremento del 32% rispetto allo stesso periodo del 2005. L'utile operativo ha raggiunto i 2,2 miliardi di dollari (+ 31%) e il fatturato è cresciuto del 13% (8,3 miliardi di dollari). Tali risultati positivi sono stati ottenuti anche grazie alla cessione del settore Nutrition & Santé. Sempre con riferimento ai primi tre mesi del 2006, in Italia Novartis ha realizzato un giro d'affari superiore a 286 milioni di euro (+10%), soprattutto per merito dei farmaci generici..

MANUTENZIONE PREDITTIVA: UNA PARTNERSHIP STRATEGICA

ISE – Industrial Service Engineering – è una società di ingegneria, operativa in Italia e all'estero dal 1997, che fornisce servizi di asset management e condition monitoring. L'azienda sviluppa e implementa soluzioni specifiche per consentire all'utilizzatore di ridurre i rischi legati all'esercizio degli impianti, proponendosi come partner per l'outsourcing delle attività di manutenzione predittiva e diagnostica. In tale contesto assume particolare rilevanza l'accordo recentemente siglato da ISE con Flir Systems (termocamere a raggi infrarossi) e Ctrl Systems (sistemi di ispezione a ultrasuoni) per la distribuzione sul territorio nazionale della strumentazione progettata e prodotta dalle due multinazionali statunitensi. Le collaborazioni con queste ultime completano una gamma di prodotti che include: sistemi hardware e software per la misura delle vibrazioni, per la diagnosi automatica dei dati (sistemi esperti) e per la reportistica, realizzati dall'americana DLI Engineering Co. (gruppo ABB); sistemi automatici per l'equilibratura dei rotanti prodotti dalla statunitense Lord Co.; software interattivi per il training specialistico in merito all'analisi delle vibrazioni e agli allineamenti delle macchine, concepiti dall'australiana Mobius.

PARTNERSHIP SOLVAY-ZIRAX PER IL CaCl_2

Solvay, Gruppo internazionale chimico e farmaceutico, e Zirax, azienda di specialità chimiche quotata all'AIM di Londra, hanno siglato un accordo relativo alla realizzazione di un impianto per la produzione di pellet di cloruro di calcio nello stabilimento Solvay di Rosignano. Questa nuova capacità produttiva sarà di 80,000 t/a e contribuirà a soddisfare la domanda sempre crescente di cloruro di calcio (in particolare per il mercato delle perforazioni petrolifere), la cui disponibilità ha subito, di recente, una riduzione a causa delle ristrutturazioni o chiusure di impianti di altri produttori. I lavori di realizzazione dell'impianto, che entrerà in funzione a novembre 2007 e il cui processo produttivo si baserà sulla tecnologia (concessa in licenza a Solvay per il futuro impianto italiano) attualmente utilizzata da Zirax nel suo impianto russo di Volgograd, inizieranno a partire da luglio 2006, con un investimento di oltre 10 milioni di euro. L'impianto sarà di proprietà Solvay, che lo gestirà. Zirax ha concordato di versare alla multinazionale belga la somma di 4 milioni di euro come anticipo sugli acquisti, che sarà rimborsato sul prezzo di vendita dei pellet da parte di Solvay a Zirax, nel corso dei primi cinque anni di consegne. L'accordo prevede l'acquisto, da parte di Zirax, di due terzi della produzione proveniente dal nuovo impianto di Rosignano, il che permetterà a questa azienda di soddisfare la crescente richiesta dei mercati petroliferi dell'Africa e del Medio Oriente. Si prevede che le vendite del prodotto proveniente dal suddetto impianto rappresenteranno circa il 30% delle vendite annue di Zirax. L'attuale unità produttiva di cloruro di calcio operativa a Rosignano non verrà modificata e manterrà la propria capacità. Il nuovo impianto tuttavia permetterà a Solvay di completare la gamma di articoli di CaCl_2 e di incrementare la sua capacità produttiva totale.



LA CHIMICA A POLLUTEC



Primo consumatore industriale di energia, per definizione grande “produttore” di emissioni nocive e di rifiuti pericolosi, la chimica è al centro di tutte le più significative e importanti sfide ambientali, ma è anche, in ogni Paese, uno dei settori che investe maggiormente per la protezione dell’ecosistema. Pollutec, salone internazionale delle apparecchiature, delle tecnologie e dei servizi ambientali testimonia tale realtà accogliendo a ogni edizione numerosi visitatori (lo scorso anno con una quota di circa il 17% sulle presenze totali) appartenenti a questo comparto strategico. Anche a

Lione Eurexpo, quindi, dal 28 all’1 dicembre, la mostra proporrà agli operatori della chimica un’offerta completa di soluzioni alle proprie problematiche ambientali, ponendo l’attenzione, in particolare su: gestione dei rischi, efficacia (e quindi risparmio) energetica, depurazione degli effluenti sia liquidi che gassosi, termovalorizzazione dei rifiuti, sviluppo sostenibile e quant’altro. Gli addetti ai lavori sanno, del resto, che la chimica è costantemente nell’occhio del ciclone, inquadrata come è da una moltitudine di regolamentazioni, normative, piani nazionali ad hoc (dal Protocollo di Kyoto alla direttiva IPPC – Integrated Pollution Prevention and Control) e così via, per un totale di più di 500 testi in 12 anni. Senza contare che incombe il REACH (Registration, Evaluation and Authorisation of chemicals), che verrà esaminato in seconda lettura al Parlamento europeo alla fine di ottobre, per entrare presumibilmente in vigore a metà del 2007. Questo Regolamento non è il diavolo e per non essere tale si è posto – o almeno si spera – l’obiettivo di assicurare la protezione della salute pubblica e dell’ambiente, preservando contemporaneamente la competitività dell’industria chimica europea, che certamente non attraversa il suo momento migliore e che quindi non sente il bisogno di insopportabili palle al piede. Naturalmente a Pollutec si parlerà, e non poco, del REACH: una ragione in più per andare a una mostra che dagli 8.000 m² della sua prima edizione nel 1986, propone oggi 2.400 espositori, distribuiti su circa 100.000 m² e provenienti da una trentina di Paesi, con 65.000 visitatori internazionali attesi.
