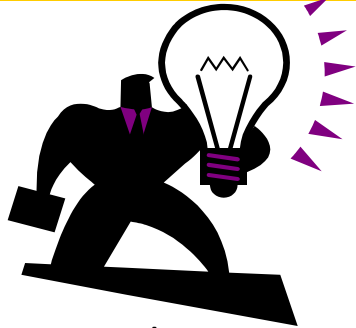


Controllo e verifica di funi per il settore ascensoristico



www.aemmeci.com

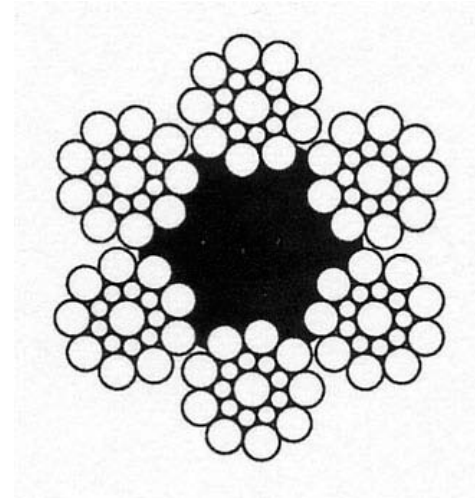
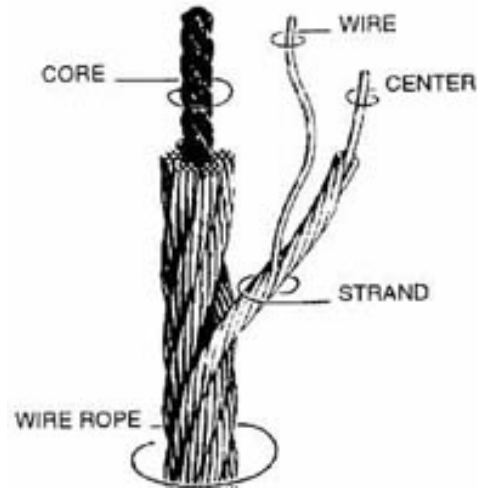


“Progettazione, industrializzazione e vendita di prodotti legati all’analisi non distruttiva di manufatti metallici”

- Prodotti:
 - Sistemi magneto-induttivi per vari tipi di fune (EN 12927-8)
- Servizi
 - Noleggio di strumenti di misura
 - Ispezioni periodiche di impianti (2 tecnici II livello)
 - Progettazione di impianti speciali per controlli NDT
- Il team è composto prevalentemente da ricercatori del Politecnico di Torino (2), Phd (2) e ingegneri (2)
 - 1 Amministrativo
 - 2 Commerciali
 - 5 Tecnici
- Partner industriale



Controllo magneto-induttivo



Abrasion



Lightning

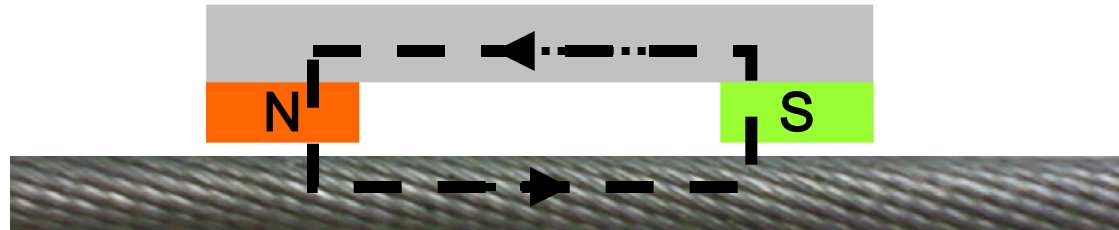


Fatigue broken wire

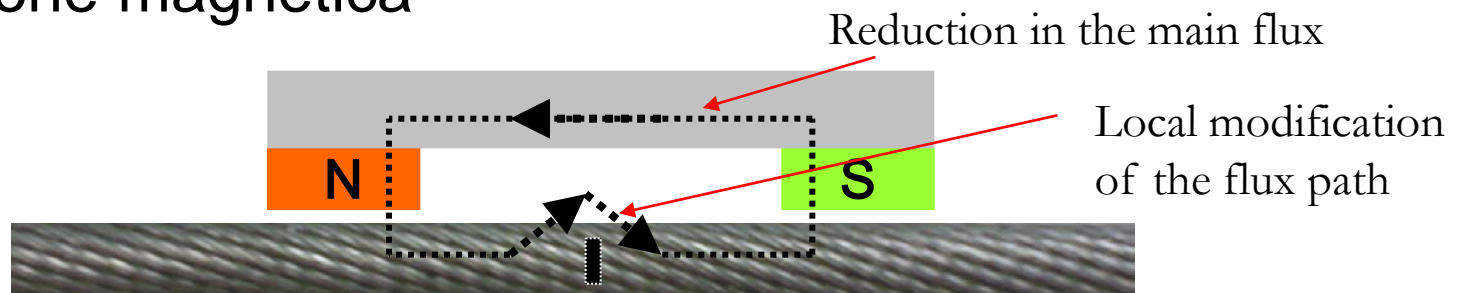


Internal corrosion

- Un intenso campo magnetico prodotto da magneti o bobine attraversa la fune.



- Un difetto nella fune provoca una variazione locale e totale dell'induzione magnetica



- Trasporto a fune (impianti di risalita, funicolari, people mover)
- Sollevamento carichi (gru, carriponte, argani, montacarichi)
- Sollevamento persone (ascensori)
 - Funi tradizionali
 - Funi piatte: in fase nascente
- Strutture (ponti, tensostrutture, piattaforme galleggianti)
- Macchine industriali

Funiviario e sollevamento



Ascensori

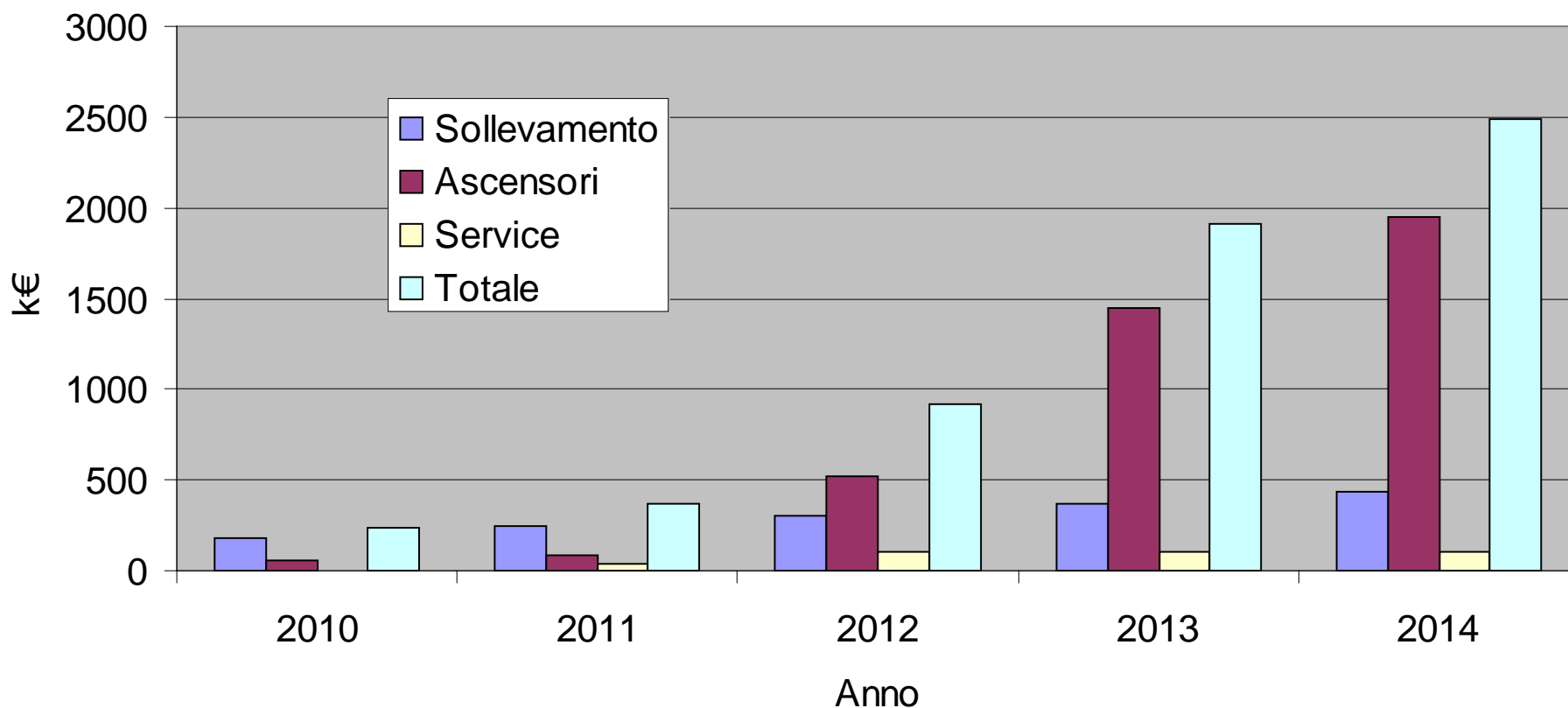
- Maneggevolezza
- Controllo simultaneo
- Controllo selettivo
- Report di prova



- AMC è partita con lo sviluppo del prodotto per ascensori nel 2008
- Perchè ora siamo al posto giusto al momento giusto:
 - Italia: circa 1 milione di ascensori e circa 20-25 mila nuovi ascensori anno
 - Impianti Machine RoomLess: difficoltoso il controllo delle funi metalliche
- Nel campo magneto induttivo esistono 4-5 competitor a livello internazionale, nel settore ascensoristico 2-3 (di cui 1 cinese)
- La soluzione di AMC è protetta da brevetto internazionale
- A partire dal 2009 AMC ha iniziato a sviluppare collaborazioni con i principali costruttori mondiali di ascensori: Kone, Thyssen e Schindler

- Strategia di sviluppo prodotto
 - Prima linea di prodotti per service in commercio da fine 2008
 - Da fine Luglio 2010 presentazione dei dispositivi per installazione fissa ai principali costruttori di ascensori
 - A partire da ottobre 2010 inizio produzione del primo lotto di 100 pezzi
 - Novembre 2010 presentazione a LIFT 2011 (Milano) ad associati ANACAM
- Strategia di mercato
 - Sistemi per service
 - Sistemi per installazione fissa
- Strategia di distribuzione e vendita
 - Vendita diretta per installazione fissa a grossi produttori di ascensori
 - Vendita mediante rete commerciale di agenti per strumenti rivolti ai manutentori

Previsioni di fatturato



Previsioni finanziarie

