



Sorin KORODI, director general DARIMEX TECHNO:  
**„Automatizarea conduce la creșterea eficienței”**

Chiar dacă industria locală a cărnii nu mai înregistrează profiturile de pe vremea boom-ului economic, potențial de creștere există, susține Sorin Korodi, directorul general al Darimex Techno, companie deținută de producătorul german de utilaje Poly-Clip System GmbH. Trebuie, însă, urmărite cu atenție costurile, în special cele fixe, și avută în vedere eficientizarea producției prin automatizare. Din păcate, acest lucru presupune restructurarea fabricilor existente și investiții noi.

◆ Care este motivul pentru care investițiile în industria locală a cărnii s-au redus semnificativ în ultimii ani?

Apetit pentru investiții există, numai că sunt limitate sursele de finanțare. Pe de o parte, este vorba de precauția băncilor în ceea ce privește acordarea de credite, pentru că majoritatea investițiilor se realizează din credite, iar pe de altă parte, de

gradul de îndatorare destul de ridicat din partea majorității procesatorilor din industria românească a cărnii, ceea ce le limitează accesul la credite. Există foarte puține firme care investesc din surse proprii, din profitul lor. Majoritatea companiilor, cum este și normal de altfel, apelează la credite pentru investiții. De vină este și inconsecvența legislativă, guverna-

mentală în accesarea fondurilor europene, care ar putea fi la rândul lor o sursă serioasă de investiții, numai că se tot întârzie cu aprobarea noului program PNDR 2014-2020. Suntem în februarie 2015 și eu nu am cunoștință să existe vreun proiect aprobat pe acest nou program, așa cum promiteau autoritățile în urmă cu un an. Oricum, în prezent, băncile ana-

**20 procente** reprezintă creșterea vânzărilor realizate de companie în 2014, comparativ cu 2013.

lizează mult mai riguros orice business plan sau studiu de fezabilitate și dau mai greu credite.

◆ În ce măsură sunt afectați procesatorii români de întârzierile privind accesarea noului PNDR 2014-2020?

Aceste întârzieri influențează, iar eu aș spune chiar semnificativ sectorul cărnii. Potrivit datelor din piață, în România, circa 50%

În industria locală a cărnii, producția trebuie regândită, astfel încât producătorii să se orienteze spre volume și să mărească marja de profit. Cu marje de profit de 1-2 % este greu să se mențină pe piață, darmite să mai realizeze investiții.

din producția de preparate din carne este dată de maxim 10 procesatori mari. În cazul firmelor de top cu potențial de dezvoltare și volume ridicate posibilitățile de a negocia cu băncile sunt mult mai mari. Probabil că pentru acestea nu contează atât de mult accesarea unui fond sau neaccesarea lui, deoarece își permit să realizeze investițiile fie din credite, fie din surse proprii. Este desigur valabilă și afirmația că dacă un producător de mezelerii are nevoie de un utilaj nou sau dacă vrea să dezvolte o linie nouă de produse, în general investește și nu așteaptă câțiva ani până când cadrul legislativ permite accesarea fondurilor. De ele depind, însă, ceilalți procesatori care produc restul de jumătate din necesarul de preparate din România și care sunt foarte mulți.

◆ Cum evoluează piața locală a utilajelor și echipamentelor pentru industria cărnii?

Este greu de dat o cifră privind valoarea pieței utilajelor, dar trebuie menționat că există posibilități nelimitate de dezvoltare. Depinde ce își dorește fiecare procesator, ce planuri de dezvoltare are, spre ce produse se orientează și, desigur, de cât este dispus să investească. Investiția în utilaje este o investiție continuă. Sigur, există un ciclu normal, orice utilaj, mijloc fix are o durată de viață, de amortizare și trebuie înlocuit, dar fiecare procesator pe baza dorințelor, a analizelor proprii, a ceea ce consideră el că ar vrea să îmbunătățească ca randamente, eficiență sau ca și

scăderea costurilor, poate să investească pe o direcție sau alta. Oricum, în fiecare an, în mod normal există un utilaj de înlocuit, dacă nu o nouă dezvoltare pe o altă linie de business.

◆ Există diferențe mari din punct de vedere al tehnologiei utilizate între fabricile din România și cele din Occident?

Eu consider că sunt diferențe mari, nu însă la nivel de utilaje luate independent. Diferența nu o face tipul de utilaje, ci conceptul de fabrică, gândirea înspre linii automatizate, spre o productivitate și o eficiență foarte ridicate, ceea ce din nefericire în România lipsește. Dacă discutăm de utilaje luate independent nu este o diferență de tehnologie, pentru că utilajele sunt produse de firme de renume mondial, lideri pe piață care vând aceeași mașină în România, Argentina sau Germania. Diferențele există la nivel conceptual, la nivel de linii de automatizare. În Occident, marii procesatori au trecut la linii de producție automatizate, deoarece au vrut să elimine manopera și eroarea umană, să fie eficienți, astfel încât să fie controlată prin mijloace informatice foarte clar producția și distribuția.

◆ Putem să ne gândim la automatizare, când în România majoritatea fabricilor produc o gamă largă de sortimente?

Nimic nu este imposibil. Acesta este un alt subiect pe care procesatorii îl cunosc și au început să îl ia în considerare. Observ o restructurare a producției, o reducere a nomenclatorului de produse, pentru că toată lumea a realizat că este ineficient să ai o sortimentație atât de bogată. La un moment dat erau fabrici care aveau în nomenclator peste 200 de produse. În Occident, producătorii și-au regândit deja fabricile și le-au restructurat din punct de vedere conceptual, astfel încât să se poată face automatizări și să fie restructurată producția. Ei și-au dat seama și au analizat care sunt produsele la care beneficiază de renumele cel mai bun și care sunt acceptate de clienți sau de lanțurile de supermarketuri. În acest sens gradul de utilizare al echipamentelor tehnologice este foarte ridicat, de asemenea și productivitatea muncii. Mai mult, ei au o relație foarte bună cu furnizorii de materii prime sau consumabile și sunt eficienți, deoarece au costurile cele mai scăzute pe unitatea de produs. În decursul anilor s-au construit adevărate relații de parteneriat cu anumiți furnizori. Producția trebuie cumva regândită și la noi, astfel încât producătorul să se orienteze spre volume și să mărească marja de profit. Este foarte greu ca o fabrică să trăiască cu marje de profit de 1-2 %, de aceea nu mai vorbim de investiții, de dezvoltări, pentru că nu ai din ce să le faci.

„Dacă discutăm de utilaje luate independent, nu este o diferență de tehnologie între fabricile din România și cele din Occident, pentru că utilajele sunt produse de firme de renume mondial, lideri pe piață care vând aceeași mașină în România, Argentina sau Germania. Diferențele există la nivel conceptual.”

Text:



Viorela PITULICE

◆ **Procesatorii români ar trebui să-și axeze strategia de dezvoltare pe retailul modern?**

Cel puțin pentru un orizont de timp previzibil, 10-15 ani este clar că rețelele de supermarketuri vor face legea. Ele vor solicita procesatorilor să-și implementeze anumite linii de producție, poate anumite produse, vor da niște solicitări clare. Este ceea ce face astăzi Lidl, de exemplu. Ei solicită o anumită rețetă, pe care o și furnizează, o anumită compoziție din produsul respectiv și desigur, pun și bariere de preț. Este clar că retailerii vor impune reguli, în primul rând prin multitudinea mărcilor proprii. Eu văd o scădere a importanței brandurilor firmelor în favoarea mărcilor proprii supermarketului. Din nefericire pentru procesatori, acest private label are două fațete, te poate ridica, dar te și poate coborî, pentru că dacă tu nu mai faci față solicitărilor, supermarketul, fiind deținătorul mărcii, poate să te înlocuiască oricând dorește. Este o armă cu două tășuri.

◆ **Cât de mare este diferența între o fabrică din România și una din Germania, de exemplu?**

Organizarea producției, în primul rând informațională, în fabrici-

**Majoritatea procesatorilor locali au încercat să se organizeze după modelul occidental. Din păcate, foarte multe fabrici sunt atente mai mult la cumpărări, punând presiune pe furnizori, și mai puțin la ce se întâmplă în producție.**

le din Occident este mai bună decât în România. Se pune foarte mult accent pe eficiență și pe eliminarea timpilor morți din producție. De aceea, foarte multe fabrici din Occident au contracte de audit tehnologic și de business. În România, puține firme beneficiază de un audit sau de o consultanță tehnologică a producției. Este un lucru foarte important pentru că majoritatea procesatorilor locali au încercat să se organizeze după modelul occidental. Necazul este că foarte multe fabrici sunt atente la cumpărări, de exemplu, și fac presiune pe furnizori — de materii prime sau de diverse materiale. Ele nu mai sunt, însă, la fel de atente cu ce se întâmplă în producție sau la numărul muncitorilor absolut necesar. Să vă dau un exemplu. Noi am făcut diverse teste comparative între un utilaj vândut de noi și unul de concurență și am ajuns la anumite determinări referitor la instalațiile noastre de fierbere și afumare. Am făcut teste pe circa 10 produse diferite și am obținut la toate produsele randamente între 3 și 7% mai bune, deci pierderi tehnologice mai mici. Am fost oarecum surprinși, pentru că discutând cu oameni din producție, ei aveau calculate aceste pierderi tehnologice pe utilajele cu care lucrau — erau așa-zisele pierderi bugetate. Aveau fișe de producție și știau ce pierdere este pe tipul de produs, cu alte cuvinte era o pierdere

acceptată. Dar până să venim noi și să arătăm că de fapt se poate obține un randament mai bun, nimeni nu și-a pus această problemă. Exemplele pot continua la echipamentele de mărunțit fin sau cutterare. Să nu mai vorbim de clipsare unde gradul de reburturi poate fi foarte mare, conducând la pierderi mari, pierderi pe care noi le numim „invizibile”, deoarece nu știu dacă cineva conțorizează câte clipsuri au fost rebut sau câți metri de membrane s-au aruncat într-un schimb de producție zilnic.

◆ **Cum ați încheiat anul 2014 din punct de vedere financiar?**

Noi lucrăm pe bază de bugete. În fiecare an avem target pe tot ce înseamnă vânzări, profit sau cheltuieli. 2014 a fost un an bun, în condițiile în care ne-am îndeplinit targetul pe vânzări — 90% din solicitările de utilaje vin din sectorul cărnii —, înregistrând o creștere de 20% față de anul 2013, ceea ce este foarte bine. La alți indicatori, cum este profitul nu s-a întâmplat însă acest lucru, deoarece am vrut să venim în sprijinul clienților noștri și ne-am redus marjele de profit. Pe ideea de a mări volumul de activitate, am scăzut marja de profit. Sigur, trebuie să fim foarte atenți, pentru că nu se poate trăi fără a avea o marjă rezonabilă de profit. Se știe că în industria cărnii nu mai sunt profituri de două cifre, pentru că foarte multe firme nu au avut o politică corectă, începând de la procesatori până la furnizori. Chiar în anii așa-zisului boom

economic, dezvoltările nu s-au făcut pe baze reale, nu s-au luat în calcul indicatori economici serioși, unanim — acceptați, pentru că practica reducerilor nu este cea mai fericită. Nu poți să dai discount-uri fără să știi cum finanțezi acel discount. De asemenea, majoritatea firmelor din industria cărnii nu au luat în calcul gradul de recuperare a creanțelor, nu au reconciliat profitul cu cash-flow-ul, iar pe cale de consecință au mărit gradul de îndatorare, ceea ce conduce la imposibilitatea de a mai investi.

În ce privește 2015, noi ne-am propus să mărim cifra de afaceri cu 10%, comparativ cu 2014. Ne bazăm pe o ușoară creștere a pieței, pe intenția guvernanților de a implementa noul program de finanțare europeană și cea de a mări salariul mediu și, de ce nu, pe reducerea TVA la carne.

◆ **Ce noutăți pregătiți referitor la portofoliul de produse în 2015?**

Noi avem tot timpul produse noi. Dacă am discutat de o restrângere a numărului de produse la procesatorii de carne, nu aș putea să vorbesc invers despre o lărgire a numărului de furnizori și de produse în cazul nostru. Și noi ne-am restrâns în ultimii ani numărul furnizorilor, în general am mers pe ideea de a ne putea

concentra pe firmele cu care facem volume și la care beneficiem de programe de instrucție foarte serioase. Am ales firmele care au renume la nivel mondial și care inovează continuu pentru că pun accent mare pe siguranța producției, fiabilitatea produsului respectiv și un grad cât mai mare de automatizare sau de eliminare a erorilor umane. În România, ne-am axat în principal, pe procesatorii mari și medii și mai puțin pe cei mici. De obicei mergem spre segmentul mediu-mare, nu neapărat că n-am putea vinde și utilaje mai mici, dar având în vedere nivelul calitativ al utilajelor sau de tehnologie înglobat, prețul este mare pentru un producător mic.

◆ **În ce investesc procesatorii locali, în general, în prezent?**

Fabrici noi utilate complet la cheie nu am mai avut în ultima vreme. În general se merge pe retehnologizare, pe înlocuirea unor echipamente și pe dezvoltarea capacității de producție. Vă dau un exemplu, am fost la o prezentare în Germania, la Poly-Clip, proprietarul Darimex Techno — făcută de către directorul tehnic al unuia dintre cei mai mari procesatori de mezeliuri din Germania, care a cumpărat de la Poly-Clip o linie automatizată de umplere-clipsare și agățare a salamurilor automat pe bețe și încărcat cu robot în cărucioarele de afumare. După încărcare cărucioarele sunt trase pe un dispozitiv cu lanț, fiind introduse în tunele continue de fierbere-afumare, dușare-răcire și zvântare. Produsul a intrat crud și a ieșit fiert, afumat, răcit și zvântat, gata de livrare la 6-8 grade Celsius. Dacă vorbim de calibre mici, fierberea și afumarea durează circa 50 de minute, răcirea, dușarea încă circa 15 minute, practic într-o oră și ceva produsul este gata de livrat. Noi oferim clienților noștri soluții de tratament termic, adică fierbere și afumare, dar și instalații de răcire și zvântare.

◆ **În ce măsură fabricile din România dispun de astfel de echipamente?**

În România există puține astfel de instalații. La noi, produsul practic se pasteurizează, iese undeva la 70 de grade Celsius din tratamentul termic, după care trebuie răcit. Pe lângă faptul că este un punct critic în cadrul programului de management al calității (ISO/HACCP), spațiul în care se face răcirea în mod clasic prin dușare este și o zonă în care sunt pierderi foarte mari de apă și pierderi tehnologice, deoarece este vorba de o dușare empirică. Ori un produs, cremwurstii, de exemplu, sunt scoși la 70 de grade Celsius din instalația de afumare și fierbere, sunt introduși apoi sub un jet de apă, însă produsul fiind cald, elimină în continuare apă și pierde din greutate. Nu mai spun că sunt ținuți foarte mult timp aici, că apa nu este constant rece sau că debitul nu este suficient. După dușare, producătorul trebuie să îi



„În România, ne-am axat în principal, pe procesatorii mari și medii și mai puțin pe cei mici, deoarece pentru ei prețul este mare având în vedere nivelul calitativ al utilajelor sau de tehnologie înglobat.”

ducă într-o zonă de zvântare cu aer rece (camera frig), unde îi ține circa 24 de ore. Sunt timpi morți, pierderi mari, inclusiv de spațiu. În acel loc care ar putea să fie reorganizat pentru producție, marfa este ținută 24 de ore degeaba. Noi avem soluții: instalații de răcire intensivă care pot să răcească un produs de la 15 minute până la 2 ore în funcție de diametrul produsului, dar produsul finit iese răcit, zvântat și gata de livrare la 6-8 grade Celsius, pentru că după dușare urmează și o răcire cu aer. Prin acest procedeu modern se reduc pierderile tehnologice, iar calitatea și termenul de valabilitate al produsului cresc, deoarece produsul traversează rapid pragul optim de înmulțire al bacteriilor care este cuprins între 15-45 grade Celsius.

◆ **De ce sunt reticenți producătorii locali la aceste tehnologii?**

Este posibil ca noi să nu fi explicat suficient avantajele acestui procedeu, altă cauză ar putea fi și costul investiției. Am dat exemplu linia de automatizare de la un mare producător de mezeliuri din Germania, care necesită o investiție de peste un milion de euro. Desigur, investiția în automatizare are un cost al ei, iar calculul de „return of investment” trebuie făcut multicriterial, nu numai prin prisma salariilor economisite, pentru că astfel nicio investiție în automatizare din lume nu rentează. Trebuie luate în calcul avantajele prezentate anterior: optimi-

zarea fluxului de producție cu creșterea eficienței, a productivității și a constanței în livrare.

◆ **Ce alte noutăți aveți în materie de inovație?**

Avem o soluție nouă și pentru spațiile de decongelare. Pe principiul climatizării, noi venim cu o cameră, pe care desigur și-o face

Pe lista noutăților Darimex Techno se numără și cutterele acționate cu motoare de curent alternativ care nu mai dispun de perii și practic sunt „maintenance free”. Ca un avantaj, răcirea unui astfel de motor se face cu aer printr-o ventilație externă.

clientul, unde aducem agregatele noastre și intrăm cu injecție de aburi direct în spațiu.

Marfa congelată o decongelăm printr-un sistem de circulație a aerului omogen. Producătorii cumpără blocuri de carne congelată la minus 25 de grade Celsius, care trebuie lăsate la decongelare, proces în urma căruia se pierde apă, sucul proteic din carne, rezultând pierderi mari. Cu soluția adusă de noi, le garantăm că în 15 ore putem să decongelăm de la minus 25 de grade Celsius până la plus un grad Celsius. cu pierderi de maxim 1%. Este o soluție simplă, eficientă, igienică și așa spune „naturală”, deoarece nu are niciun fel de influență negativă asupra cărnii.

◆ **Putem vorbi de o uzură morală a echipamentelor din fabricile din România?**

În principiu da, deși nu luăm utilaje pe care să le ținem 20 de ani, dar un anumit grad de uzură morală putem să luăm în calcul. Apar tot timpul mașini mai eficiente și pot să fac referire la mașinile de clipsat: mașinile de ultimă generație au introduse pe rolele pe care vin clipsurile, niște cipuri. Mașina citește cipul în mod automat prin radio frecvență. Ea are un computer care nu lasă să pornească mașina dacă tipul de clips de pe rolă nu este cel corect în raport cu matricea corespunzătoare pentru calibrul și

**SUMMARY**

Even if the players in local meat industries don't get anymore the level of profits expected last years, in the economic boom period, there is a great potential for growth, said Sorin Korodi, general manager at Darimex Techno, company own by the german machine producer Poly-Clip System GmbH. There is one condition - the local companies must be very careful with their costs, in particular with the fixed costs. They must invest, also, in increasing production efficiency by production automation. Unfortunately, this process involve the complete

membrana pe care o procesezi. Noile mașini de clipsat pot să citească prin radiofrecvență, să comunice cu calculatorul mașinii și să elimine erorile umane. De asemenea, separatoarele mașinii de clipsat, cele care îndepartează pasta din zona de aplicare a clipsului sunt acționate mai nou de servo-motoare care măresc viteza mașinii, crescând productivitatea. În același timp, s-au introdus sisteme de ungere centralizată a mașinilor de clipsat în vederea ușurării întreținerii acestor mașini. Reglajul presiunii de strângere a clipsului pe baton se poate face automat prin computer-ul mașinii. Desigur, acestea sunt numai câteva din elementele care țin de „progresul prin tehnologie”.

◆ **Ce aduceți nou pe piață referitor la cuttere?**

Dacă vorbim de cuttere, mașinile de emulsionat pentru emulsii fine, noi în trecut ofeream mașini cu motoare de curent continuu și turație infinit variabilă la axul cuțitelor. Aceasta înseamnă un avantaj tehnologic, deoarece cuțitul se învârtă cu turația sau cu viteza cerute de operator și care poate fi modificată într-o plajă de la 50 până la 5.000 de turații. Ofeream aceste soluții cu motoare de curent continuu, care sigur sunt foarte ușor de exploatat — toată electronica este băgată în batiul mașinii, practic este un singur bloc —, ele oferă niște avantaje, dar ca un dezavantaj, este vorba de un consumabil. Motorul de curent continuu are niște perii (cărbuni) care prin variatorul de turație pot să modifice puterea motorului, să o mărească sau să o micșoreze. Nu sunt costuri mari cu aceste consumabile, dar un set de perii trebuie schimbat după circa un an de funcționare, acest lucru nefiind bine primit de către clienți. Am venit acum cu o serie de îmbunătățiri și oferim și cuttere acționate cu motoare de curent alternativ care nu mai dispun de perii și practic sunt „maintenance free”. Ca un avantaj, răcirea unui astfel de motor se face cu aer printr-o ventilație externă, având costuri sau lucrări minime pe care trebuie să le efectueze clientul.

reorganization of the existing production facilities and green-field investments. Sorin Korodi says the Romanian companies must shift to increasing the production volume, and, also, the profit margin, because, otherwise would be very difficult for the to stay on the market with margins of only 1-2% and with no funds for investments. The sales of Darimex Techno increased with 20% last year with comparing with previous one, on behalf of increasing the volumes. For 2015 the company has set a target of 10% in business growth.



**TOT CE VREI SĂ ȘTII DESPRE INDUSTRIA CĂRNII**

• cele mai recente investiții strategice • cei mai puternici antreprenori • cele mai profitabile companii românești

**ANUAR  
INDUSTRIA CARNII.RO  
2015**



**ÎNSCRIE-TE ACUM!**



office@industrialcarnii.ro

\*gratuit pentru abonații revistei INDUSTRIA CARNII.RO

Pentru câștigătorii marilor întreceri!

## Avantaj client – Cuterul GEA!



◆ **Un deziderat al tuturor procesatorilor din industria cărnii** este realizarea unei emulsii de calitate superioară din punct de vedere al fineții pastei, culorii sau gustului. De asemenea, parametrii de performanță sunt și ei căutați: durata procesului de cuterare, stabilitatea emulsiei, viteza de evacuare a pastei, gradul de încărcare al cuvei.

GEA este un producător de echipamente pentru industria cărnii de înaltă performanță, inovator și care răspunde dezideratelor enumerate anterior. În acest sens producătorul de cutere GEA oferă multiple elemente de unicitate:

- Încărcarea cutterului se realizează printr-un simplu cilindru hidraulic, eliminând astfel motorul cu reductor și reducând substanțial durata de încărcare;

- Capul cuțitelor este patentat și oferă montarea și demontarea cuțitelor în mai puțin de 2 minute, cuțitele fiind montate simplu, cu mâna, dispunând de capete magnetice. Capul cuțitelor are denumirea de Top Cut;

- Rulmenții de la axul cuțitelor sunt protejați de o garnitură metalică, având la interior forma unui labirint. În acest fel dispăre pericolul contaminării pastei din cuvă cu vaselina care gresează rulmenții;

- Descărcătorul cuvei, de asemenea patentat, este realizat în trepte care preiau pasta de la suprafața cuvei pentru o descărcare optimă și într-un timp substanțial mai scurt decât în cazul descărcătoarelor clasice;

- Gradul de încărcare al cuvei este garantat 95% din capacitatea nominală.

Pentru a face față noilor provocări tehnice și pentru a mări gradul de fiabilitate, firma GEA oferă cutere acționate de un motor principal de curent alternativ, realizând o turație infinit variabilă a axului cuțitelor printr-un convertizor de frecvență, partea de acționare electrică fiind dispusă separat într-un dulap extern.

Sistemul de răcire al motorului principal se face printr-o ventilație externă cu aer, nefiind necesare cerințe sau condiții suplimentare din partea utilizatorului.

Motoarele de curent alternativ oferite sunt de puteri mari, ele practic fiind fără elemente consumabile (maintenance free) pentru a asigura eficiența și fiabilitatea dorite.

Gama de cutere oferite de GEA este : 200 litri, 325 litri, 500 litri, 750 litri.

*Experimentând un cutter GEA veți beneficia de înalta performanță și inovația acestui lider mondial. Din acest motiv vă invităm în liga superioară a calității și eficienței!*

# GEA



SC DARIMEX TECHNO SRL

Str. Ion I.C. Brătianu nr.17,  
Otopeni – România

Tel.: 021-352 07 54 / 55 / 56  
Fax: 021-352 07 59

E-mail:  
marketing@darimex-techno.ro;  
info@darimex-techno.ro;  
office@darimex-techno.ro

Website: www.darimex-techno.ro

# Viteză de clipsare mărită chiar și la diametre mari!

Separatorul de pastă iris – perfecționat!

## ICA 8700

- Mașină ideală pentru șunci, salamuri fierte, salamuri crude și brânzeturi cu calibre până la 200 mm
- Productivitate foarte ridicată, până la 60 cicluri pe minut
- Distanța dintre conținutul batonului și clips, la produse destinate formării, până la 300 mm
- Ușor de folosit și cu eficiență măsurabilă datorită sistemului de interfață PDA de la panoul de comandă cu gradul 10 "SAFETY TOUCH"

### NOU!



# Expertul în Diversitate!

Marfă feliată sau șunci? Ambele!

## FCA 90

- Extindere până la 300 mm cu sistemul PCS Motion-Controller
- Domeniu de calibrare de la 38 la 160 mm
- Productivitate ridicată până la 126 cicluri pe minut
- Folosește clipsul R-ID, asigurând astfel clipsarea perfectă și împiedicarea pătrunderii bacteriilor

### NOU!



**ANUGA  
FOOD  
TEC**  
Köln  
24 - 27 martie 2015

Hala 6.1 - Stand B 60



Info: [www.darimex-techno.ro](http://www.darimex-techno.ro)  
[marketing@darimex-techno.ro](mailto:marketing@darimex-techno.ro)



inovație • siguranță • modernitate

