

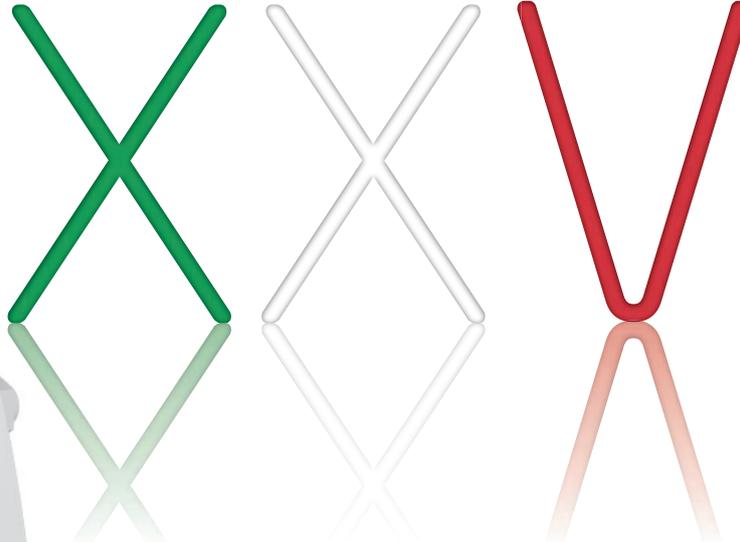
IL XXV ANNIVERSARIO DI VULKAN ITALIA
THE 25th ANNIVERSARY OF VULKAN ITALIA

VULKAN
COUPLINGS

VULKAN
DRIVE TECH

VULKAN
LOCKING





IL XXV ANNIVERSARIO DI VULKAN ITALIA
THE 25th ANNIVERSARY OF VULKAN ITALIA

VULKAN
COUPLINGS



VULKAN
DRIVE TECH



VULKAN
LOKING



PREFAZIONE

Poche righe e qualche immagine per rivivere questi primi **25 anni** di attività di **Vulkan Italia** non sono certamente sufficienti per trasmettere la grande intensità con cui sono stati vissuti, giorno dopo giorno, attraversando periodi di espansione e periodi di crisi come quelli in cui ci troviamo, in compagnia della nostra clientela più fedele, in questi ultimi anni.

La nostra identità, la nostra missione e la nostra visione per il futuro, che emergono già nelle poche pagine seguenti, sono i nostri punti di riferimento più saldi per avere fiducia nel nostro cammino futuro.

FOREWORD

Few words and some images to relive these first **25 years** of activity of **Vulkan Italia** are surely not enough in order to transmit the great intensity which we have lived with, day after day, through periods of growth and periods of crisis such as those we are struggling with, in company with our most faithful customers in these last years.

Our identity, our mission and our vision for the future, that already emerge in the few following pages, are our utmost points of reference in order to trust in our future course.



Piazza
P. Gobetti

No parking sign with a blue circle and a red diagonal line. Below the symbol, the text reads: "Vietato il parcheggio 6.00 - 8.00" and includes a small icon of a truck.

A blue 'P' parking sign with a white 'P' on a blue background. Below it, there is a smaller sign with the text "PUBBLICITÀ" and "FOCO".

REDES AFFETASI

LANE OGLI USTALI

FOCO

L'INIZIO

L'attività del **Gruppo Vulkan** in Italia è stata presente almeno fin dagli anni '60 e quindi risale a qualche decennio prima della fondazione di Vulkan Italia.

Nel **1987**, perseguendo una linea che avrebbe caratterizzato un evidente orientamento strategico del Gruppo, il management del Gruppo valorizzò quanto era già stato fatto fino a quel momento ed affidò la guida della nuova filiale ad un ingegnere navale che aveva già lavorato precedentemente proprio con Vulkan, assicurando quindi la necessaria continuità del business e ponendo le basi per uno straordinario sviluppo negli anni futuri.

La neonata **Vulkan Italia** iniziò così, nel **luglio 1987**, la sua attività con 2 persone e un piccolo magazzino di ricambi. La suddivisione dei compiti era sostanzialmente da una parte la vendita dei ricambi, dall'altra la promozione continua su tutto il territorio italiano per la vendita di giunti nuovi.

Ben presto fu chiaro che il mercato avrebbe offerto interessanti opportunità di sviluppo del business, e quindi del volume d'affari, ampliando la gamma dei prodotti e dei servizi offerto, sia mantenendo gli stessi interlocutori sia cercandone di nuovi.

La prima sede

The first headquarter

THE START

The activity of **Vulkan Group** in Italy has been present at least since the 60ies and therefore it dates back to some decades before the founding of Vulkan Italia.

In **1987**, following a guideline that would have characterized an evident strategical orientation of the Group, the Group's management decided to entrust to a proprietary subsidiary the running of the business in the Italian market for their flexible couplings. In order not to lose the inertia of what was done until that moment, the management of the new subsidiary had been assigned to a marine engineer and naval architect that had previously already been active exactly with Vulkan, thus ensuring the requested continuity of the business and laying the basis for an extraordinary development in the incoming years.

The newborn **Vulkan Italia** started therefore, in **July 1987**, its activity with 2 persons and a small warehouse. The partition of the tasks was substantially on one side the sales of the spare parts, on the other side a continuous promotional activity on the whole territory for the sales of new couplings.

It was clear very soon that the market would have offered interesting opportunities of development of the business, and therefore of the sales volume, by widening the range of products and of services, both by maintaining the same interlocutors and by looking for new ones.



- giunti elastici
- frizioni
- alberi cardanici
- filtri "SOFILTRA"
- graniglia per sabbatura

LO SVILUPPO

Lo spirito imprenditoriale di **Vulkan Italia**, che andava maturando negli anni, è sempre stato supportato con grande lungimiranza dal Gruppo ed improntato quindi da un notevole grado di autonomia, fattore importante per operare in modo efficace nella realtà locale.

Ecco i momenti più significativi di questo primo quarto di secolo di attività di Vulkan Italia:

1987

Fondazione della società, con apertura di un ufficio con magazzino ricambi, con 2 persone in azienda.

1989-'90

Acquisizione di nuove rappresentanze di prodotti destinati a motoristi e per sale macchine di imbarcazioni, con alberi cardanici e filtri separatori.

1992

Estensione del raggio di attività ai settori industriale e ferroviario, con l'inserimento di nuovo personale qualificato.

La sede in Viale della Tecnica fino al 2002

Headquarter in Viale della Tecnica until 2002

THE DEVELOPMENT

The entrepreneurial attitude of **Vulkan Italia**, that was ripening along the years, has always been supported with far-sightedness by the Group and it has been characterized by a remarkable degree of autonomy, important factor in order to operate effectively in the local reality.

Herewith the most significant of this first quarter of a century of activity of Vulkan Italia:

1987

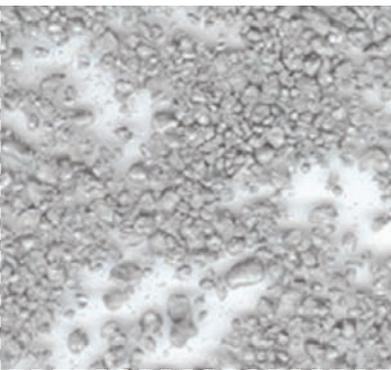
Founding of the company, with the opening of an office with small warehouse, with 2 persons in the company.

1989-'90

Acquisition of new agencies for products intended for engine manufacturers and typically to ship and boat engine rooms, with cardan shafts and filter separators.

1992

Extension of the activity to the industrial and railways sectors, with the new qualified personnel.



De Martini

[more than just flexible!]



1993

Inserimento dell'attività di vendita della graniglia in acciaio inossidabile (dismessa poi nel 2006).

1997

Sviluppo di una strategia di vendita orientata al “package”, ovvero a soluzioni integrate e composte da insiemi di componenti.

2001

Sviluppo ed attuazione del concetto di “Total solution”, cioè di un allargamento dei servizi alla clientela sia in ambito tecnico che di post-vendita.

2001-'02

Inizio della partnership con la De Martini Research nell'ambito dei supporti antivibranti in un'ottica di accrescimento della proposta di Vulkan Italia sui mercati.

1993

New sale activity in the field of stainless steelshot (terminated later in 2006).

1997

Development of a sales strategy focused to the supply of “packages”, namely to integrated solutions and made of a number of components.

2001

Development and implementation of the “Total solution” concept, namely a widening of the services to the customers both in the technical area and for the after-sales.

2001-'02

The partnership with De Martini Research, for the elastic mounts, started, in the perspective of an enhancement of Vulkan Italia's offer to the markets.

Lo stand a Genova nel 2001

Our stand in Genoa in 2001

2002-2003



LA COSTRUZIONE
DEL PRIMO
CAPANNONE

THE CONSTRUCTION
OF THE FIRST
BUILDING





Il primo certificato ISO 9001
di Vulkan Italia
The first ISO 9001 certificate
for Vulkan Italia

L'officina di Vulkan Italia
Vulkan Italia's workshop



2003

Con l'obiettivo di migliorare la gestione dei processi aziendali che, gradualmente, si sono fatti via via più complessi, si acquisisce la certificazione ISO 9001 con il RINA.

2004

Continuando un approccio ai mercati caratterizzato dal concetto di "Total solution", Vulkan Italia investe anche in macchinari che permettono la realizzazione di componenti meccanici customizzati in modo da soddisfare esigenze particolari della clientela.

2003

With the target to improve the management of the company's processes which, gradually, have become more and more complex, Vulkan Italia achieves the ISO 9001 certification with RINA.

2004

In line with the approach to the markets on the basis of the "Total solution" concept, Vulkan Italia invests also in machinery that allow the production of customized components in order to satisfy peculiar requirements of the customers.



Il primo mozzo costruito da Vulkan Italia

The first hub made by Vulkan Italia

2004



LA COSTRUZIONE DEL SECONDO CAPANNONE

THE CONSTRUCTION OF THE SECOND BUILDING



IMPRESSIONI DI FIERA 2002 - 2008



2002 Verona



2002 Ancona



2002 Genova



2003 Genova



2004 Genova



2005 Genova

TRADE FAIR IMPRESSIONS 2002 - 2008



2007 Cannes



2006 Milano



2008 Milano



2008 Genova

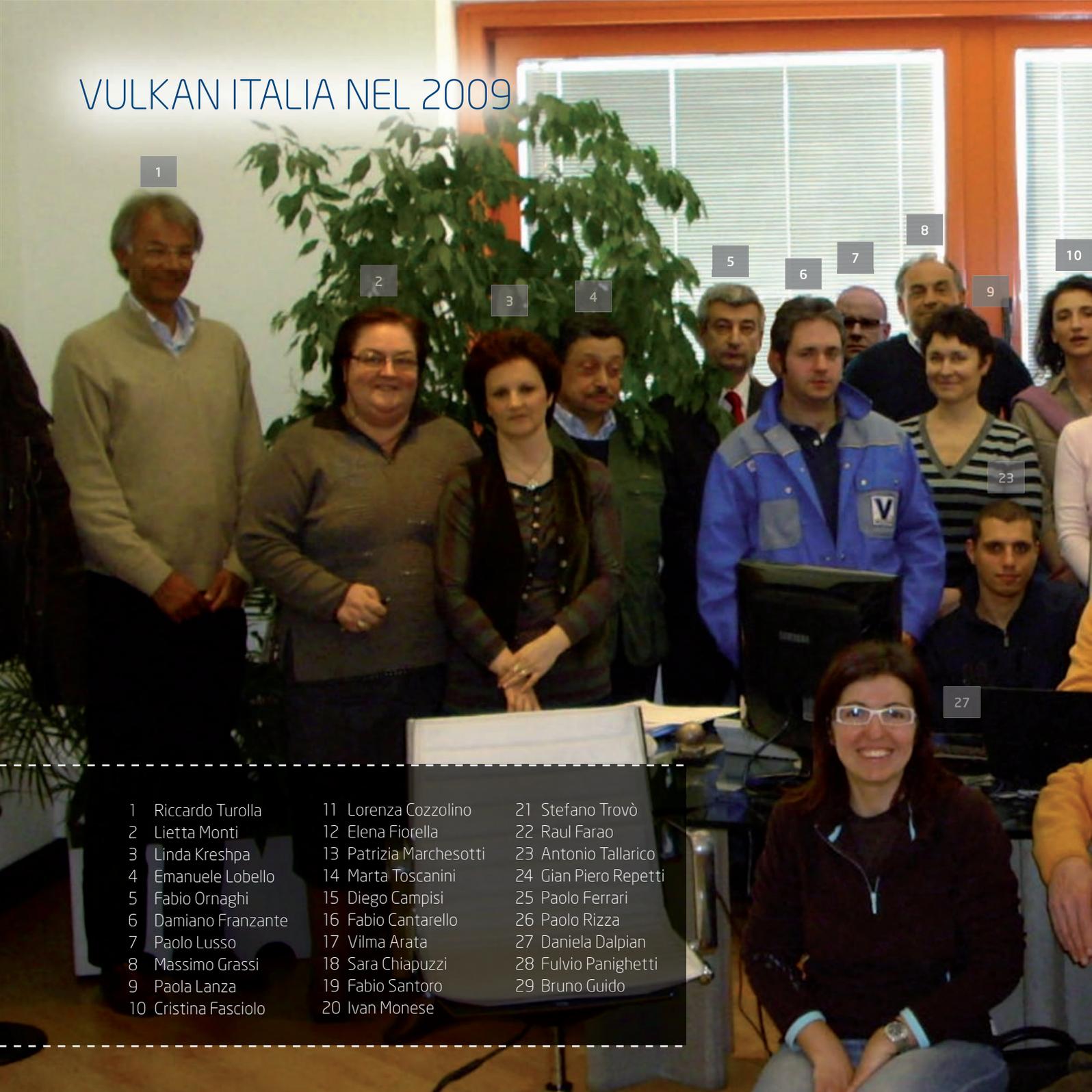
IL XX DI VULKAN ITALIA NEL 2007



THE 20th ANNIVERSARY OF
VULKAN ITALIA IN 2007



VULKAN ITALIA NEL 2009



- | | | | | | |
|----|-------------------|----|----------------------|----|--------------------|
| 1 | Riccardo Turolla | 11 | Lorenza Cozzolino | 21 | Stefano Trovò |
| 2 | Lietta Monti | 12 | Elena Fiorella | 22 | Raul Farao |
| 3 | Linda Kreshpa | 13 | Patrizia Marchesotti | 23 | Antonio Tallarico |
| 4 | Emanuele Lobello | 14 | Marta Toscanini | 24 | Gian Piero Repetti |
| 5 | Fabio Ornaghi | 15 | Diego Campisi | 25 | Paolo Ferrari |
| 6 | Damiano Franzante | 16 | Fabio Cantarello | 26 | Paolo Rizza |
| 7 | Paolo Lusso | 17 | Vilma Arata | 27 | Daniela Dalpian |
| 8 | Massimo Grassi | 18 | Sara Chiapuzzi | 28 | Fulvio Panighetti |
| 9 | Paola Lanza | 19 | Fabio Santoro | 29 | Bruno Guido |
| 10 | Cristina Fasciolo | 20 | Ivan Monese | | |

VULKAN ITALIA IN 2009



11

12

13

14

15

16

17

19

18

20

21

22

24

25

26

28

29

IMPRESSIONI DI FIERA
2009 - 2011

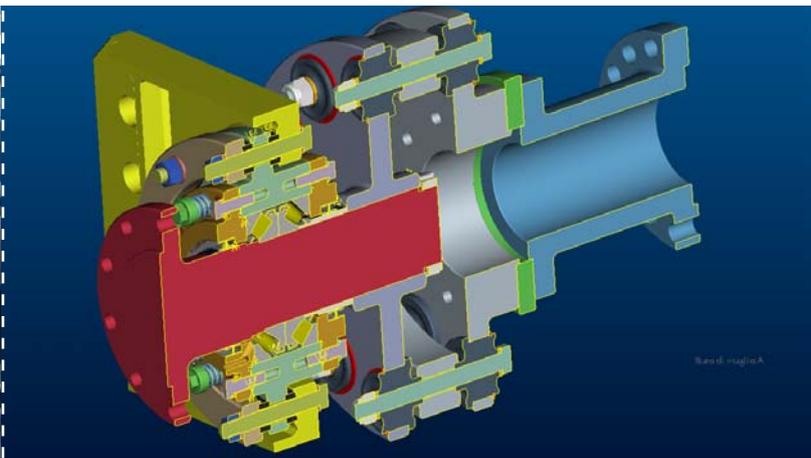


TRADE FAIR IMPRESSIONS 2009 - 2011





Il reparto di montaggio degli antivibranti
The assembling department of the mounts



Il rendering 3D di un Propflex reggispinta
The 3D rendering of a Propflex with thrust bearing



THE BEST CONNECTION SENZA SALDATURA

LOKRING® è l'alternativa preferita alla saldatura grazie alla sua economicità, alla sua miglior qualità col minor numero di problematiche e di perdite, ed alla sua maggiore rapidità di utilizzo.



2006-'07

Ulteriore sviluppo del progetto DMR con l'accorpamento dell'attività di progettazione, produzione e vendita degli antivibranti in Vulkan Italia, col nome di 'Vulkan-DMR'.

Con questo sviluppo Vulkan Italia viene annoverata tra le filiali produttive del Gruppo e risulta essere il centro di competenza nell'ambito del controllo delle vibrazioni e del rumore.

2008

Inserimento dell'attività di vendita del materiale Vulkan Lokring nell'ambito della refrigerazione e del condizionamento dell'aria, in linea con l'orientamento strategico del Gruppo.

VULKAN LOKRING

2010

Acquisizione della rappresentanza di HamiltonJet, prestigioso costruttore di idrogetti.



Ciascuna pietra miliare riportata qui sopra ha portato con sé un potenziamento della struttura ed una crescita continua del volume di vendita. La crescita del livello di competenza interna e della gamma di prodotti e servizi ha fatto sì che Vulkan Italia diventasse un punto di riferimento naturale per la propria clientela.

2006-'07

Further development of the DMR project with the merging inside Vulkan Italia of the design, production and sales activities of the elastic mounts under the name of 'Vulkan-DMR'.

With this development Vulkan Italia becomes one among the Group's productive workshops and can be referred as the competence centre for the control of vibration and noise.

2008

Integration of the sales activity of Vulkan Lokring material in the field of refrigeration and air conditioning, in line with the strategical orientation of the Group.

2010

Acquisition of the new agency with HamiltonJet, prestigious waterjet manufacturer.

Each milestone herewith reported has brought an expansion of the structure and a continuous development of the sales volume. The growth of the internal competence and of the range of products and services has made Vulkan Italia a natural benchmark for its own customers.

VULKAN ITALIA OGGI

Vulkan Italia oggi è una delle filiali più importanti del Gruppo. Dispone di un organico di oltre 40 persone, ha una sede suddivisa in 2 edifici di 1000 m² ciascuno con uffici, magazzino e officina. E' a tutti gli effetti un sito produttivo del Gruppo, in quanto effettua la progettazione e la produzione dei supporti antivibranti. La sua attività commerciale è suddivisa nelle seguenti Divisioni di vendita:

Navale, Industriale, Ferroviario, Lokring e Antivibranti.

A fianco della gamma completa dei prodotti Vulkan, la fornitura comprende anche alberi cardanici, giunti omocinetici, filtri separatori, filtri aria, idrogetti. Ma è importante evidenziare anche la fornitura dei servizi, che rendono Vulkan Italia la scelta naturale da parte della propria clientela: infatti è in grado di fornire non solo l'assistenza tecnica a bordo ma anche la consulenza tecnica necessaria per affrontare le specificità delle problematiche che la clientela ci sottopone, grazie alla collaudata esperienza dello staff dell'ufficio tecnico, sostenuta da straordinari strumenti di progettazione in 3D e da potenti mezzi di calcolo.

VULKAN ITALIA TODAY

Vulkan Italia today is one of the most important subsidiary of the Group. It counts on an organic of more than 40 persons, it has 2 buildings of 1000 m² each with offices, warehouse and workshop. As a matter of fact it is a manufacturing site of the Group, as the design and production of the elastic mounts are made inside Vulkan Italia. Its commercial activity is divided in the following sales Divisions:

Marine, Industrial, Railways, Lokring and Mounts.

Beside the complete range of Vulkan products, the scope of supply includes also cardan shafts, constant velocity joints, fuel/water separator filters, air filters, waterjets. Nevertheless it is important to highlight also the supply of services, which make Vulkan Italia the natural choice for the customers: in fact it is able to deliver not only the technical assistance on board but also the technical consultancy necessary to face the specific issues that our customers submit to us, thanks to the proven experience of the technical staff, supported by powerful 3D design and calculation instruments.



LA VISIONE, LA MISSIONE, IL FUTURO

Tenendo presente la centralità del Cliente quale concetto guida del nostro operare, esprimendo un genuino senso di responsabilità nei comportamenti individuali e di squadra e consapevoli di essere sempre in grado di tradurre in azioni risolutive le competenze acquisite e le proprie conoscenze e capacità, la Vision di Vulkan Italia può essere espressa come segue:

“Essere il partner naturale nel campo della trasmissione di potenza e della supportazione elastica”...

...forti del fatto che la nostra Mission, giorno dopo giorno, si riassume in queste parole:

“Progettiamo, realizziamo e forniamo soluzioni tecnologiche per tutte le applicazioni navali, industriali e ferroviarie, nell’ambito della trasmissione di potenza e per il controllo delle vibrazioni e del rumore, proponendoci come il partner ideale che accompagna il Cliente verso il massimo grado di soddisfazione in ogni fase del suo progetto”.

THE VISION, THE MISSION, THE FUTURE

Bearing in mind the centrality of the Customer as guiding concept of our activity, conveying a genuine sense of responsibility in each individual behaviour and as a team, aware to be always able to convert into resolving actions the acquired skills and our own knowledge and capability, Vulkan Italia’s Vision can be expressed as follows:

“To be the natural partner in the field of power transmission and of the elastic mounting”...

...strong of the fact that our Mission, day by day, can be summarized with the following words:

“We design, produce and supply technological solutions for all marine, industrial and railways applications, in the field of power transmission and for the control of vibrations and noise, offering ourselves as the ideal partner that supports its Customer towards his highest degree of satisfaction in each single phase of his project”.





VULKAN Italia Srl | Via dell'Agricoltura 2 · 15067 Novi Ligure AL · Italy
Telefono +39.0143.310211 | Telefax +39.0143.329740
Mail info@vulkan-italia.it | Web www.vulkan-italia.it, www.vulkan.com

