

Conoscere Honeywell

anno XX - numero 3-4
marzo-aprile 1985

Direttore Responsabile
Enrico Guidotti

Coordinamento
Annabella Bassani

Impaginazione
Augusto Zanoni

Comitato di Redazione
Mario Ferrario, Enrico Guidotti,
Carlo Montinaro, Giulio Occhini,
Enrico Parazzini, Ermanno Rota,
Alessandro Salcioli

Gli articoli che appaiono in questa rivista
possono essere riprodotti citando la fonte.

Redazione
via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano
tel. (02) 6779.3243

Registrazione Tribunale di Milano
N. 292 del 28 luglio 1972

Fotocomposizione
Visualtype - via Demostene 5
20128 Milano

Stampa
Grafiche Rekord - via F. Gioia, 1
20090 Trezzano s/N (Milano)

Conoscere Honeywell

Associata all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana



Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

Direzioni Generali
via Pirelli, 32
20124 Milano (02-6779-1)

1

8

8

5

Honeywell



Years



1

9

8

5

Nel lontano 1885...

Cent'anni fa, un modesto inventore di nome Albert Butz applicò il principio del "feedback" (retroazione) ad un apparato che apriva e chiudeva la valvola di tiraggio del forno domestico.

Questa invenzione è all'origine dell'azienda che conosciamo oggi come Honeywell.

Come l'idea di Butz è stata la scintilla che ha dato vita alla società, così sono le persone della Honeywell che formano la sua storia, le sue leggende e la sua anima.

In queste pagine presentiamo alcuni momenti dei cento anni di vita della Honeywell.

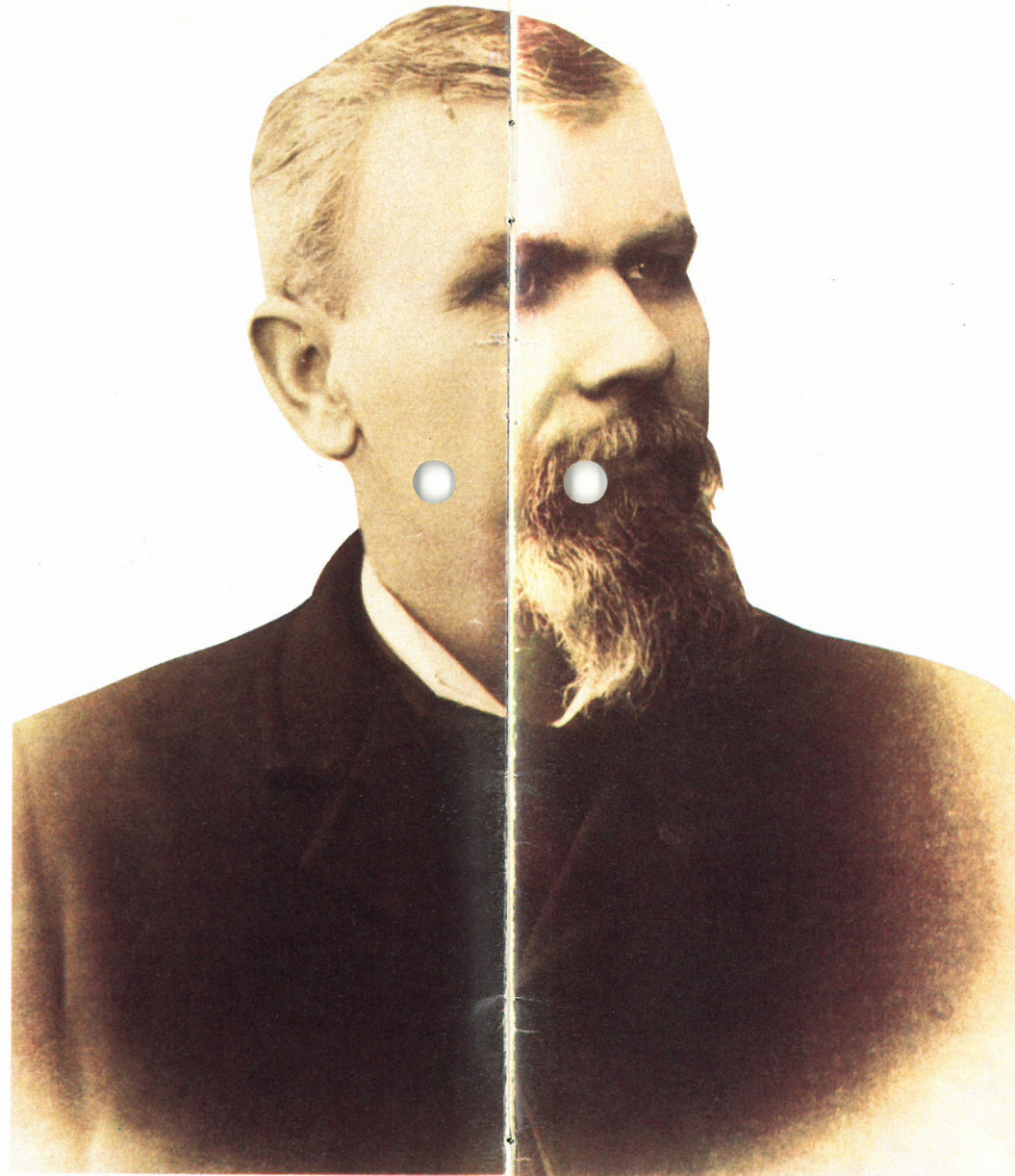
Questa non vuol essere la storia dell'azienda, ma piuttosto una raccolta di storie grandi e piccole che hanno contribuito a costruire la Honeywell di oggi.

Quando Albert Butz inventò la sua "valvola di tiraggio" nel 1885, non immaginava certo che essa era il seme di un'azienda destinata ad affermarsi sulla terra e nello spazio. Butz era un dilettante, un piccolo inventore che passava i suoi momenti più felici davanti al tavolo di lavoro. Nato in Svizzera nel 1849, era emigrato negli U.S.A. a 8 anni. Dopo aver fatto il venditore di libri per la G.W. Borland and Company, insieme ad un socio, fondò la Butz and Mendenhall Hand Grenade Fire Extinguisher Company, una ditta produttrice di un sistema antincendio.

Si trattava di sfere di vetro piene di acqua, contenute in canestri appesi al soffitto. Allo scoppio dell'incendio, bruciando il canestro, le sfere cadevano sul pavimento rompendosi, e in teoria, l'acqua avrebbe spento l'incendio. Nel frattempo, Butz lavorava ad un motore a molle che, attraverso opportuni rinvii, potesse regolare le valvole di tiraggio di una caldaia a carbone in risposta alle indicazioni di un termostato.

Lo scopo di questa sua invenzione era di mantenere una temperatura costante nella casa, liberando così l'inquilino dal compito di aprire e chiudere la valvola manualmente. Per il modo in cui funzionava, il dispositivo inventato da Butz fu conosciuto come "damper flapper" (una specie di valvola a cerniera). Egli, insieme ad un gruppo di investitori, formarono la Butz Thermo-Electric Regulator Company, che ebbe sede in un vetusto edificio, nella zona che oggi è il centro di Minneapolis. Eravamo nel 1885.

La richiesta di questa valvola a cerniera non era poi tanto alta. I proprietari di casa dovevano comunque scendere in cantina per mettere il carbone sul fuoco e inoltre erano pochi i forni e le caldaie prodotti all'epoca ad avere un tipo di valvola di tiraggio adatto al collegamento del dispositivo. Butz poi non aveva un gran senso degli affari, così che di queste valvole

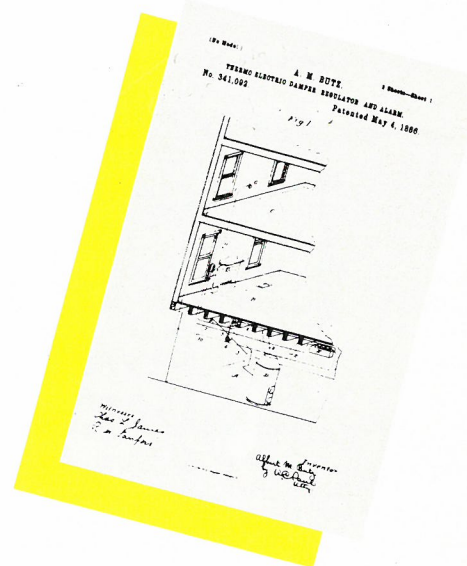
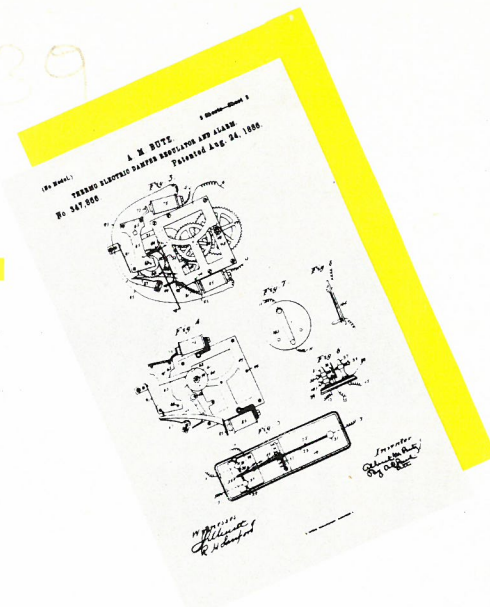


Alberto Butz

non se ne vendettero molte.

Nel 1888 egli si trasferì ad Oak Park, Illinois, a lavorare per la Chicago Heat Regulator Company.

Morì nel 1904 ed il suo epitaffio diceva: "Fu inventore, perfezionò un regolatore di calore riconosciuto dagli esperti come estremamente valido". Prima di partire per Oak Park, comunque, Butz aveva venduto il brevetto della valvola a cerniera ai suoi procuratori, Paul, Mervin e Sanford e tale brevetto costituì la base di un'azienda che successivamente si sarebbe chiamata Honeywell. Il brevetto di Butz costituì la prima applicazione pratica del concetto di feedback, che sta alla base della scienza del controllo automatico, un'industria che avrebbe trasformato il mondo.



Dal diario di una signora

70 at 7

You can have the temperature of the house kept at 70 through the day, reduce it to 50 or 60 degrees at night and then automatically brought up again to 70 degrees at 7 o'clock in the morning, if you will install

The Jewell Controller

with Time Clock Attachment

This wonderful device accurately maintains a reduced temperature during the night and by setting the Time Clock at a predetermined morning hour it will, when that time comes, raise the temperature to any degree desired. No shivering or "catching cold" on chilly mornings when the Jewell Controller is looking after your comfort.

The "Jewell," unlike other controllers, never loses thermostatic control day or night.

The Time Clock attachment doubles the controller's usefulness. It pays for itself in one or, at most, two seasons. Equally efficient on Furnaces or Boilers. Write for booklet "The House Comfortable" and free trial offer.

JEWELL MFG. CO.,
36 N. Green St., Auburn, N.Y.

Uniform Temperature

It makes no difference whether you have furnace, steam or hot water apparatus; or whether it is new or old. All you need is the

MINNEAPOLIS HEAT REGULATOR.

It automatically controls the drafts. A change of one degree at the thermostat is sufficient to operate the dampers. This device is as simple and no more expensive than a good clock. It embodies economy, comfort and health. Has proven its merit for 22 years.

BRIDGE, Pa., Jan. 17, 1906.
Find enclosed check for regulator. I have given it a thorough trial, and find it all you claim for it and a very useful device. Thanking you for your courtesy for the period of trial.
FRANK FAUST.

Cedar Falls, Iowa.
Enclosed find draft for the amount due for regulator. I am very much pleased with the regulator, and would not part with it for five times what I paid for it, if I could not get it elsewhere.
F. S. MILLER.
Asst. Cashier, Cedar Falls National Bank.

Six years ago I installed one of your regulators in my house, and I cannot praise it sufficiently. I can safely say it has saved me two tons of coal each season, and I have always retained an even temperature throughout the house.
FRANK S. SMITH, Secretary Board of Health, Warwick, N.Y.

SENT ON 30 DAYS ABSOLUTELY FREE TRIAL.

If not satisfactory in every way, return at our expense. Write today. Booklet free.

W. R. SWEATT, Secretary,
1st. Ave. and M St.
Minneapolis, Minn.

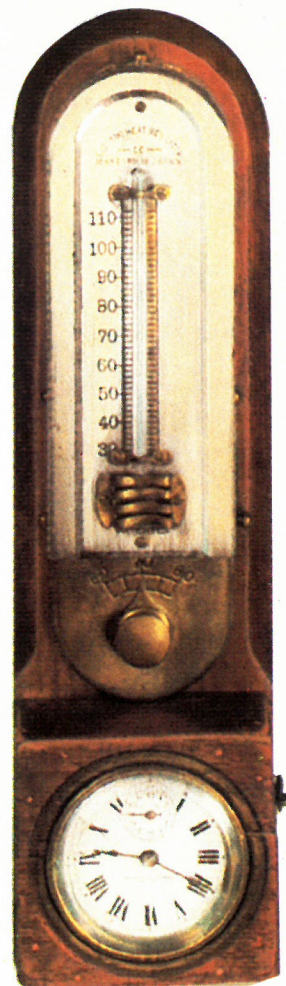
Adjust here

It's automatic

Please mention McClure's when you write to advertisers.

138

All'inizio del secolo, la rivoluzione industriale era in atto e il commercio in forte espansione. E fiorivano anche, presso le corti federali, le contestazioni sui brevetti. Tra le aziende coinvolte in cause di questo tipo ci fu la Electric Heat Regulator Company di Minneapolis, da cui nacque la Honeywell Inc. di oggi. Nell'ottobre del 1911 i responsabili della Jewell Manufacturing Company di Elmira, New York, presentarono denuncia alla corte distrettuale del Massachusetts per un'infrazione commessa dalla Electric Heat Regulator riguardo il brevetto per un termostato ad orologio acquistato da un certo Schuyler B. Post agli inizi del 1908. La Jewell accumulò prove molto convincenti; non fu da meno la difesa della società di Minneapolis. I responsabili di quest'ultima sostenevano che il loro termostato ad orologio, chiamato "Kersietter Sample N. 3", era in uso in casa del suo presidente, W.R. Sweatt, già dal settembre del 1906.



Per sostenere tale linea, la signora Jessie Sweatt, membro del Comitato di Direzione della Società, presentò il diario che teneva da molti anni, fornendo una deposizione decisiva. "Una domenica dell'autunno del 1906, mio padre, George P. Wilson, condusse a casa con sé il giudice Charles Pollock di Fargo, nel Dakota settentrionale, che tornava dalla chiesa, ed il giudice Pollock rimase da noi a cena", testimoniò la signora Sweatt. "Mi ricordo che egli parlò con mio marito, del termostato. Vedo, consultando il mio diario, che avevo scritto la data di domenica 16 settembre 1906". Di fronte ad un racconto così preciso, Benjamin C. Wickes, presidente della Jewell, si convinse che la sua causa non fosse poi così solida, tanto che nel 1912 Wickes e Sweatt si misero d'accordo senza arrivare al processo. La Società di Minneapolis fu così entusiasta del termostato di Jewell che gli pagò 3.000 dollari per la licenza di produzione. Dieci anni più tardi, la Honeywell Heating Specialties Company, grande rivale della Electric Heat Regulator Company, acquistò tutta la linea di strumentazione della Jewell, e nel 1927 le due società si fusero.

Storia di una fusione

Facciamo un passo indietro per raccontare come avvenne questa fusione. Per anni Mark Honeywell e W.R. Sweatt furono concorrenti acerrimi, con due personalità diametralmente opposte. Non si piacquero fin dal primo incontro e preferirono considerarsi avversari commerciali. Fu quindi una sorpresa nell'industria del controllo della temperatura degli anni Venti quando le due aziende si fusero. Al centro del business di Mark Honeywell c'era l'Honeywell Heat Regulator, un dispositivo che si serviva del mercurio per controllare il calore dell'acqua calda e del vapore. Gli affari furono ottimi fino a quando durante la prima guerra mondiale il prezzo del mercurio divenne così alto da non permettere più alla società di operare con profitto. Qualche mese più tardi, Honeywell e sua moglie insieme ad un giovanotto di nome Willard Huff riorganizzarono la società e costituirono la Honeywell Heating Specialties Company in Wabash Indiana. Nel frattempo, l'aggressivo e testardo W.R. Sweatt si trovava pure lui in difficoltà con la sua Minneapolis Heat Regulator Company. Finita la guerra, il riscaldamento per abitazioni private passò infatti dal carbone all'olio combustibile. I regolatori per gli impianti di riscaldamento a carbone erano assai semplici, mentre il controllo di un bruciatore ad olio era più complicato e necessitava di nuove tecniche. All'inizio degli anni Venti la Minneapolis Heat Regulator Company (quella di Sweatt) progettò nuovi termostati per soddisfare le nuove necessità dei propri clienti. Nel 1927 ambedue le aziende avevano ormai solide basi. Le vendite della Honeywell Heating Specialties ammontavano a più di 1,5 milioni di dollari, e la ditta aveva circa 450

dipendenti nella fabbrica di Wabash. Le vendite della Minneapolis Heat Regulator Company raggiungevano i 3 milioni di dollari e l'azienda contava 1.000 dipendenti. Ma le due aziende disponevano dei brevetti che bloccavano reciprocamente la loro espansione. L'unica via di uscita da questa situazione consisteva nella fusione. Dopo molte resistenze Honeywell finalmente accettò di scrivere a Sweatt una lettera per combinare un incontro a Chicago; ad esso seguì un secondo incontro, durante il quale si affrontarono due questioni: come valutare ciascuna delle due aziende,

quale denominazione dare alla nuova società e come dividere le cariche. Dopo molte ore di discussione, Huff, l'assistente di Honeywell, suggerì che W.R. Sweatt fosse presidente del consiglio di amministrazione, Honeywell diventasse presidente esecutivo, il figlio H.W. Sweatt vicepresidente e direttore generale con Charles, il figlio minore, pure vicepresidente, infine Huff tesoriere. Fu una proposta che riuscì a mettere d'accordo tutte e due le parti e che diede luogo ad una società fiorente al di là di tutte le aspettative dei partecipanti.

W.R. Sweatt e Mark Honeywell



H.W. Sweatt, uno spirito irrequieto



Harold W. Sweatt raccolse l'eredità paterna nel 1934, diventando presidente della società in un momento cruciale.

Il Paese usciva dalla grande crisi economica e si aprivano ampie prospettive di sviluppo.

Sweatt, meglio conosciuto come H. W., possedeva sia la visione sia la personalità necessarie per mantenere l'azienda sulla rotta giusta.

Sotto la sua guida, la Honeywell di Minneapolis fece il salto da piccola industria a azienda di importanza mondiale.

Egli si impegnò a mantenere un'atmosfera informale in Honeywell. A questo proposito, raccontava di se stesso, forse con qualche lieve ritocco, una piccola storia per dimostrare come in Honeywell perfino una ragazzina avesse il diritto di far sentire la propria voce presso il presidente. Poco dopo aver assunto una segretaria, ad uno stipendio a suo giudizio ragionevole, H. W. apprese che le era stato fatto un aumento a sua insaputa. Perplesso e un po' indispettito, si recò di persona all'ufficio del personale per andare in fondo alla faccenda.

Sweatt, alto, snello e leggermente curvo, con sguardo severo e interrogativo attraverso gli occhiali, volle sapere dalla giovane impiegata dell'ufficio personale il motivo per il quale alla sua segretaria era stato concesso un aumento.

"È la politica aziendale", rispose la giovane donna. "La segretaria del presidente avrebbe dovuto essere assunta in una categoria più elevata". "E chi diavolo stabilisce la politica aziendale da queste parti?" domandò Sweatt ad alta voce. "Non lo so" rispose la ragazza, "Ma so che non è Lei".

Ed ecco un altro aneddoto. Un giorno, H.W. passando davanti alla banchina di caricamento scorse un uomo che,



Casa Sweatt a Minneapolis

appoggiato ad una colonna, fumava una sigaretta. H.W. ne prese nota, e andò avanti senza fiatare. Poco dopo, H.W. passando davanti allo stesso uomo che stava ancora fumando tranquillamente gli domandò: "Quanto guadagni al giorno?". Alla sua risposta, H.W. frugò nella tasca dei pantaloni, ne tirò fuori un pacchetto di banconote e porgendoglielo gli disse: "Sei licenziato". L'uomo prese il danaro senza fiatare. Il giorno successivo, H.W. ritrovò lo stesso

uomo appoggiato contro la stessa colonna e gli disse "Ero convinto di averti licenziato ieri". "Infatti" disse l'uomo, "ma io lavoro per un'azienda di trasporti stradali, e sto aspettando che si carichi il camion". Malgrado qualche inconveniente occasionale, H.W., per più di 40 anni, importunò, impreccò, trafficò per convincere il personale Honeywell a dare il massimo delle proprie capacità professionali.

Tutti i dipendenti della Minneapolis Heat Regulator Company nel 1923.



A macchia d'olio

La Minneapolis Heat Regulator Company si era allargata oltre i confini degli Stati Uniti già nel 1915, accordandosi con piccoli distributori in alcune città canadesi, fra cui Toronto. Durante gli anni Trenta, l'azienda continuò ad ampliare la propria attività all'estero. Nel 1934, aprì la prima sussidiaria europea ad Amsterdam. Nello stesso anno, acquistò la Brown Instrument, che, nel 1920, aveva raggiunto un accordo con la Yamatake, una azienda di Tokio che si occupava di importazione di strumentazione industriale. Due anni più tardi, la Honeywell Brown fondò una sussidiaria in Inghilterra, dove stava nascendo il riscaldamento centralizzato.

Allo scoppio della seconda guerra mondiale, le attività internazionali, furono sconvolte. Nella zona del Pacifico, le comunicazioni tra la Yamatake e la Honeywell furono tagliate. Ma Takehiko Yamaguchi, il proprietario della Yamatake, continuò a produrre i suoi articoli, registrando scrupolosamente tutte le "royalties" dovute alla Honeywell. Alla fine della

guerra, suo figlio Toshihiko fornì alla Honeywell il resoconto di tutta l'attività svolta in quel periodo, compresi gli archivi contenenti la registrazione degli introiti, spese e utili.

Ma fece anche presente che a causa dei danni subiti dalla fabbrica per le bombe, non aveva la possibilità di pagare il debito tempestivamente. Con la Honeywell si arrivò ad un accordo tipo "joint-venture", che permise a Yamatake di ricostruire l'azienda e di stabilire una costante presenza Honeywell in Oriente. Nel 1956, Takehiko e Toshihiko Yamaguchi occuparono il posto di presidente in occasione del 50esimo anniversario della Yamatake-

Honeywell.

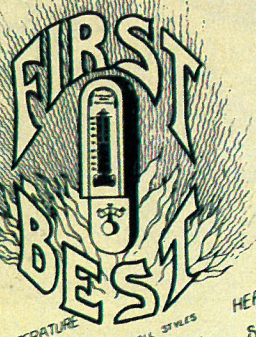
Mentre l'Europa ed il Giappone si riprendevano dopo la seconda guerra mondiale, le attività internazionali della Honeywell decollarono. Furono costruite fabbriche in tutta Europa e in Asia e furono aperte filiali in America Latina e in Australia. Questa espansione continuò per tutti gli anni settanta fino ad oggi. Attualmente la Honeywell ha clienti in più di 120 paesi al di fuori degli Stati Uniti, il 25% dei dipendenti della società lavora in operazioni internazionali in circa 260 fabbriche in oltre 30 paesi fuori degli USA.



ELECTRIC HEAT REGULATOR Co.

MINNEAPOLIS
MINN.

DEVICES
FOR THE
AUTOMATIC
REGULATION
OF
TEMPERATURE
USED ON ALL STYLES OF
HEATING PLANTS.
STEAM AND GAS
VALVES, ETC.



**FIRST
BEST**

10
YEARS
IN
USE
ALL
OVER
THE
COUNTRY

Do not forget that WE were Absolutely the First
Do not forget that WE are Absolutely the Best

As We were the Pioneers in the introduction of the First
So we are the Leaders in the Market with the Best
HEAT REGULATOR

Whew! It's Hot! and Boo! It's Cold!

are expressions never heard in homes equipped with the

MINNEAPOLIS HEAT REGULATOR

which maintains an even heat whether the outside temperature be ten below or forty above. Set thermostat for the degree of temperature you desire. It will automatically open and close dampers on a change of one degree maintaining even, healthful and economical heat.

Applied to Hot Water, Hot Air, Steam, Natural Gas, Street Steam Valves

With or Without TIME ATTACHMENT

With time attachment (illustrated) the point of temperature may be set to any lower degree. Set alarm hand of clock at any hour when you desire temperature changed. The pointer will at that hour automatically move to 70; the thermostat remaining in control at all times.

SAVES FUEL TROUBLE

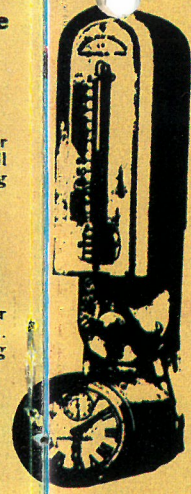
INSURES HEALTH COMFORT

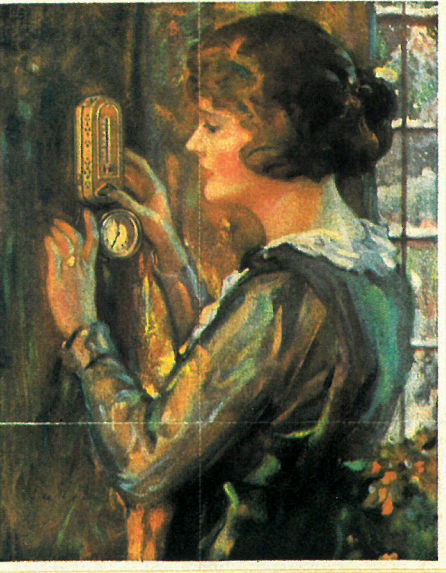
Sold on a Positive Guarantee by the Wholesale and Retail Heating Trade and proven successful by a quarter century of market experience.

1908 Booklet free from nearest office.

William R. Sweatt, Secy.

144 High Street, Boston 404 Phoenix, Minneapolis 606 Court Street, Syracuse





JUST SET THE INDICATOR!
Forget About Drafts, Dampers or Valves

FROM fall till spring the hand regulated heating plant is a source of almost continuous bother, annoyance and inconvenience. The house is either too warm or too cool, the fire is running away or dying low, everlasting "skimming". Frequent trips to the basement or to adjust damper chains. Fail to produce comfortable home heating. How different in a house with the Minneapolis Heat Regulator. Just set the indicator, forget all about dampers and drafts for coal fire or valves for gas, oil or central plant steam, and have exactly the temperature you want. It's done automatically. The "Minneapolis" takes complete charge of the heating, speeding up and slowing down the fire according to the temperature in the living room. There is no guess work.

The "Minneapolis" operates according to actual temperature, maintaining a constant fire at the desired temperature day and night. It never lets the fire get too hot or too cold, and never lets you forget your plant only occasionally. The temperature is always right.

The "Minneapolis" automatically answers the fire before you get up in the morning. Just the same when you go to sleep and awaken. All this is done by a simple set of levers and springs. The "Minneapolis" is the product of a company that for over 40 years has been specializing in temperature control devices. It is simply absolutely dependable. One attractive feature is the "Power Operation of the Heating Plant" which tells all about the "Minneapolis" shows the various models that will meet perfectly any particular heating condition to your home.

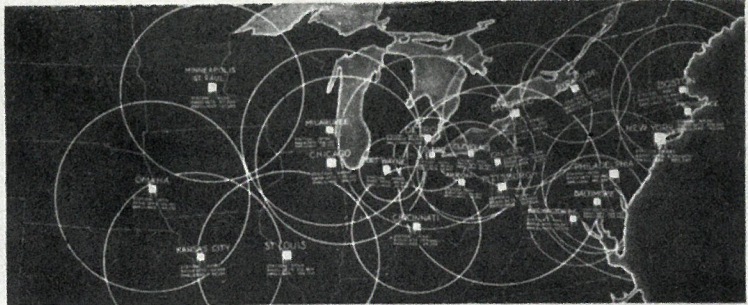
THE MINNEAPOLIS HEAT REGULATOR
BOSTON 1907 1908

For Coal - Gas - Oil

MINNEAPOLIS-HONEYWELL

takes to the air

New radio advertising campaign booms automatic heat in series of 13 sensational broadcasts



Beginning Monday evening, September 8th, at 9 to 9:30 Eastern Daylight Saving Time, the Minneapolis Symphony Orchestra, Henri Verbrugghen conductor, will be broadcast weekly for 13 weeks over a 22-station hook-up of the Columbia Broadcasting System.

The definite importance of this news cannot be over-estimated.

For Minneapolis-Honeywell continues to forge ahead to promote the heating industry, automatic heat and automatic heat control to the American people and the American home.

As in its other advertising and sales activities, Minneapolis-Honeywell has obtained the best.

The Minneapolis Symphony Orchestra is among the country's most famous symphony organizations; its conductor, Henri Verbrugghen, is well-known here and abroad. Each concert will be a veritable gem, carried through with good taste and simplicity. The subject of each broadcast will be definitely connected with the Minneapolis-Honeywell national advertising, each theme being an intriguing and interesting question regarding automatic temperature control.

Now additional millions of home owners throughout the country will learn the convenience, comfort, health and economy of automatic heat. Now new millions of prospects will turn to the trade for advice and service. Minneapolis-Honeywell, as always, continues to lead the way to greater profits for you.

These programs will be broadcast over stations WABC, WCAO, WNAC, WKBW, WBBM, WKRC, WHK, WXYZ, WOWO, KMBC, WISN, WCCO, WABC, WLBW, KOIL, WCAU, WJAS, WEAN, KMOX, WFBL, WSPD, WMAL, of the Columbia Broadcasting System.

SANITARY AND HEATING AGE, a U.B.P. publication



The color is up to you ... the comfort up to Honeywell

Four out of five homeowners choose Honeywell Round thermostats—as pretty as they are precise. Decorative ring snaps off for easy painting to match any wall. Simple for your dealer to install, they assure you maximum comfort with economy. And for best performance throughout, be sure your heating plant has all Honeywell controls, matched to work together.

GAS VALVE
Turns on gas in gas system when thermostat signals.

PROTECTOR
Protects your oil system from ignition failure.

FAN LIMIT CONTROL
Controls the fan, shuts off furnace if it gets too hot.

Minneapolis-Honeywell Regulator Company

There's a little bit of chicken in all of us.

One big trouble with being chicken is that you can wind up with nothing much to crow about.

Consider, for example, the job of picking a computer. If you hack off from the computer you honestly think is best and pick another one just because it's "safe", you're not doing yourself (or us) any good.

So get plenty of facts, then base your decision on them.

Find out which new-generation computers have been selling and why ... and if you now have an older computer, which new models make conversion easiest.

Find out who has the best record for delivering both software and hardware on time.

Find out who has the widest choice of rental and purchase plans, and how this can save you money.

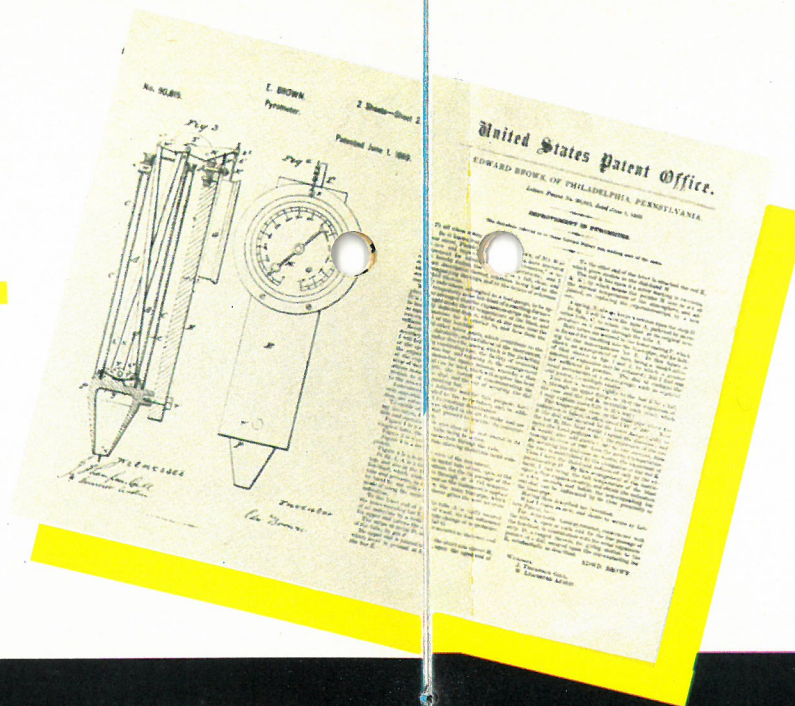
Find out who is best equipped to provide computer speed and capacity for both today's needs ... and tomorrow's.

Get all the facts, then be hard-nosed about your decision. Don't be chicken ... be right.



Honeywell
ELECTRONIC DATA PROCESSING

Dalla terra al cielo



Agli inizi degli anni 30, Bill Huff, la mente economica della Minneapolis Honeywell Regulator Company viaggiando in treno verso New York dopo una riunione del "National Recovery Act" tenuta a Washington, si trovò per caso seduto accanto a Richard P. Brown, presidente della Brown Instrument Company. Nessuno dei due avrebbe immaginato che quella chiacchierata avrebbe portato un giorno a realizzare la computerizzazione di tutte le funzioni di una fabbrica o di una azienda: magazzino, marketing, finanza, produzione e distribuzione.

La Brown Instrument Company - nata a Philadelphia nel 1859 - produsse il primo pirometro degli Stati Uniti. Verso la metà degli anni Trenta, Brown era diventato uno dei migliori produttori della strumentazione per la registrazione, rivelazione e controllo che costituisce il cuore dei processi industriali. Brown, comunque, non produceva le valvole e gli accessori in cui la Honeywell eccelleva, e che erano necessari per completare la strumentazione.

Dopo una breve conversazione, Huff e Brown si resero conto che le due aziende si sarebbero perfettamente integrate. Nel 1934, le due aziende si fusero e la Brown divenne una sussidiaria della Honeywell. Alla fine degli anni Quaranta, la Honeywell costituì un'equipe tecnologica per studiare un problema molto complesso di ricerca e sviluppo. Il risultato degli sforzi di questa équipe fu il potenziometro Elektronik, che in breve tempo divenne lo strumento per eccellenza per la misura ed il controllo delle alte temperature.

Questo strumento, abbinato ad una forma avanzata di controllo pneumatico, portò gli apparecchi Honeywell per il controllo industriale all'avanguardia rispetto a tutta la



in Europa. Lo spirito innovativo della Brown Instrument non è andato perso. Basti ricordare che nel 1975 la Divisione Sistemi di Gestione dei Processi della Honeywell è stata pioniera del concetto di "controllo digitale distribuito" con l'introduzione del TDC 2000, un sistema digitale di controllo a microprocessori, che ha stabilito un nuovo standard industriale.

A distanza di otto anni, al TDC 2000 fece seguito il TDC 3000, che rappresentò il primo sistema integrato per il controllo di processi continui. Durante la seconda guerra mondiale la Honeywell lavorò intorno ad un sistema per controllare elettronicamente la temperatura della cabina di un aereo. Alla base di questo sistema era un motore di alta precisione che entrava in rotazione quando rilevava un piccolo cambiamento di temperatura. Successivamente fu proposto che lo stesso principio avrebbe potuto essere usato per mantenere un aereo automaticamente sulla rotta. Fu così affidata agli ingegneri della Honeywell una missione segreta per costruire un autopilota elettronico. Si era nel 1941.

Per due anni, il progetto andò avanti in segreto e il pubblico americano

rimase perplesso quando sentì parlare di un "Liberator" che aveva volato per 2000 miglia senza pilota. Con il successo dell'autopilota, decollò anche il settore Aeronautica della Honeywell.

L'autopilota divenne la base delle attività aziendali nel campo aerospaziale e portò alla partecipazione della Honeywell in ogni missione spaziale con uomini a bordo fatta dagli Stati Uniti dai tempi di Mercury 7.

Questa partecipazione è continuata successivamente in vari modi. Per esempio, la Honeywell ha realizzato il sistema di controllo digitale di volo e il monitor di rivelazione delle prestazioni dello Space Shuttle, fornendo agli astronauti la possibilità di controllo sia automatico che manuale durante la missione.

Inoltre la Honeywell ha realizzato il sistema automatico di controllo dei motori principali dello Shuttle, ossia il "cervello" di tali motori.

Le ricerche nel campo aerospaziale non hanno avuto sosta.

Fra le più recenti va segnalato un sistema di controllo automatico per aeroplani che elimina i componenti rotanti di cui è composto un giroscopio tradizionale.

Il sistema utilizza raggi laser piuttosto che parti mobili, migliorando sostanzialmente la precisione e l'affidabilità del sistema.

Come si diventa presidente

La Honeywell è sempre andata fiera della sua filosofia di responsabilizzazione dei dipendenti, nonostante ciò possa presentare qualche rischio.

Il caso di Paul Wishart dimostra come si prepara un futuro presidente. Wishart, laureatosi ad Annapolis nel 1920, originario del Missouri, dopo il servizio militare in Marina, andò a lavorare per la Packard Motor Car Co., e rapidamente si trovò a capo di una sua filiale a Minneapolis. Due giorni dopo l'attacco a Pearl Harbor, parlò ai suoi vecchi amici di Annapolis di un suo ritorno in Marina. Gli risposero che poteva meglio servire il suo paese restando nell'industria. Così, pochi mesi dopo, accettò un'offerta della Honeywell e fu presto nominato direttore di stabilimento a Minneapolis. Nel 1946 era vice-presidente alla produzione. Nel 1951 Wishart ed il presidente H.W. Sweatt prepararono un piano per aumentare la produzione, che avrebbe richiesto nuovi stabilimenti, nuovi macchinari, e grossi prestiti. "Sono stufo di andare in cerca di fondi" Sweatt disse a Wishart, "Ci vada lei".

Quando Wishart protestò che non aveva la minima idea di come si facesse, Sweatt, da sempre uomo di poche parole, si limitò ad un'alzata di spalle.

"Di quanto abbiamo bisogno?" chiese Wishart. "Lo scopra lei" fu la risposta. Wishart era in impaccio, ma visto che da Sweatt non avrebbe avuto nessun altro aiuto, si mise al lavoro. Si immerse nello studio degli stabilimenti, delle strategie di marketing, delle necessità di materiali e di qualsiasi altro documento potesse trovare. Dopo settimane di duro lavoro, arrivò ad una cifra di 16 milioni di dollari.

Allora i due si incontrarono nell'ovattato ufficio di Sweatt, e



Paul Wishart con H.W. Sweatt

Wishart espose i suoi calcoli. Sweatt osservò un foglio sulla sua ordinatissima scrivania, e commentò "Anch'io ero arrivato a 16 milioni di dollari. Ora li trovi."

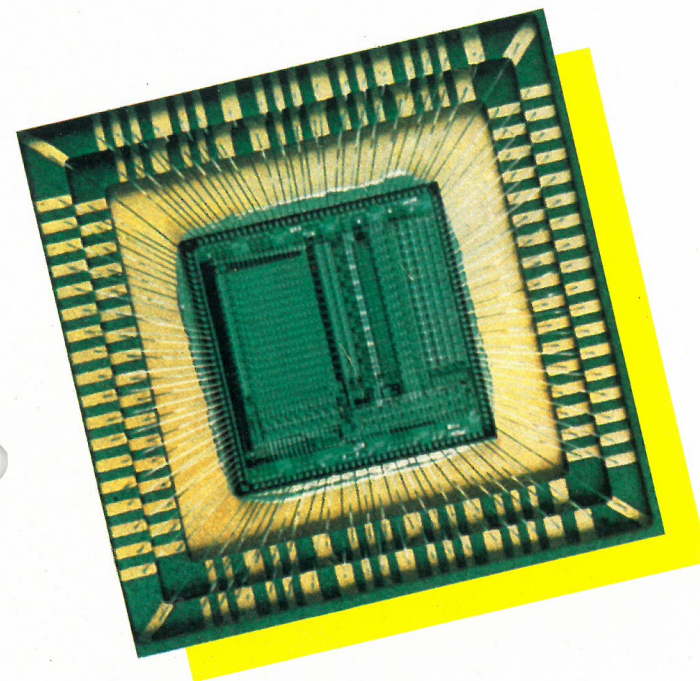
Wishart si rimise al lavoro. Doveva scoprire quali finanziamenti erano possibili, quali i migliori, e come ottenerli. Imparò a trattare con le banche e con la giustizia, e con le complicazioni di entrambe.

Gli ci vollero molte più settimane,

avrebbe detto poi, di quante ne sarebbero occorse a Sweatt, ma si fece un'ottima preparazione finanziaria.

Solo più tardi si rese conto che lo stavano addestrando per alti incarichi. Infatti nel 1952, dopo che il progetto fu completato, fu promosso direttore generale. Un anno dopo, Sweatt divenne presidente del consiglio d'amministrazione, e Wishart gli succedette come presidente esecutivo.

Verso l'invisibile



L'introduzione dei circuiti a stato solido ha avuto un enorme impatto sull'intero business della Honeywell, migliorando sostanzialmente le funzionalità e il rapporto costo/prestazioni dei suoi prodotti. Agli inizi degli anni Ottanta la Honeywell disponeva di una sofisticata tecnologia di circuiti integrati ad altissima velocità. Nella primavera del 1984 l'azienda realizzava a Colorado Springs, una fabbrica da cinquanta milioni di dollari, per produrre tali dispositivi. Mentre da una parte il giro d'affari è diventato sempre più grande, dall'altra il transistor è diventato sempre più piccolo. Alla fine del programma aziendale di ricerca in corso, la dimensione del transistor sarà ridotta dagli attuali 1,25 micron a 0,5 micron. A questo punto, le caratteristiche individuali dei circuiti non potranno più essere osservate nemmeno con il miglior microscopio ottico.

Nel 1947 una nuova prospettiva si aprì nel mondo dell'elettronica, quando due ricercatori inventarono, nei laboratori Bell, il transistor e vinsero il Premio Nobel. Negli anni immediatamente seguenti la Honeywell comprò un brevetto dai Laboratori Bell, ed iniziò a produrre i suoi transistor.

Alla fine del 1953 i ricercatori della Honeywell arrivarono ad uno sviluppo che avrebbe rivoluzionato l'intero settore per anni: un transistor da 20 watt, 100 volte più potente dei transistor disponibili all'epoca. Tra le sue virtù vi era la dimensione - solo un terzo del tubo a vuoto che l'aveva preceduto, e la capacità di generare forti potenze con altissimo rendimento.

Con la creazione della Divisione

Transistor a Minneapolis nel 1954, la Honeywell si lanciò nella fabbricazione dei cristalli per transistor, prima col germanio e poi col silicio.

A partire dal 1957 gli investimenti della compagnia indirizzati a sviluppare la tecnologia dei transistor di potenza furono fra i più alti del settore.

Nel frattempo, agli inizi degli anni Sessanta, la Honeywell aveva iniziato a lavorare sui circuiti integrati al silicio; e nel giro di una decina d'anni le linee di produzione si misero a funzionare a pieno ritmo.



Odissea 2001

Quando il regista Stanley Kubrick chiese alla Honeywell di fornirgli una consulenza per il suo capolavoro: "2001: Odissea nello spazio", gli ingegneri del "Systems and Research Center" cui fu affidato l'incarico furono felici di questa occasione. Nel 1966 la Honeywell partecipava già da anni, attivamente, alla progettazione dei voli spaziali americani ed era in grado di prevedere chiaramente la tecnologia disponibile nel 1985.

A Kubrick, estremamente pignolo nei dettagli, diedero consigli su come provare il misterioso monolite, che gioca un ruolo centrale nel film, su come controllare la fisiologia degli astronauti in ibernazione, su come manovrare i moduli, e su come creare uno scenario plausibile per un incidente extraterrestre, elemento cruciale del film.

Un'équipe di quattro ingegneri, guidati da John Miller, lavorò quattro mesi al progetto: il risultato fu un documento molto dettagliato, che comprendeva disegni e suggerimenti che andavano dalla camera anti-gravitazionale ad un rivelatore di radiazioni.

Il capo del progetto, l'ingegnere Dave Stubbs, volò a Londra per incontrare Kubrick e l'autore del soggetto, Arthur Clarke. Per un'ora esaminarono i dettagli della scenografia e Stubbs fece del suo meglio per mantenere l'immagine del serio professionista. Ma questa si appannò quando, finita la conversazione, Stubbs chiese a Clarke un autografo.

Ciò che è più interessante in questa vicenda è che la fantascienza sta diventando scienza di fatto.

Oggi, nel 1985, gli ingegneri della Honeywell stanno lavorando intensamente alla creazione di un sistema d'intelligenza artificiale con le capacità di cui HAL 9000 ha dato prova nel manovrare la nave spaziale di "2001". Stanno anche lavorando ai progetti di una stazione spaziale del

futuro, dei quali sono parte integrante le manovre di aggancio e gli appuntamenti nello spazio, concetti che il gruppo di Miller studiò in modo approfondito per il film.

Poichè si sta lavorando oggi a questo progetto, qualcuno ha chiesto a Miller un confronto con quanto realizzato nel film.

L'opinione di Miller è che si tratta di un caso lampante in cui la realtà copia la fantasia, e l'arte precede la storia.



Incontro di giganti

Nel marzo 1970, Jim Binger, presidente del consiglio di amministrazione della Honeywell, mentre si trovava a New York, ricevette una telefonata da Jack Parker, vice-presidente del gruppo Sistemi Informativi della General Electric. Voleva metterlo al corrente di uno studio approfondito sull'industria dei computer e sul relativo mercato, (fatto dalla GE) ed invitarlo ad una riunione alla quale avrebbe potuto avere queste informazioni. Binger accettò, ben lontano dal pensare che questa riunione avrebbe aperto nuovi orizzonti per la Honeywell. Un anno prima della telefonata di Parker, la GE aveva riunito un consiglio di guerra, il cui nome in codice era "Shangri-La", a cui parteciparono rappresentanti di tutte le unità della divisione computer della GE. Il loro compito era di elaborare un piano che permettesse alla GE di sferrare un attacco massiccio alla presenza dominante della IBM sul mercato dei computer. I membri permanenti dell'operazione Shangri-La occuparono gran parte dell'Hotel Diplomat, a Hollywood, Florida, per tre mesi. Il risultato fu un piano che avrebbe sfidato la IBM su tutte le linee. Gli esperti calcolarono che occorreva però spendere fra i 400 e i 500 milioni di dollari, ancora prima di produrre un solo computer: un rischio troppo elevato anche per la GE.

Inoltre la compagnia soffriva degli effetti di un lungo sciopero e delle pressioni della comunità finanziaria perchè aumentasse gli utili. La GE decise quindi che non era il momento per avventurarsi in un'impresa di quella portata. D'altra parte i suoi funzionari ritenevano improduttivo restare nel settore dei computer con solo il 5% del mercato. Alla riunione di New York, Binger e altri tre rappresentanti Honeywell si trovarono con Parker e quattro uomini della GE. Parker mostrò i risultati dello studio e continuò a discutere dettagliatamente le tendenze del mercato. I fatti, dissero, portavano alla conclusione che solo una compagnia con una penetrazione molto più elevata di quella della Honeywell o della GE avrebbe potuto essere profittevole. "Siamo d'accordo, a parte qualche lieve particolare", intervenne Binger, "comprate o vendete?". La discussione si orientò allora sulle possibili accuse di violazione della legge anti-trust e si concordò che il Dipartimento di Giustizia statunitense avrebbe meglio gradito un acquisto da parte della Honeywell che da parte della GE. Inoltre, Binger chiarì che la Honeywell non era interessata a vendere la sua divisione computer. Si lasciarono con l'accordo di approfondire ulteriormente la questione. Si rivedero a Minneapolis.

I rappresentanti della GE distribuirono un documento di 80 pagine, il cui titolo era: "Il futuro dell'industria dei computer", nel quale venivano discusse le tendenze e si evidenziava come una fusione fra Honeywell e GE avrebbe portato ad un forte risparmio nei costi operativi. Inoltre i prodotti delle due compagnie erano chiaramente complementari e la rete di distribuzione internazionale delle due compagnie copriva un'ottima mappa di paesi. Durante il fine settimana e i giorni successivi, la Honeywell ponderò a lungo la faccenda. Doveva comperare la totalità della divisione computer della GE, o solo una parte? Il pagamento sarebbe stato in denaro liquido? Quanto poteva valere la divisione della GE? Alla fine della settimana alla Honeywell erano emerse opinioni ben precise: si chiedeva una partecipazione di controllo e di strutturare l'accordo in modo che l'acquisto potesse essere finanziato quanto possibile con i profitti futuri. Il 21 aprile il consiglio d'amministrazione si riunì a Chicago e discusse la proposta per la costituzione di una terza società di proprietà comune Honeywell e GE. Iniziarono le trattative. Il 5 maggio i rappresentanti delle due compagnie si riunirono nella suite 41C dell'Hotel Waldorf Astoria di New York, per negoziare i termini

specifici dell'accordo. Quando ne uscirono, due giorni dopo, si erano accordati su una transazione che era in parte acquisto ed in parte fusione. Entrambe le compagnie avrebbero contribuito alla formazione della nuova società, le cui azioni sarebbero state ugualmente divise fra le due parti. Honeywell avrebbe immediatamente acquistato dalla GE il 31,5% del nuovo capitale azionario, portando la sua partecipazione all'81,5% e quella della GE al 18,5%. In cambio avrebbe pagato alla GE 1 milione e mezzo di dollari in azioni del capitale Honeywell e 110 milioni in note di accredito, libere da interessi per il primo anno, con scadenza nel 1975 e 1977. Il 20 maggio, a due soli mesi dalla telefonata di Parker a Binger, la Honeywell e la GE annunciarono che avevano riunito le loro risorse per creare la Honeywell Information Systems, la seconda grande compagnia del paese nel settore dei computer. L'annuncio lasciò a bocca aperta il mondo dell'industria e portò alla progettazione, sviluppo, produzione e distribuzione in tutto il mondo di una linea completa di computer e servizi relativi, sotto il marchio Honeywell. Oggi la Honeywell ha una gamma completa di prodotti: dal microcomputer ai grandi impianti, con un fatturato valutato intorno ai 12 miliardi di dollari.

Alle radici dell'informatica in Italia

Il seme di quella che doveva diventare la Honeywell Information Systems Italia fu piantato in Toscana, all'ombra della torre di Pisa, nel 1954, per una di quelle coincidenze fortuite che non di rado sono all'origine di eventi importanti. Fu infatti in quell'anno che Enrico Fermi, durante un viaggio dagli Stati Uniti di dove risiedeva, fece visita alla Università di Pisa, sua "alma mater". In quella occasione gli fu illustrato un progetto per l'installazione in Toscana del sincrotone italiano, per il quale erano già stati raccolti i fondi. Fu su consiglio del celebre fisico che tali fondi vennero dall'università destinati in modo diverso, e cioè destinati alla realizzazione di un prototipo di calcolatore elettronico, il primo progetto di questo genere in Italia.

Adriano Olivetti, allora a capo dell'azienda di Ivrea, si associò immediatamente a questo progetto (eravamo nel 1955), costituendo a Pisa il Laboratorio di Ricerche Elettroniche (IRE), dove un nucleo di ricercatori iniziò a lavorare in stretto contatto con i colleghi dell'università.

Il laboratorio era installato in una antica villa patrizia, in un ambiente che singolarmente contrastava con la modernità delle attività che vi venivano svolte. Fu in questo ambiente che venne progettato il primo elaboratore elettronico italiano. Alcuni dei progettisti che presero parte a quella esperienza lavorano ancora oggi presso la HISI. La "foto ricordo" qui a lato riprodotta ritrae il gruppetto originario dell'IRE.

L'elaboratore venne messo a punto nel laboratorio di Borgolombardo, vicino a Milano, dove nel 1958 era stato trasferito l'IRE, e fu posto sul mercato nel 1959 sotto il nome di Elea 9003. Il nome Elea significa "Elaboratore Elettronico automatico", ma voleva anche essere un preciso richiamo alla tradizione culturale italiana: ad Elea, vicino a Salerno, fiorì infatti una delle più famose scuole di pensiero della Magna Grecia.



L'Elea 9003 era un elaboratore di grosse dimensioni, interamente transistorizzato, e si può affermare che esso fu, per concezione e tecnologia, un prodotto di avanguardia in campo mondiale. Ad esso si affiancò, nel 1961, un elaboratore di medie dimensioni, l'Elea 6001, destinato ad impieghi scientifici e gestionali, e due anni dopo il terzo elaboratore della serie, l'Elea 4001, di dimensioni medio-piccole.

Per produrre e commercializzare questi sistemi si era costituita nel 1961 la Divisione Elettronica Olivetti, della quale facevano parte il nuovo Centro di Ricerca e Progettazione di Pregnana milanese e lo stabilimento di produzione di Caluso. Nel 1964 tale Divisione occupava più di 2.000 persone ed aveva collocato in Italia circa 200 elaboratori della serie Elea.

Fu in quell'anno che ebbero inizio i contatti tra la Olivetti e la General Electric che portarono nel 1965, dopo che analoghi accordi erano stati conclusi in Francia tra la General Electric e la Compagnie des Machines Bull, alla costituzione della Olivetti-General Electric (OGE). Della nuova società (75% capitale GE e 25% Olivetti) venne nominato presidente l'ambasciatore Attilio Cattaneo e direttore generale Ottorino Beltrami.

1955

Fondazione

1965

GENERAL ELECTRIC
sistemi per l'elaborazione dei dati

1970

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

1959



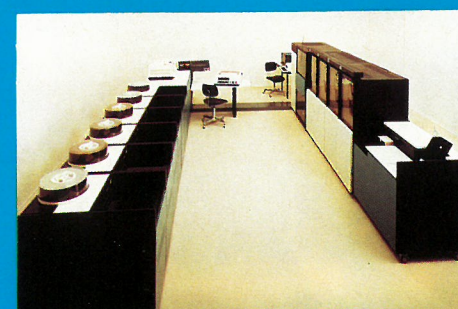
ELEA 9003

1965



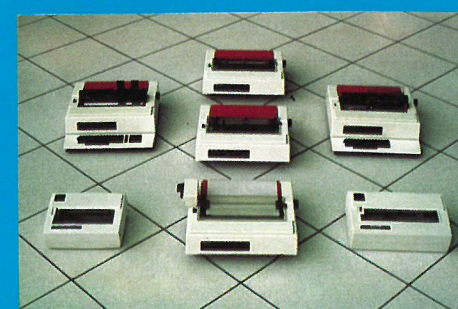
G 100

1974



L 62

1975



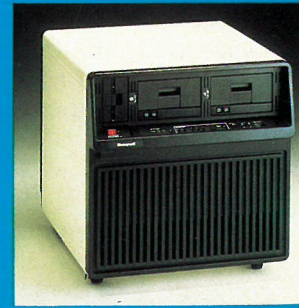
STAMPANTI SERIALI

1980



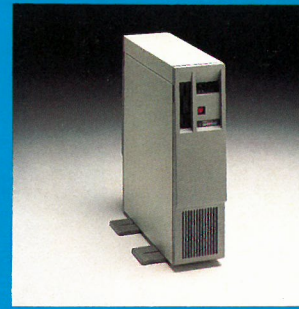
DPS 4

1983



MS 6/20

1985



X SUPERTEAM

Gli stabilimenti di produzione di Caluso (Torino) e il Centro di ricerca di Pregnana Milanese sotto.



La OGE, oltre che commercializzare in Italia gli elaboratori della GE americana, potrà avanti i programmi di ricerca e progettazione già avviati nel Centro di Pregnana. In particolare venne realizzato l'elaboratore GE-115, capostipite in quella che sarebbe diventata la serie G-100: una famiglia di elaboratori destinata ad un largo successo sia in Italia che nei mercati esteri.

Nel 1968 L'Olivetti cedette alla General Electric la sua quota della società, che assunse il nome di General Electric Information Systems Italia (GEISI), con amministratore delegato e direttore generale Ottorino Beltrami.

Due anni dopo la Honeywell rilevò le attività della General Electric nel campo dei computer in tutto il mondo, come già è stato illustrato nelle pagine precedenti, e la GEISI assunse allora il nome di Honeywell Information Systems Italia (HISI). Nel corso dello stesso 1970 divenne amministratore delegato e direttore generale Carlo Peretti, già direttore commerciale della Società.

Nel 1971 alla HISI venne affidata la commercializzazione dei sistemi Honeywell nel primo mercato "diretto" fuori d'Italia: la Jugoslavia, cui si aggiunsero poi diversi mercati del Medio Oriente.

Nel 1974 la HISI presentò nel quadro dell'annuncio della Serie 60 Honeywell, i suoi nuovi sistemi Livello 62, progettati nel Centro di Pregnana e prodotti negli stabilimenti di Caluso, che ebbero anch'essi un'ampia diffusione in Italia, negli USA e sui mercati europei.

Nel 1975 divenne presidente l'Ambasciatore Egidio Ortona, subentrando all'Ambasciatore Benedetto Capomazza. Nello stesso anno la HISI presentò i suoi primi modelli di stampanti seriali a matrice, anch'essi interamente progettati e prodotti in Italia. Queste stampanti sono oggi utilizzate sui sistemi Honeywell e Bull e vengono vendute con grande successo sul mercato mondiale OEM.

Nel 1980 la HISI presentò un nuovo elaboratore, il DPS 4, e nel 1983 il

microSystem 6/20, gli uni e gli altri progettati a Pregnana e prodotti a Caluso.

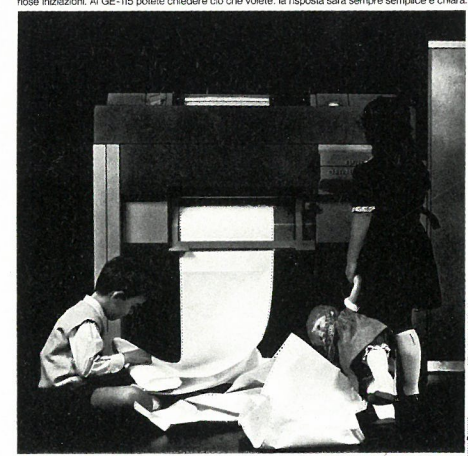
Nel 1985, infine la HISI ha messo sul mercato il suo ultimo nato, l'X-Superteam, un micro multistazione.

Dall'inizio del 1985 Carlo Peretti è presidente sia della HISI che della Honeywell Spa, mentre Bruno Pavesi è il nuovo amministratore delegato e direttore generale della HISI.

Se il 1985 è l'anno del centenario della Honeywell, esso costituisce anche, come si è visto, un anniversario per l'informatica in Italia. Nel trentennio 1955 - 1985, che è stato riassunto in queste pagine, l'azienda ha compiuto un lungo cammino e presentato molti cambiamenti. Non è però cambiata la sua peculiare caratteristica di azienda operante a ciclo completo in Italia nel settore della grande informatica, caratteristica che fa di essa un unicum nel panorama industriale italiano e, ovviamente, un protagonista dello sviluppo di questo fondamentale settore tecnologico del nostro paese.

UN GIOCO DA RAGAZZI?

Non fino a questo punto. Ma col GE-115, l'impiego del calcolatore non ha più rischi né richiede misteriose istruzioni. Al GE-115 potete chiedere ciò che volete: la risposta sarà sempre semplice e chiara.

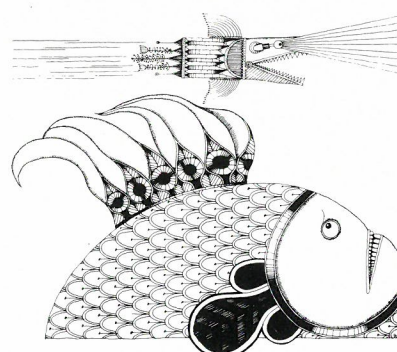


GE-115
Sistema di elaborazione dati a matrice, con capacità di elaborazione di 100.000 operazioni al secondo. È il primo sistema di elaborazione dati a matrice di Honeywell in Italia. È stato progettato e sviluppato in Italia dal Centro di Ricerca e Sviluppo di Pregnana Milanese.

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

Avvenire che la Honeywell abbia più spesso idee nuove e tecnologie più avanzate. E accade perché la Honeywell considera la ricerca scientifica e tecnologica fondamentale della sua attività. Ha una ricerca e sviluppo di oltre 10 miliardi di lire in progetti a cui non è dato rispondere di volta in volta. Ha un centro di ricerca e sviluppo di oltre 10 miliardi di lire in progetti a cui non è dato rispondere di volta in volta. Ha un centro di ricerca e sviluppo di oltre 10 miliardi di lire in progetti a cui non è dato rispondere di volta in volta.

PIU' SCIENZA, PIU' IDEE



Ieri era ieri oggi c'è Honeywell

Esistono aziende che si sono sviluppate nel tempo. Una azienda che si è sviluppata nel tempo. Una azienda che si è sviluppata nel tempo.



Forniteci con le vostre aziende. Con un equipaggio, un carico, una meta e i suoi problemi di navigazione. Honeywell ha imparato a conoscere, attraverso da voi, l'insuccesso che pur-

correte tutti i giorni col vostro lavoro. Così, può starvi accanto con le tecnologie dei suoi computer e la specializzazione delle sue soluzioni applicative. I vostri problemi specifici troveranno,

grazie all'apporto dell'informazione Honeywell, tutte le risposte che desiderate avere. E un'assistenza puntuale e capillare vi accompagnerà sempre. Honeywell: stacca classe, stacca rotta.

Conoscere e risolvere insieme. Honeywell
Honeywell Information Systems Italia
Per informazioni scrivere a Honeywell I.S.I. Relazioni Esterne, Via Yoda, 11 - 20137 Milano

La Honeywell Control Systems arriva in Italia

La Honeywell S.p.a. è stata costituita il 4 dicembre 1964 da Edson Spencer. Prima di tale data la Honeywell era rappresentata in Italia da un Distributore, la Carlo Gavazzi S.p.a. con sede in Milano. La Filiale italiana ha iniziato la propria attività nell'aprile 1965 impiegando 122 persone per la maggior parte provenienti dalla Carlo Gavazzi. Oggi, 34 di queste, sono ancora in servizio effettivo suddivise tra la Honeywell S.p.a., la Honeywell International Management, la Honeywell High Tech. Trading e la Honeywell Europe S.A.. La presidenza della Società è stata assunta all'inizio da Edson Spencer al quale si sono poi succeduti Giancarlo Salvi, Odey E. Powers, Edward Roach, l'Ambasciatore Egidio Ortona e da gennaio 1985 Carlo Peretti. La direzione generale è stata nel corso della vita della Società assunta

da Lawrence Bennett prima, seguito poi da Giancarlo Salvi, Walter di Pretoro e dal 1977 da Sergio Minoretti. A tutt'oggi Walter di Pretoro è vice presidente e direttore generale della Regione Sud che oltre all'Italia comprende la Spagna, il Sud Africa e il Medio Oriente. Dal 1966 al 1977 la Filiale italiana ha ricoperto anche Grecia, Turkia, Israele ed i Paesi dell'Africa (Sud Africa escluso). Dal 1977 l'attività della Honeywell S.p.a. è stata totalmente concentrata sul mercato italiano mentre l'attività di vendita sui restanti Paesi è stata scorporata ed affidata alla Honeywell International Management e dal 1984 parzialmente alla Honeywell High Tech. Trading Co. Fino al 1970 la Honeywell S.p.a. è stata inoltre responsabile per le vendite dei sistemi di informatica mentre dopo tale data, con

l'assorbimento dell'attività di informatica della General Electric e la successiva costituzione della Honeywell Information System Italia, la Società si è concentrata nelle vendite di prodotti e sistemi per l'automazione. Il momento di maggior sviluppo della Honeywell S.p.a. è stato registrato nel 1980 con un incremento del 40% del fatturato rispetto all'anno precedente particolarmente favorito da una larga diffusione sul mercato italiano del sistema di controllo distribuito TDC 2000. A tutt'oggi la Società impiega più di 350 persone suddivise tra la sede di Milano e gli uffici regionali di Roma, Firenze, Torino, Padova, Genova e Bologna. La Honeywell S.p.a. commercializza prodotti e sistemi nei settori residenziale, automazione degli edifici, industriale, medicale e aerospaziale.

Honeywell

I primi managers della Honeywell Spa., insieme con J.H.Binger e E.Spencer, sulla Terrazza Martini di Milano nel 1965, anno di fondazione della società.

