



GOLFARELLI EDITORE
INTERNATIONAL GROUP

GRUPPO 24ORE

NEWSLETTER REALIZZATA DA 24 ORE PROFESSIONALE IN COLLABORAZIONE CON GOLFARELLI EDITORE



FOCUS NORD EST

Aumento dell'occupazione nel manifatturiero e dinamismo dell'export, ne parlano Roberto Boschetto, presidente di Confartigianato Veneto e Giovanni Da Pozzo presidente della Cciaa di Pordenone - Udine *a pagina 10*

**POLITICA ECONOMICA**

Riforma della proprietà industriale, "Fondo impresa donna" e Piano transizione 4.0, sono i punti fondamentali previsti dal Piano investimenti 2021-2026 del ministero dello sviluppo economico *a pagina 4*

**SAMUEXPO****EVOLUZIONE DIGITALE**

Conto alla rovescia per l'importante salone biennale dedicato al mondo della tecnologia per la lavorazione dei metalli e delle plastiche. Quattro le aree tematiche: SamuMetal, SamuPlast, SubTech e Fabbrica 4.0. Appuntamento a Pordenone Fiere 3-5 febbraio *a pagina 12*

Primo Piano**L'export riprende a viaggiare**

La decisa ripresa delle esportazioni della meccanica italiana nel 2021 è determinata soprattutto dagli scambi con l'Europa e l'Asia orientale, sostiene Marco Nocivelli, presidente di Anima Confindustria, commentando i dati elaborati dall'Ufficio Studi e quindi le prospettive dell'export nel 2022. L'obiettivo del settore è quello di rafforzare ulteriormente gli scambi commerciali con i Paesi extra-Ue, Stati Uniti e Cina in primis, senza dimenticare il fondamentale contributo del Vecchio Continente.



Marco Nocivelli, presidente Anima Confindustria

Nel 2021 le esportazioni del settore arriverebbero a oltre 29,6 miliardi, con una crescita del 15 per cento sull'anno precedente e che quindi corrispondono al 57 per cento del giro d'affari totale del settore. Qual è il suo bilancio sull'anno in chiusura?

«L'export è da sempre uno dei punti di forza della meccanica italiana, apprezzata in tutto il mondo per la sua qualità al pari di settori come il food o la moda. Il nostro comparto ha ripreso a correre, con valori assolutamente incoraggianti e di poco inferiori al 2019, quando a fine anno erano stati registrati 30,1 miliardi di euro. Nel primo se-

>>> segue a pagina 3

Impresa e sviluppo**Un Piano per l'automotive**

Incentivi, misure e politiche che sostengano il mercato e interventi per la transizione alla mobilità sostenibile e lo sviluppo di nuove tecnologie

Il settore dell'automotive ha vissuto un anno horribilis nel 2020 segnato dal pesante calo della produzione e della domanda. Il 2021 sembrava essere partito meglio, ma l'impatto della carenza dei semiconduttori e delle materie prime ha dispiegato i suoi effetti. A ottobre 2021 sono state immatricolate in Italia il 35,7 per cento di auto in meno rispetto a ottobre 2020. A fare il



Paolo Scudieri, presidente di Anfia

punto sull'andamento del mercato italiano delle autovetture è Paolo Scudieri, presidente di Anfia (Associazione nazionale filiera industria automobilistica).

Qual è il bilancio che si può trarre dopo questi due anni di grandi difficoltà e quali sono le previsioni per il 2022?

>>> segue a pagina 48

ALL'INTERNO**■ Autopromotec**

Biennale dell'aftermarket automobilistico in cartellone a Bologna Fiere dal 25 al 28 maggio

■ Robotica e automazione

Lo sviluppo della robotica italiana, l'analisi del presidente di Siri Domenico Appendino



**Newsletter realizzata da
24 ORE Professionale
in collaborazione con
Golfarelli Editore**

Proprietario ed Editore:
Il Sole 24 Ore S.p.A.

**Sede legale
e amministrazione:**
Viale Sarca, 223 -
20126 Milano
Redazione:
24 Ore Professionale

© 2022 Il Sole 24 ORE S.p.A.
Tutti i diritti riservati.
È vietata la riproduzione
anche parziale e con qualsiasi
strumento.

I testi e l'elaborazione dei testi,
anche se curati con scrupolosa
attenzione, non possono compor-
tare specifiche responsabilità per
involontari errori e inesattezze.

Chiusa in redazione:
30 settembre 2022

>>> segue dalla prima

mestre del 2021, i dati confermano una crescita del +26,9 per cento rispetto allo stesso periodo del 2020, con un totale di 15,6 miliardi di fatturato in sei mesi».

Quali scenari prevede per il 2022 sul fronte dell'export sia in termini di criticità che di prospettive?

«La ripresa delle esportazioni verso Germania e Francia è un chiaro segnale della ripartenza dell'economia europea, non solo nel settore meccanico. Sfortunatamente la scarsa reperibilità delle materie prime e il rincaro dei costi energetici che sta penalizzando tutta Europa, con un rallentamento della produzione e una contrazione degli utili, unitamente alla nuova ondata di covid che si sta diffondendo a livello nazionale e internazionale, rendono difficile fare delle previsioni sull'anno prossimo. Siamo comunque fiduciosi che l'economia italiana continuerà a crescere nel 2022. Per quanto riguarda l'export della meccanica italiana, oggi siamo concentrati sul mercato europeo, che ha aumentato di oltre il 25 per cento la richiesta dei nostri prodotti, e sugli Stati Uniti. Il maxi piano di investimenti approvato dall'amministrazione Biden, che prevede un deciso ammodernamento delle infrastrutture pubbliche e private, aprirà nuove opportunità per il nostro settore».

La mappa dei mercati esteri più promettenti per le aziende di Anima?

«Dopo la forte battuta d'arresto subita nel 2020, in particolare nel primo semestre, abbiamo visto una ripresa decisa delle esportazioni, in particolare in Europa e verso l'Asia orientale. La Germania torna al primo posto delle destinazioni, con un fatturato di 1,53 miliardi nei primi sei mesi, togliendo il primato agli Usa, che scivolano al terzo posto con 1,38 miliardi, superati anche dalla Francia. Importante il balzo della Cina che registra nel primo semestre 910,2 milioni di euro. Segnalo anche un incremento dell'export verso Spagna, Regno Unito e Polonia».

Export e tutela del made in Italy rientrano tra i punti cardine del Manifesto

In evidenza

LE SFIDE DI AMAPLAST Il comparto delle macchine e delle attrezzature per la ceramica, il packaging, la plastica e gomma è in buona salute

pagina 6



SMART METERING L'andamento del mercato e le prospettive del settore della misurazione tracciate da Pietro Cerami, presidente di Acism

pagina 7



della Meccanica di Anima. Quali sono le vostre proposte?

«Export e tutela del made in Italy rappresentano due punti fondamentali per la meccanica italiana. Nel Manifesto della Meccanica 2022, Anima propone di supportare l'internazionalizzazione dell'industria manifatturiera, ampliando le opportunità a disposizione delle imprese italiane, e potenziando ulteriormente i benefici derivanti dai finanziamenti a fondo perduto gestiti da Simest. Importante sarà recuperare l'approccio semplificato del 2020 anche per sfruttare al massimo il Temporary Framework concesso da Bruxelles fino a maggio prossimo. È bene ricordare che questa deroga Ue al de minimis innalza la soglia di incentivi ammissibili per ogni azienda a 800 mila euro. Nel settore delle opere pubbliche,

sarà necessario rafforzare le indicazioni sull'origine delle forniture, previste dal Codice dei contratti pubblici, in modo da stimolare il mercato interno, promuovendo le eccellenze tecnologiche e i servizi originari dall'Unione europea o da Paesi con i quali vige un regime di reciprocità doganale con l'Unione. Questo significa innanzitutto stimolare le stazioni appaltanti italiane, come già fatto in Francia dal 2020, ad adottare volontariamente l'art. 137 del Codice Appalti. È un atto di responsabilità per lo sviluppo delle opportunità di lavoro a favore del territorio in cui le opere vengono realizzate prima oltre che un'attenzione alle aziende italiane ed europee. Evitare che i fondi del Pnrr vengano utilizzati per prodotti provenienti da aziende di Paesi terzi dove non c'è reciprocità doganale e sana concorrenza è un lusso che non ci possiamo proprio permettere».

Le fiere stanno tornando in presenza, anche se la variante Omicron ha portato allo slittamento di alcuni eventi fieristici in questo inizio 2022. Che significato assumono le fiere all'interno delle strategie per l'export delle aziende della meccanica?

«Dopo più di un anno in cui, a causa della pandemia, abbiamo dovuto rinunciare alle fiere, essere tornati in presenza per noi è stato fondamentale per ricominciare a sviluppare una rete di relazioni umane dirette e incontri B2B. Speriamo che in futuro la situazione sanitaria mondiale possa migliorare sempre di più e che non si torni a nuove chiusure, che potrebbero limitare le manifestazioni fieristiche, i rapporti umani e la crescita del settore».

• **Francesca Druidi**

LA MECCANICA È PRONTA PER L'IDROGENO

Anima sta dialogando già da tempo con enti e istituzioni per la definizione di una strategia per lo sviluppo dell'idrogeno in Italia, e di come declinarla poi nella realtà industriale, afferma il presidente di Anima Confindustria Marco Nocivelli, che evidenzia la necessità di uno sviluppo orizzontale del mercato dell'idrogeno che si basi su incentivazioni programmatiche e strutturali. «Molte aziende associate Anima – prosegue Nocivelli – hanno già disponibili tecnologie mature nell'ambito dell'efficientamento energetico, e hanno già sviluppato tecnologie che possono utilizzare idrogeno sia puro che in blend, permettendo, in entrambi i casi, un abbattimento delle emissioni di CO2. Il Pnrr è una grande opportunità da non sprecare, non solo per le aziende produttrici e utilizzatrici dell'idrogeno, ma anche per le aziende della componentistica; queste forniranno infatti le tecnologie per permettere di passare dall'idea di transizione ecologica alla sua messa in pratica». Fondamentale sarà soprattutto il coordinamento tra le esigenze delle istituzioni e quelle dell'industria.

Sostegni alla competitività dell'industria

di Francesca Druidi

Il Piano nazionale di ripresa e resilienza getta le basi strutturali per una crescita stabile e duratura dell'economia dell'Italia nei prossimi anni, attraverso riforme e investimenti strategici. Il ministero dello sviluppo economico ha centrato gli obiettivi fissati per il 2021, assegnando oltre 18 miliardi per l'attuazione degli investimenti nel 2021-2026. Soddisfatto il titolare del Mise Giancarlo Giorgetti. «È un segnale importante che mandiamo ai partner europei e ai mercati ma soprattutto alle realtà imprenditoriali, ai professionisti e lavoratori del nostro sistema produttivo che dimostra la serietà e competenza del percorso avviato con il governo Draghi». Si tratta di un primo passo che dovrà continuare a essere implementato e rafforzato. Tra i punti fondamentali, la riforma della proprietà industriale, avviata dal ministro il 24 giugno per promuovere e tutelare la proprietà intellettuale; l'operatività del "Fondo impresa donna" a sostegno dell'imprenditoria femminile (missione "Inclusione e coesione") e l'entrata in vigore dei nuovi crediti d'imposta del Piano Transizione 4.0 (estensione platea delle imprese beneficiarie, durata del credito d'imposta su base biennale e tipologie di investimenti immateriali agevolabili). Con il lancio degli avvisi per le imprese a manifestare interesse per gli importanti progetti di comune interesse europeo (Ipcei) su microelettronica, idrogeno e cloud, il Mise promuove la collaborazione tra enti pubblici e privati per realizzare progetti nel campo della ricerca, sviluppo, innovazione e prima produzione industriale di larga scala che mirino a creare filiere europee in setto-

Il presidente del Consiglio **Mario Draghi**



IL RIACUTIZZARSI DELLA PANDEMIA E L'ELEZIONE DEL CAPO DELLO STATO NON DEVONO DISTRARRE IL GOVERNO DAL PERCORSO DI SVILUPPO DELLE FILIERE INDUSTRIALI CHIAVE PER IL PAESE, IN LINEA CON IL PNRR. È UN PERCORSO LUNGO E COMPLESSO, CHE RICHIEDE RIFORME E INVESTIMENTI STRATEGICI

ri strategici.

CONTRATTI DI SVILUPPO PER LE FILIERE PRODUTTIVE

Di particolare importanza sono anche le riforme delle discipline dei Contratti di sviluppo e degli Accordi di innovazione, volute fortemente dal ministro Giorgetti per premiare i progetti d'investimento che, oltre a puntare sullo sviluppo industriale e la sostenibilità ambientale, si impegnano a tutelare i lavoratori di aree territoriali e aziende in crisi. Per favorire le filiere industriali strategiche il target è realizzare almeno 40 nuovi progetti d'investimento su tutto il territorio nazionale, attraverso lo strumento agevolativo dei Contratti di sviluppo nei settori: automotive, microelettronica e semiconduttori, metallo ed elettromeccanica, chimico-farmaceutico, turismo, design, moda e arredo, agroindustria e tutela ambientale. La dotazione finanziaria dei Contratti di sviluppo è di 750 milioni di euro (450 milioni stanziati nella legge di bilancio 2022, integrati con le risorse previste dal Pnrr). «Lo strumento dei Contratti di sviluppo - spiega il ministro - è stato ridisegnato proprio con l'obiettivo di agevolare progetti d'investimento che favoriscono la reindustrializzazione e la valorizzazione del nostro patrimonio industriale, incentivando programmi di ricerca e di trasferimento tecnologico che sono la chiave per vincere la sfida della transizione digitale e green. In quest'ottica, abbiamo anche voluto dare un segnale chiaro e concreto ai lavoratori coinvolti in aree territoriali e aziende in crisi, legando la concessione di incentivi agli impegni degli investitori ad assumerli».

LA MANOVRA E LA REAZIONE DI CONFINDUSTRIA

Nella legge di bilancio 2022 sono state introdotte numerose misure per il consolidamento della ripresa del Paese. Dal sostegno alle imprese attraverso investimenti legati alla transizione digitale e green alle norme antidelocalizzazioni. In manovra sono stati inoltre rifinanziati il Bonus tv, con una nuova agevolazione in favore degli anziani over 70 che potran-

no ricevere a casa il decoder, la Nuova Sabatini, il Fondo di garanzia. Riformata anche la misura agevolativa Patent box, finanziato l'intervento per contrastare il rincaro delle bollette e istituito il fondo per la transizione industriale. Mancano gli incentivi invocati dal Mise per l'automotive, tema che il governo affronterà al più presto nelle intenzioni di Giorgetti. Rinviiati al 1 gennaio 2023 l'entrata in vigore della sugar e plastic tax. Negativo il parere sulla manovra del presidente di Confindustria Carlo Bonomi in un'intervista al Messaggero del 28 dicembre. «L'industria è stata dimenticata, messa da parte, anche se la nostra manifattura ha innescato la ripresa, creato lavoro, messo le basi per un nuovo impulso allo sviluppo». Per Bonomi «la manovra è un'occasione persa. Legge di bilancio e decreto fiscali non vanno nella giusta direzione. Manca qualcosa. La battaglia dei partiti impegnati ciascuno a mettere le proprie bandierine ha impedito un energico taglio contributivo del cuneo fiscale, mentre è venuto meno il patent box, i crediti alla ricerca, una maggiore spinta alla sburocratizzazione ed è stata depotenziata Industria 4.0». La priorità secondo il numero uno degli industriali è accompagnare il rimbalzo dell'economia mettendo a terra il Pnrr e procedendo con i cambiamenti strutturali e questioni fondamentali come energia e fisco.

PER UNA CRESCITA DURATURA

Uno dei rischi che l'Italia non può permettersi ora di correre è che l'elezione del nuovo Presidente della Repubblica - il 24 gennaio si inizia con la prima votazione del Parlamento in seduta comune - rallenti la corsa del Paese. «Le incertezze politiche non si possono sommare alle altre che ci circondano, come la pandemia e il caro materie prime», ha ribadito Bonomi. Draghi resta il candidato più autorevole a succedere a Mattarella, nonostante i timori dei partiti sull'esito che l'ascesa al Quirinale del premier potrebbe avere sul destino dell'Esecutivo. Intanto il 2021 si chiude per il presidente del Consiglio con previsioni di crescita del 6 per cento per l'Italia e il raggiungimento di tutti i pri-



Giancarlo Giorgetti, ministro dello Sviluppo economico

mi 51 obiettivi del Piano nazionale di ripresa e resilienza, tappa fondamentale per presentare la domanda di pagamento della prima rata di rimborso, pari a 24,1 miliardi di euro. «L'Italia, le Regioni, i Comuni e il governo si muovono con determinazione e con forza. Il processo è lun-



Il presidente di Confindustria **Carlo Bonomi**

go e complesso ma, allo stesso tempo, c'è da essere soddisfatti per ciò che è stato fatto quest'anno e soprattutto non c'è ragione di temere che non si possa fare bene anche in futuro», ha dichiarato Draghi. È fondamentale non adagiarsi ora e produrre un impegno quotidiano fino al 2026. La sfida principale resta quella di far aumentare il tasso di crescita di lungo periodo e risolvere le debolezze strutturali del nostro sistema Paese, a partire dalle disuguaglianze geografiche, di genere e generazionali. •

I beni strumentali in ripresa

MACCHINE CERAMICA, GOMMA-PLASTICA E PACKAGING. A TRAINARE NEL 2021 TRE VOCI CHIAVE PER IL MADE IN ITALY MECCANICO SONO LE BUONE PERFORMANCE SUL MERCATO DOMESTICO ED ESTERO. AMAPLAST SALUTA UN ANNO DA 4,35 MILIARDI. LE PROSPETTIVE PER IL 2022 E LE SFIDE DA AFFRONTARE

di Francesca Druidi

Il comparto delle macchine e delle attrezzature per la ceramica, il packaging, la plastica e gomma si conferma in buona salute con un fatturato aggregato in crescita del 13,2 per cento rispetto al 2020 che dovrebbe raggiungere nel 2021 quasi 15 miliardi di euro. È quanto emerge dall'analisi dei dati preconsuntivi aggregati forniti da Mecs, centro studi che elabora i numeri di Amaplast (Associazione nazionale costruttori di macchine e stampi per materie plastiche e gomma), Ucima (Unione costruttori italiani macchine automatiche per il confezionamento e l'imballaggio) e Acimac (Associazione costruttori italiani macchine attrezzature per ceramica). Traina l'export con quasi 11 mi-



Dario Previero, presidente Amaplast

liardi derivanti dalle vendite a clienti esteri (+10,4 per cento rispetto al 2020), affiancato dalla solida performance del mercato domestico (+21,6 rispetto al 2020). I tre settori (concentrati soprattutto in quattro regioni: Lombardia, Piemonte, Emilia-Romagna e Veneto) contano su un posizionamento strategico internazionale, frutto di un'affermata leadership tecnologica e di costanti investimenti in ricerca e sviluppo. Più di sei mesi di produzione nel 2022 sono garantiti dagli ordini già confermati, tuttavia la ripartenza è minata dall'attuale rincaro dei costi di produzione. A pesare sulle aziende sono, infatti, il prezzo delle materie prime, i forti ritardi di consegna della componentistica e gli aumenti dei loro costi, gli incrementi delle tariffe per i trasporti sia via mare che via terra, oltre



IDENTIKIT DI SETTORE

Nel corso dell'Assemblea annuale di Amaplast, tenutasi il 16 settembre 2021, sono stati presentati i principali risultati della prima Indagine statistica nazionale, svolta dal Centro Studi Mecs-Amaplast, con il censimento di circa 350 aziende italiane costruttrici di macchine, attrezzature e stampi per plastica e gomma, che danno lavoro a oltre 13mila addetti e che nel 2020 hanno generato un fatturato di quasi 3,6 miliardi di euro, con una quota export del 76 per cento. La maggior parte delle aziende (il 55 per cento circa) è localizzata in Lombardia, in primo luogo nelle Province di Milano, Varese e Brescia; segue l'Emilia-Romagna con il 15 per cento, il Veneto con il 13 per cento e il Piemonte con il 10 per cento. Per quanto riguarda i settori clienti dei costruttori di macchinari, al primo posto si posiziona l'imballaggio con il 43 per cento del totale (31 per cento alimentare e 12 per cento non-food), seguito dall'automotive con il 19 per cento e dall'edilizia (9 per cento).

a una crescita smisurata dei costi energetici per l'industria. Queste criticità riguardano tutti i comparti di produzione dei beni strumentali e rischiano di compromettere la ripresa generale del sistema Paese.

AMAPLAST:

UN 2021 DA INCORNICIARE

Crescita a doppia cifra nel 2021 per il settore delle macchine, attrezzature e stampi per plastica e gomma nei dati di preconsuntivo elaborati da Mecs. «Secondo le nostre stime», dichiara il presidente Amaplast Dario Previero, «a fine 2021 la produzione dovrebbe riportarsi a un soffio dal livello pre-pandemico ovvero a 4,35 miliardi di euro, con un significativo +11,5 per cento rispetto al 2020». La risalita è trainata in primo luogo dal mercato interno, che

si ritiene dovrebbe chiudere il 2021 a 1,35 miliardi di euro segnalando una progressione di quasi quindici punti, dovuta principalmente a commesse in crescita per macchinari e impianti completi. Bene anche le esportazioni, vicini a quota tre miliardi, grazie ai forti incrementi della domanda proveniente da otto dei primi dieci Paesi di destinazione dell'export italiano di settore. Paesi che insieme fanno quasi il 60 per cento del totale -, con ad esempio +17 per cento della Polonia e +83 per cento della Cina. Gli ordini registrati tra gennaio e settembre presso clienti italiani e stranieri assicurano nel complesso una produzione per sei mesi. Prevalgono ancora le macchine, mentre il segmento dei ricambi, pur con segno positivo, appare invece meno dinamico. Tra le applicazioni, la ri-

chiesta di tecnologia più sostenuta proviene da imballaggio e medicale, mentre procedono a velocità più moderate edilizia e automotive. «Naturalmente i diversi fattori di instabilità che si sono manifestati e anche aggravati nel corso dell'ultimo anno», aggiunge il presidente Amaplast, «dal prezzo delle materie prime al difficile reperimento della componentistica, dall'incremento della bolletta energetica e dei costi dei trasporti fino alle restrizioni alla mobilità delle persone», risultano ancora irrisolti e continuano a preoccupare le aziende. L'incertezza rimane, ma si può ancora ipotizzare di superare nel 2022 i livelli pre-crisi. «Questo», sottolinea Previero, «a conferma della forte capacità di reazione e innovazione delle aziende del settore, che deriva tipicamente dalla loro flessibilità. A fronte delle sfide poste dal contesto e dai mercati, le imprese hanno ancora una volta saputo sviluppare soluzioni su misura in termini di contenuti tecnologici, sostenibilità ed efficienza».

LE SFIDE DI AMAPLAST

In occasione dell'Assemblea annuale il 16 settembre scorso, Amaplast, che raggruppa circa 170 costruttori di macchine, attrezzature e stampi per materie plastiche e gomma, ha confermato Dario Previero alla presidenza per il biennio 2021-2023. Il recupero messo a segno dalle aziende del comparto già negli ultimi mesi del 2020 e consolidato nel 2021, ne attesta la solidità e il dinamismo. Diversi i temi-chiave da affrontare nel prossimo futuro: dai sostegni attesi per superare definitivamente la crisi alla transizione ecologica; dalle problematiche di approvvigionamento di materiali e componentistica, nonché di reperimento di personale qualificato, alla trasformazione digitale ai nuovi modelli di business post-pandemia. Particolarmente sentita la difficoltà nel reperire personale qualificato, accentuata dalla concorrenza di altri settori per i quali le nuove generazioni avvertono maggiore attrazione. Da qui la firma di un accordo quadro tra l'Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia e Acimac, Amaplast e Ucima per attività di ricerca, attività di formazione, dottorati di ricerca e attività di supporto di startup innovative. •

Lo "smart metering" è il principio che sta alla base dei contatori intelligenti, responsabili della telelettura e della telegestione a distanza dei contatori di energia elettrica, gas e acqua. Diversi sono i benefici che si ottengono in chiave di efficienza energetica: la misurazione e il monitoraggio intelligente dei dati di consumo sono funzionali non solo alle società di servizi che distribuiscono energia e gas, ma anche ai consumatori, che imparano a essere più consapevoli delle proprie abitudini energetiche. L'Italia è stato il primo paese europeo a introdurre su larga scala gli smart meter elettrici per i clienti finali in bassa tensione ed è tuttora il primo paese al mondo per numero di contatori intelligenti. In Europa ne funzionano oltre 40 milioni per l'energia elettrica e 16 milioni per il gas. «Le direttive europee, seguite da attenti e immediati interventi della nostra Autorità, stanno dando un grande impulso allo smart metering, che è iniziato da quello elettrico per poi essere seguito da calore e gas», racconta Pietro Cerami, presidente Acism, l'Associazione federata Anima Confindustria che rappresenta a livello nazionale i costruttori di strumenti di misura. «In questi settori si parla già di seconda generazione di apparati (smart metering 2G), affinché siano sempre più integrati nelle smart grid e nelle smart city». Il comparto dovrà affrontare sfide sempre maggiori nei prossimi anni. «Alcuni temi caldi quali il ruolo dell'elettricità e del gas nella decarbonizzazione, il tema delle rinnovabili e dell'inquinamento, nonché quello del risparmio energetico, rappresentano le nuove sfide dei misuratori».

L'ANDAMENTO DEL SETTORE DELLA MISURAZIONE

«Cresce l'interesse per la misura smart - aggiunge Cerami - e si riduce in forma esponenziale quello per la misura tradizionale, almeno in quelle applicazioni in cui esistono alternative smart. Lo smart metering, insieme all'automotive, restano anche quest'anno i settori con il maggior numero di applicazioni di Internet of Things. Purtroppo, la pandemia ha prodotto inevitabilmente una decelerazione e sta creando attualmente dei problemi a causa dell'impennata dei prezzi e della indisponibilità delle materie prime».

IL RUOLO DELLA MISURA NELLA GREEN ECONOMY

La misurazione riveste un ruolo essenziale nella transizione, conferma il presidente di Acism. «Le reti elettriche sono state designate a rivestire un ruolo fondamentale nella transizione e i misuratori elettrici costituiscono uno dei pilastri di questo obiettivo. La transizione

La misura nell'era della transizione

di Francesca Druidi

ACISM, CHE RAPPRESENTA LA MAGGIOR PARTE DEI COSTRUTTORI ITALIANI DI SISTEMI DI MISURA, SI PREFIGGE DI PROMUOVERE INIZIATIVE CHE GUIDINO LA TRASFORMAZIONE - DIGITALE ED ECOLOGICA - E NON LA SUBISCANO. L'ANALISI DEL PRESIDENTE PIETRO CERAMI SULLE PROSPETTIVE DELLO SMART METERING



ecologica si basa anche sull'abbandono dei componenti fossili e sull'impiego di gas rinnovabili quali biometano, gas di sintesi e idrogeno. Senza la possibilità di essere misurati, questi nuovi gas non potranno essere utilizzati. Le reti gas diventeranno quindi vettori di energia: non trasporteranno solo gas naturale ma miscele di altri gas con caratteristiche tra loro differenti che imporranno metodologie di misurazione più precise e complesse. Alcuni paradigmi attuali legati alla misura gas dovranno essere superati e ormai si parla, nel gas come nel campo elettrico, di misurare l'energia e non i volumi. Resilienza della misura e misura in energia saranno, a mio parere, le sfide della misurazione del gas su cui i costruttori di Acism resteranno impegnati per i prossimi anni».

LO STATO DELLA MISURA NEL SETTORE IDRICO

La misura italiana, specie quella dell'elettricità e del gas, vanta eccellenze a livello europeo e mondiale. In questi segmenti la digitalizzazione è già in fase piuttosto avanzata, nonostante nel nostro Paese sia ancora presente un significativo digital divide. Il segmento dell'acqua è invece più restio ad approcciare la digitalizzazione, a causa della reti-

enza di istituzioni e operatori della distribuzione. «La misura nel settore idrico, per motivi a tutti noti ma non certamente tecnici, è rimasta il fanalino di coda e - per motivi diversi - non soltanto in Italia. In Acism siamo convinti che un forte impulso alla digitalizzazione della misura debba venire dalla regolazione e dalla normazione. A questo scopo, quest'anno abbiamo attivato un progetto associativo tra i più importanti: la realizzazione di un tavolo di lavoro, in cui è stata coinvolta anche Anie, dove stiamo discutendo in merito ai requisiti essenziali che devono avere gli smart meter acqua in ottica di garantirne l'interoperabilità, valutandone costi e relativi benefici. Il nostro obiettivo è promuovere la realizzazione di una norma che possa fare, come nel caso dell'elettrico e del gas, da riferimento per i costruttori, i distributori e le istituzioni», sottolinea il numero uno di Acism.

LE SFIDE PER ACISM

Pietro Cerami guida Acism da luglio 2020. Tra i suoi principali obiettivi, elevare il peso specifico dell'Associazione e renderla più propositiva verso le istituzioni. «Abbiamo provveduto a una ristrutturazione dei gruppi merceologici proprio per focalizzare meglio le pro-

blematiche caratteristiche di ogni settore. Insieme alla segreteria, stiamo contattando nuove aziende che operano nei settori tradizionali e nei nuovi settori di interesse per farle avvicinare all'Associazione. Nel 2021 abbiamo reclutato due nuovi soci. Inoltre, stiamo allargando l'interesse di Acism ad altri comparti sempre connessi alla misurazione, quali la misurazione della qualità della risorsa e le verifiche metrologiche degli apparati di misura», tira un bilancio Cerami a un anno dal suo insediamento. «Vorremmo adesso avviare un nuovo gruppo merceologico che si occupa di sistemi per la gestione dei misuratori ossia aziende che realizzano le reti per la raccolta dei dati e offrono servizi di "meter reading".



Pietro Cerami, presidente Acism

Qualche realtà di questi settori ha già manifestato interesse e personalmente ritengo opportuno, se non necessario nell'era della digitalizzazione della misura, il coinvolgimento di queste aziende nell'Associazione. In questi dodici mesi è cresciuta la partecipazione degli associati alle attività di Acism, ma soprattutto a quelle con i nostri reciproci istituzionali ovvero Uni Cig e Mise. Siamo sempre molto attenti all'attività di regolazione di Arera (Autorità di regola per energia, reti e ambiente), a cui non manchiamo mai di far pervenire le nostre osservazioni e i nostri punti di vista. Inoltre, nell'immediato contiamo di partecipare ai tavoli tecnici che si stanno formando per dibattere alcuni temi caldi che coinvolgono i misuratori del settore idrico e del gas».

La nuova frontiera del controllo

SALITA IN UN TRIENNIO DALL'OTTAVO AL SESTO POSTO MONDIALE PER VENDITE DI ROBOT, L'ITALIA SI PONE IN VIRTUOSA CONTROTENDENZA NEL PERCORSO DI AUTOMAZIONE DELLE FABBRICHE. ANCHE PER SETTORI APPLICATIVI, COME EVIDENZIA DOMENICO APPENDINO

di Giacomo Govoni

La popolazione robotica installata nel mondo a fine 2021 supererà i 3 milioni di unità, rispetto ai 2,7 milioni censiti dall'Ifr World Robotics nel 2019. A fornire la stima sulla base delle più aggiornate evidenze di mercato è Siri, l'Associazione italiana di robotica e automazione che in questo scenario pone in risalto il crescente protagonismo del nostro Paese, lievitato specialmente nell'ultimo triennio pre-Covid. «Osservando i dati 2019 dell'Italia, ad esempio- sottolinea Domenico



nel ranking mondiale ma addirittura secondo nel nostro Paese dove è noto il valore distintivo di questo comparto. «Per quanto riguarda le lavorazioni in cui vengono impiegati- evidenzia Appendino- la manipolazione è al primo posto con un valore prossimo al 74 per cento, seguito a distanza da saldatura (10 per cento) e assemblaggio (9 per cento)». Alla luce di questo processo di automazione flessibile delle fabbriche, reso ulteriormente irreversibile da una pandemia che ad esempio ha visto i robot schierarsi in prima linea al fianco del personale medico per il controllo dei flussi, la disinfezione degli am-



Domenico Appendino, presidente di Siri, Associazione italiana di robotica e automazione

Appendino, numero uno di Siri- è interessante notare come l'incremento del 13 per cento nelle vendite, che allunga la striscia positiva iniziata dal +20 per cento nel 2017 e dal +27 per cento nel 2018, si contrapponga al calo a livello globale del 12 per cento».

DENSITÀ ROBOT, IN ITALIA 100 IN PIÙ OGNI 10 MILA ADDETTI
Risalendo la china proprio mentre il resto del mondo arretrava, l'industria italiana dei robot ha acciuffato così il sesto posto assoluto dietro Cina, Giappone, Corea, Usa e Germania, le "magnifiche cinque" che da sole coprono il 75 per cento della domanda mondiale. «Nel confronto diretto tra Italia e

Germania- segnala Domenico Appendino- i dati Ifr mostrano una crescita media annua delle vendite in Italia dal 2014 al 2019 del 12 per cento, contro un sostanziale 0 per cento della Germania». Dopodiché nel 2020 è esplosa l'emergenza sanitaria, che per la robotica italiana ha significato una flessione del 14,2 per cento della domanda. Una battuta d'arresto considerata fisiologica da Appendino, che dopo l'escalation da record degli ultimi anni non vede alcun motivo per lasciarsi la testa. «Malgrado questa diminuzione di vendite- rimarca il numero uno di Siri- le nostre previsioni per il 2021 basate sul "sentiment" dei nostri principali operatori e sul consuntivo del primo semestre sono molto positive. La crescita attesa è infatti del 21,5 per cento sull'anno precedente, valore che riporterebbe il consumo a un livello pre-pandemia». Un secondo aspetto che fotografa il trend favorevole del mercato italiano della robotica è quello riferito alla densità, ovvero al numero di robot installati ogni 10 mila addetti: a fronte di una media mondiale di 113, l'Italia spicca con una media di 212, superiore anche al dato europeo, 114, delle Americhe, 103, e persino al 118 di Asia e Australia. Senza in-

taccare, risolto non secondario, i livelli occupazionali negli stabilimenti produttivi, anzi. «All'incremento delle installazioni di robot in Italia dal 2014 al 2018, passate da 60.000 a oltre 70.000 unità- afferma Appendino- corrisponde un calo della disoccupazione intorno al 3 per cento. Andamenti analoghi si registrano in altri Paesi con un tasso significativo di robot i quali, stando alle previsioni dell'World Economic Forum, entro il 2025 faranno perdere 75 milioni di attuali posti di lavoro. In compenso grazie all'automazione e robotizzazione dei posti eliminati se ne creeranno altri 133 milioni».

DEFINIRE IL PERIMETRO ETICO DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Per un saldo positivo di 58 milioni di nuovi posti di lavoro per l'uomo, più specializzati e qualificati, che investirà le stesse filiere manifatturiere nelle quali gli operatori artificiali si stanno insediando in misura più massiccia. Dall'automotive, primo sbocco applicativo al mondo per consumo di robot, all'industria meccanica, settore di applicazione leader in Italia con numeri molto vicini alla Germania. Seguono l'elettronica, la plastica e subito dietro l'alimentare, quinto

-14,2%

FLESSIONE DELLA DOMANDA REGISTRATA NEL 2020 PER LA ROBOTICA ITALIANA A CAUSA DELL'EMERGENZA SANITARIA

bienti o il trasporto di medicinali e cibo, la prossima sfida che bussa all'orizzonte è di ordine etico. Vale a dire di regolamentazione dell'Ia in generale e dei cosiddetti robot "super intelligenti" in particolare, assolutamente necessaria visti i vantaggi comprovati che queste tecnologie stanno portando nell'industria, sollevando peraltro l'uomo dalle mansioni più pericolose e pesanti per lasciargli quelle più "elevate" e meglio retribuite. «Sotto questo aspetto- conclude Appendino- le future leggi dovranno improntarsi al principio di un'intelligenza artificiale antropocentrica e antropogenica, tale da consentire la sorveglianza umana in qualsiasi momento. In modo che di fronte a una funzionalità potenzialmente pericolosa e non conforme ai principi etici, le capacità di auto-apprendimento si possano disabilitare ed essere ripristinato il pieno controllo umano».

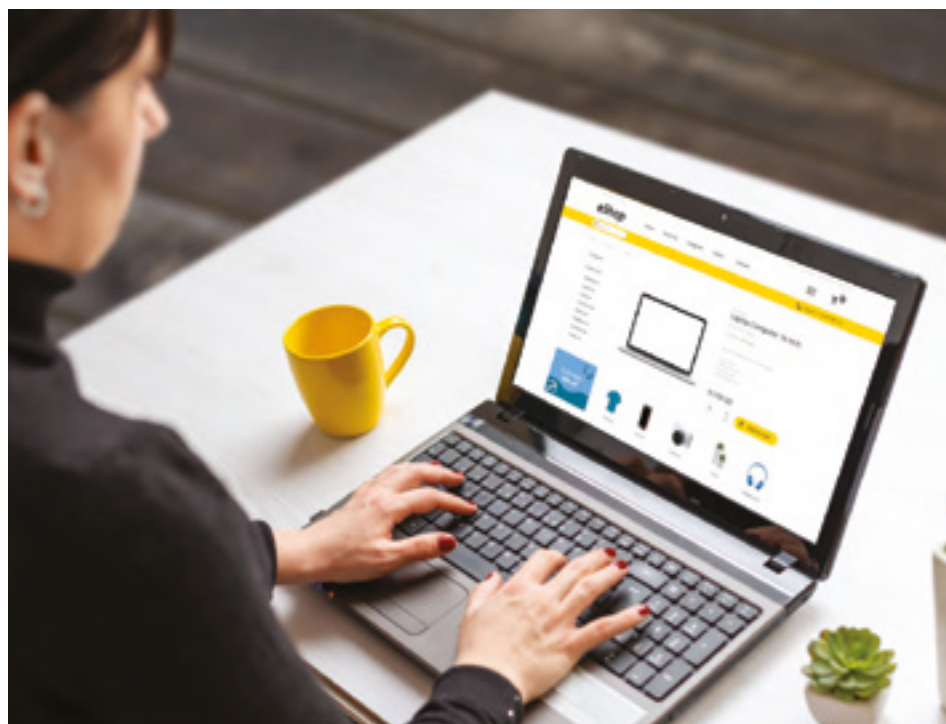
Nordest, manifattura alla riscossa

Fondazione Nord Est stima per il 2021 un parziale recupero delle perdite subite in tempo di Covid. Come si sostanzia questa dinamica favorevole nelle performance recenti (produzione, ordini e vendite) delle vostre imprese?

ROBERTO BOSCHETTO: «Secondo le ultime previsioni, con un +6,4 per cento nel 2021 e un ulteriore +4,7 per cento nel 2022, il Pil regionale dovrebbe presto superare il 2019. La ripresa non è ancora generalizzata ma, grazie all'export e ai bonus per la casa, gran parte del manifatturiero e l'edilizia stanno macinando lavoro e occupazione. In particolare il sistema delle filiere produttive a trazione Pmi subfornitrici e produttrici di componenti, legno, moda e metalmeccanica solo per citare le principali, stanno facendo "volare" l'export veneto ben oltre i livelli pre-Covid: nel primo semestre 2021 i dati Istat segnalano un +3,5 per cento rispetto allo stesso periodo del 2019. È il grande ritorno della manifattura, grazie all'affacciarsi delle piccole e micro imprese verso il mondo che stanno dando un impulso straordinario alle vendite oltre confine».

GIOVANNI DA POZZO: «In Fvg, già prima dell'estate, abbiamo registrato una vivace ripresa degli ordini della manifattura, uno degli assi portanti del nostro sistema economico. Ma più recentemente c'è stato un importante recupero anche nel vasto sistema dell'accoglienza, del turismo e dei servizi, segnale rilevante per un comparto che ha subito più di altri le conseguenze del lockdown e delle restrizioni. I nostri imprenditori stanno

di Giacomo Govoni IL RITROVATO DINAMISMO DEGLI ORDINATIVI ESTERI E UNA NUOVA ATTRATTIVITÀ OCCUPAZIONALE DI FILIERE CHIAVE COME QUELLE DI SUBFORNITURA E COMPONENTISTICA, DICONO CHE VENETO E FRIULI VENEZIA GIULIA SONO GIÀ PROIETTATE NEL POST-COVID. GRANDE FERMENTO ANCHE SUL VERSANTE INFRASTRUTTURALE E DIGITALE, PER ALIMENTARE UN CLIMA DI RIPARTENZA CHE SI POTRÀ RESPIRARE GIÀ DALLE PROSSIME FIERE



dimostrando tenacia, flessibilità, rispetto e sono pronti a guardare al futuro con rinnovata fiducia dopo tante difficoltà e imprevisti, anche se la situazione non si è ancora stabilizzata, purtroppo. Va evidenziato che la Regione si è dimostrata molto attenta alle esigenze delle nostre imprese in questo periodo difficile e ha agito sempre con tempestività e con misure adeguate».

A che punto si colloca il vostro sistema economico nel percorso di digitalizzazione accelerato dalla pandemia e in quali filiere la transizione 4.0 dei processi produttivi è in fase più avanzata?

R.B.: «I processi di trasformazione digitale delle imprese si intrecciano con le dinamiche di ripresa dalla pandemia. L'economia 4.0, alimentata dal boom dell'e-commerce, si caratterizza come un driver del recupero di valore aggiunto spingendo la risalita degli investimenti in macchinari e impianti, anche grazie agli interventi della legge di bilancio 2021. In Veneto l'intensificarsi dello smart working e l'esplosione di eventi "a distanza"

hanno contribuito ad accelerare la transizione digitale delle Pmi regionali. Rispetto a prima della crisi sono ad esempio raddoppiate quelle che fanno vendite online tramite il proprio sito o sul web in genere. Il supporto alla digital transformation delle Mpi

vede Confartigianato Veneto protagonista de "l'ultimo miglio" con la rete delle sette Associazioni provinciali che svolgono attività specifiche di informazione, formazione e consulenza su queste tematiche».

G.D.P.: «Il Fvg è una realtà dinamica, molto internazionalizzata e con una buona capacità innovativa. Il Regional Innovation Index 2021 ci colloca tra gli innovatori "forti" assieme ad altre regioni del Nord con il 5,3 per cento di startup sul totale delle nuove società

+3,5 %

CRESCITA DELLE
ESPORTAZIONI
REGISTRATA IN
VENETO NEL PRIMO
SEMESTRE 2021
RISPETTO ALLO
STESSO PERIODO
DEL 2019, SECONDO
I DATI ISTAT



Roberto Boschetto, presidente di Confartigianato Imprese Veneto



di capitali, sopra la media del 3,9 per cento di un'Italia valutata come innovatore "moderato". Va aggiunto che le Cciao sono tra gli enti più digitalizzati nel sistema pubblico e il processo di digitalizzazione, iniziato ben prima del Covid, ora si è intensificato. Con l'offerta crescente di servizi "a distanza" per le imprese, di iniziative di formazione agli imprenditori e di orientamento specializzato per la transizione digitale delle aziende. Il Covid ha accelerato il processo e gli imprenditori capiscono che queste trasformazioni sono ormai necessarie per andare avanti e crescere, alleato imprescindibile di un'attività "in presenza" di qualità».

Quali settori del tessuto regionale stanno rilanciando maggiormente la loro attrattività in termini occupazionali e come si posiziona la filiera meccanica in questo scenario?

R.B.: «Siamo davanti a una ripresa zoppa, con produzione ed export tornati a livelli anche migliori del 2019, ma i costi saliti alle stelle. Ci sono aziende, per esempio, in cui la bolletta della corrente è passata da 3 a 5 mila euro al mese: non possono essere loro a pagare il costo della transizione energetica. Altro fattore che grava sulle imprese è la carenza di personale, data dal mix tra calo demografico e calo degli studenti nelle scuole professionali, dove i ragazzi si confrontano con insegnamenti e tecnologie che nel vero mondo dell'imprenditoria artigiana sono obsoleti. Per questo quando arrivano da noi provvediamo a formarli da zero, tant'è vero che nelle realtà piccole è rarissimo perdere il lavoro proprio per il grande investimento che c'è dietro. E possiamo offrire molte agevolazioni, dai premi produzione agli aiuti per l'asilo dei figli e le cure mediche. Serve una netta inversione di tendenza».

G.D.P.: «In quest'ultimo complesso biennio, i maggiori incrementi di personale si sono registrati nei servizi di noleggio e di supporto alle imprese, ma anche nelle costruzioni. Poi, come immaginabile, nelle imprese sanitarie e di assistenza sociale, e pure nelle attività professionali, nei servizi di informazione, nelle attività di trasporto e magazzinaggio. Anche la manifattura ha tenuto, con un lievissimo incremento dello 0,1 per cento tra 2019 e 2021, mentre la meccanica nello specifico ha registrato un lieve calo, attorno al 2,2 per cento tra 2020 e 2021. Tuttavia ci troviamo ancora in un momento di instabilità sia sul mercato interno che internazionale, viste le restrizioni tuttora in vigore che influiscono su questo comparto più che su altri. Tra le professionalità che risultano più ricercate dalle im-



Giovanni Da Pozzo, presidente della Cciao di Pordenone-Udine

prese, quelle ad alta specializzazione e tecniche, ma anche quelle legate al mondo della ristorazione e dell'accoglienza».

Il capitolo infrastrutturale assume una rilevanza centrale in territori dal posizionamento strategico come il vostro. Quali interventi prioritari attendete da questo punto di vista?

R.B.: «La recente inaugurazione del tratto Bassano del Grappa-Montebelluna della Pedemontana veneta è un tassello significativo dell'opera che speriamo venga al più presto conclusa. E se la Superstrada Pedemontana rappresenta una nuova dorsale importante per la mobilità veneta, l'obiettivo della piena accessibilità richiede il completamento di una trama stradale veloce che ancora presenta dei buchi. Interventi di upgrade della SR308 Statale del Santo e della SS47-Valsu-

gana, ad esempio, consentirebbero di fluidificare il traffico dal nodo di Padova verso Cittadella e Castelfranco rafforzando i collegamenti con la provincia di Trento. Un terzo asse verticale è rappresentato SR348 Feltrina quale collegamento della Pedemontana con la Valbelluna e il Cadore anche attraverso il rafforzamento della A27 Belluno-Feltre-Primolano. Con conseguente miglioramento dello sbocco a Ovest verso la Valsugana e da qui a Nord verso il Brennero».

G.D.P.: «Per la sua posizione baricentrica in Europa, la nostra regione ha bisogno di migliori collegamenti e sicuramente la terza corsia è l'opera, in cantiere ormai da anni, che deve concludersi prima possibile. In parallelo occorre migliorare i collegamenti aerei e ferroviari, a partire dall'atteso potenziamento della direttrice Trieste-Venezia. Quella logistica è una rete interconnessa che ha accumulato ritardi e che dovrebbe darci garanzia di scongiurare l'isolamento dal resto del Paese. Ciò anche, ma non solo, in considerazione di una struttura come il Porto di Trieste, realtà di crescente eccellenza su scala mondiale. Alla base di tutto, poi, ci vuole l'infrastruttura internet che permetta all'economia di fare il passo in più per cogliere le opportunità globali. Penso ad esempio alle potenzialità aggiuntive che potrebbero fiorire in un territorio vivace come il nostro e nella consistente parte montuosa del Fvg».

SamuExpo è tra i saloni che segnerà la ripartenza del Nordest declinata in ambito fieristico. A quali fattori eccellenti occorrerà dare risalto per valorizzare la manifattura friulana anche in proiezione ex-

port?

R.B.: «Stimiamo che il 50 per cento delle esportazioni del nostro Paese siano generate dalla partecipazione alle fiere, che restano uno strumento fondamentale per le nostre Pmi. La nostra Federazione della meccanica ha ade-

5,3%

LA PERCENTUALE DI STARTUP SUL TOTALE DELLE NUOVE SOCIETÀ DI CAPITALI PRESENTI IN FRIULI VENEZIA GIULIA, SECONDO IL REGIONAL INNOVATION INDEX 2021

rito fin dai suoi esordi al villaggio di Confartigianato nazionale presente a Mecspe, mentre a Samuexpo siamo presenti attraverso un'area coordinata direttamente da Confartigianato Veneto. Nell'area istituzionale verrà allestita una "Digital showroom" dove saranno proposti degli speech, in cui giovani start-up potranno presentarsi al pubblico fieristico e, in una giornata dedicata, le imprese potranno proporre i loro prodotti in una versione nuova. Grazie alla collaborazione di un importante marketplace italiano, chiuderemo organizzando un b2b virtuale tra le aziende e i buyer per quei clienti che non potranno presenziare alla manifestazione».

G.D.P.: «Il comparto metalmeccanico è uno dei fiori all'occhiello della nostra regione. Da solo sfiora nei primi 9 mesi del 2021 il 38 per cento dell'intero export e nello specifico la meccanica il 15,4 per cento, percentuali ancora più alte considerando la sola provincia di Udine. I principali Paesi di destinazione sono Usa, Germania, Cina, Francia e Regno Unito, partner a cui continuiamo a guardare con enorme interesse. Confidiamo che questo evento fieristico esprima simbolicamente la sua importanza in termini di rilancio e sia il viatico verso una "normalizzazione" dopo la crisi pandemica internazionale. Abbiamo realtà manifatturiere d'eccellenza conosciute nel mondo per la qualità della produzione, del design e della ricerca, per le altissime professionalità, per la flessibilità nell'anticipare le tendenze o rispondere a richieste personalizzate della clientela. Dopo due anni così, il settore ha bisogno di tornare a "respirare" così come l'intera economia e tutti noi».

Una realtà espositiva in continua evoluzione, posizionata in uno degli snodi territoriali più strategici per gli operatori della componentistica meccanica e plastica, a cavallo tra Nord-Est Italia, Austria, Germania e Paesi Balcani. Non mancano certo gli ingredienti per spiegare il potere attrattivo che SamuExpo esercita da sempre sul pubblico professionale e che si rinnoverà anche nella prossima edizione, in calendario nel quartiere di Pordenone Fiere dal 3 al 5 febbraio 2022. Tre giornate durante le quali la biennale regina per il mondo delle tecnologie per lavorazioni metalmeccaniche, plastiche e per la subfornitura metalmeccanica onorerà la sua qualifica di manifestazione internazionale ospitando in contemporanea quattro saloni tematici per altrettante aree merceologiche.

AUTOMAZIONE, ROBOTICA E UTENSILERIA SUL RED CARPET
Tre con militanza ormai pluridecennale - SamuMetal, SamuPlast e SubTech - più Fabbrica 4.0, ultimo nato in casa SamuExpo e pronto quest'anno a levare il sipario sulla sua terza edizione. Interfacce e applicazioni a comando vocale che comunicano con monitor 4K e Big Pad; software in grado di individuare i temporali per la messa in sicurezza degli strumenti aziendali; robot collaborativi e stampanti in 3D digitalmente interconnesse, realtà aumentata a supporto dei processi produttivi saranno solo un assaggio del vasto campionario di soluzioni innovative che sfilerà tra i padiglioni di Samuexpo 2022, dove sono annunciati il 63 per cento di visitatori in più provenienti dalla Germania, il 30 per cento dalla Romania e il 25 per cento dall'Italia rispetto all'edizione 2020. Un incremento che fa il paio con

Una fiera dal forte potere attrattivo

di Giacomo Govoni

TECNOLOGIE SMART PER LA LAVORAZIONE DI METALLI E MATERIE PLASTICHE E SOLUZIONI DI INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER MIGLIORARE I PROCESSI PRODUTTIVI SARANNO LE ATTRAZIONI DI SAMUEXPO 2020, ESPOSIZIONE INTERNAZIONALE AL VIA DAL 3 FEBBRAIO



un panel di espositori lievitato nella sua dimensione internazionale grazie alle presenze confermate di marchi leader di settore provenienti da Usa, Giappone, Cina, Corea, Germania Austria Svizzera, Spagna Francia e Regno Unito. In un contenitore fieristico che attraverso l'appuntamento con i #SamuDigitalDays rilancerà anche la sua immagine "phygital", i grandi protagonisti rimarranno comunque i saloni fisici sviluppati sugli oltre 30 mila metri quadri di superficie. A cominciare da SamuMetal, fiore all'occhiello dell'offerta espositiva e, con le 21 candeline che spegnerà a

aggressive con notevoli risorse in fase progettuale rappresenta un forte elemento di competitività, che convoglia verso il polo produttivo del Nord Est l'interesse di numerosi buyer internazionali. Anniversario numero 15 anche per SubTech, erede della ventennale esperienza maturata con Samu e organizzato in tempi recenti in collaborazione con Comet, il cluster metalmeccanica del Friuli Venezia Giulia. Sullo sfondo di un territorio nel quale opera un distretto di imprese all'avanguardia nel campo della subfornitura, Subtech stringerà la lente sui componenti meccanici e stampi,

SAMUMETAL, FIORE ALL'OCCHIELLO DELL'OFFERTA ESPOSITIVA

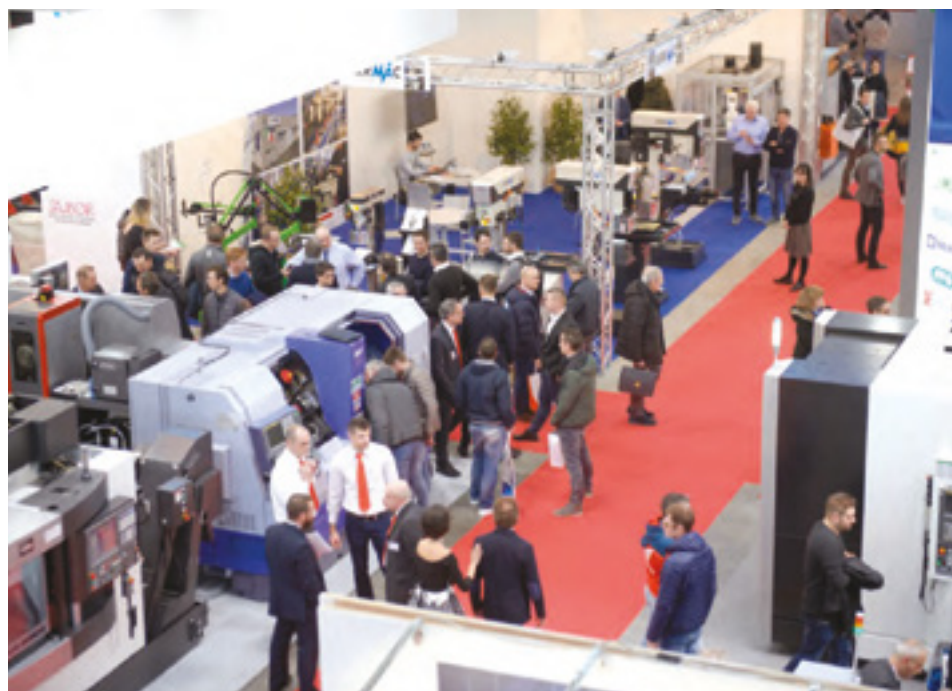
Taglio e deformazione delle lamiere, automazione, logistica, lavorazioni meccaniche, robotica e utensileria i settori in passerella all'interno di questo perimetro

gennaio, salone più longevo della rassegna friulana. Taglio e deformazione delle lamiere, automazione, logistica, lavorazioni meccaniche, robotica e utensileria i settori in passerella all'interno di questo perimetro, che si proporrà come piattaforma perfetta per realizzare nuovi business e sinergie tra distributori, buyer e clienti finali, ma anche per approfondire tematiche di confronto quotidiano tra costruttori e utilizzatori, oltre che gli standard tecnici, economici, qualità e sicurezza.

INCONTRO RAVVICINATO

TRA GIOVANI E FABBRICHE DIGITALI
Per la quindicesima volta ai nastri di partenza della manifestazione pordenonese sarà poi SamuPlast, il salone d'eccellenza per le tecnologie, macchine e materie plastiche che permette un'ampia visibilità agli operatori in grado di qualificarsi come partner strategici delle più avanzate aziende manifatturiere. La capacità di coniugare politiche di prezzo molto

sui trattamenti termici e superficie, su logistica e servizi, automazione e bordo macchina, verniciatura e riparazione. «In questo spazio - sottolinea il direttore di Comet Saverio Maistoci - sarà anche la possibilità per i giovani studenti di prendere confidenza in anteprima con le fabbriche digitali di domani, dove si lavora in camice bianco ad esempio nel coordinamento dei robot». Totalmente proiettato nel futuro della digital manufacturing si presenterà anche lo spazio Fabbrica 4.0, quarta e ultima area che completa il palinsesto espositivo di Samuexpo. Allestita all'interno del padiglione 5 bis, vedrà sfilare le migliori tecnologie abilitanti dal piano nazionale Industria 4.0 offrendo il palcoscenico a robot interconnessi e rapidamente programmabili; stampanti in 3D connesse a software di sviluppo digitali; sistemi di cloud e di cyber-security per le operazioni in rete; integrazione di informazioni lungo la catena del valore dal fornitore al consumatore e tanto altro ancora. •



La transizione 4.0 del Triveneto

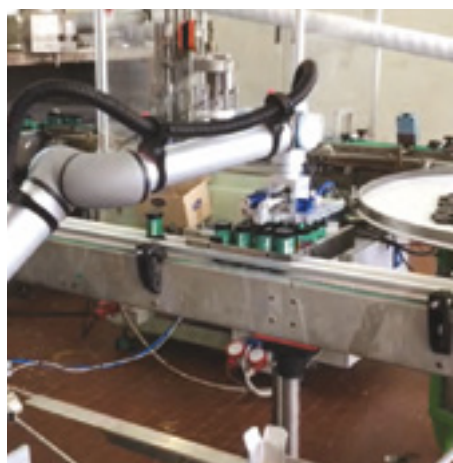
ME.KO. DISTRIBUISCE I MIGLIORI PRODOTTI DI ROBOTICA COLLABORATIVA UNIVERSAL ROBOTS, GLI INNOVATIVI ROBOT MOBILI AUTONOMI PER LA LOGISTICA INTERNA MIR E TOOL DI FINE BRACCIO ONROBOT, OLTRE A SOFTWARE PROPRIETARI E PIATTAFORME GESTIONALI OTTIMIZZATI PER LA TRANSIZIONE 4.0. IL PUNTO DI DAVIDE CAL

di Costanza Manca

La robotica industriale è una realtà sempre più presente nelle piccole e medie aziende italiane. I robot collaborativi, o cobot, sono macchine concepite per interagire fisicamente con l'uomo in uno spazio di lavoro. Con Davide Cal, amministratore unico di Me.Ko., analizziamo la situazione nel Triveneto, dove è in atto una fase di transizione 4.0, che vede la sua azienda tra le protagoniste. Me.Ko. infatti, con sede a Noventa di Piave, in provincia di Venezia, si occupa di robotica industriale e automazione, e della distribuzione di robot collaborativi Universal Robots, robot mobili autonomi MiR e tool di fine braccio OnRobot per il mercato del Triveneto.

Qual è il ruolo delle applicazioni robotizzate con robot collaborativi nella digitalizzazione delle aziende verso l'industria 4.0?

«Universal Robots è leader mondiale della robotica collaborativa, e i cobot Universal Robots, frutto del lavoro di esperti dell'automazione robotica, incrementano le prestazioni di innumerevoli aziende in tutto il mondo. I cobot sono applicabili alle



procedure di produzione più disparate in innumerevoli settori, dall'automobilistico, all'agro-alimentare, al farmacologico, alla produzione elettronica e tecnologica. I robot collaborativi infatti, possono essere utilizzati in ambienti pericolosi in cui l'alta qualità e la precisione sono critiche, come fonderie per motori, impianti di taglio laser, presse formatrici, macchine di stampaggio, confezionamento e pallettizzazione, e anche per garantire risultati omogenei nel miscelare, contare, erogare e ispezionare prodotti farmaco-



Davide Cal, amministratore unico di Me.Ko. con sede a Noventa di Piave (Ve)
www.mekosrl.it

logici».

In che modo la vostra azienda può stimolare la crescita e lo sviluppo delle Pmi del Nord Est italiano?

«La richiesta di robot collaborativi da parte delle aziende del Nord Est è aumentata sensibilmente nell'ultimo anno. I punti di forza dei cobot, a beneficio in particolare delle piccole e medie imprese, sono la flessibilità, la facilità di programmazione, l'ingombro modesto e ovviamente la sicurezza. Una delle maggiori differenze fra i robot classici e i nuovi cobot

è che i primi, progettati per lavorare autonomamente entro spazi delimitati da barriere fisiche, sono orientati a una produzione di massa indifferenziata e quindi risultano difficili da riprogrammare, per esempio per far fronte a nuove necessità di produzione. I cobot invece sono fatti apposta per collaborare, per assistere il personale coinvolto nel loro utilizzo. Questo significa che una stessa macchina, con un ingombro relativamente modesto, può essere programmata e riprogrammata in autonomia dall'operatore per svolgere più funzioni all'interno dello stesso ciclo produttivo, permettendo l'automazione di lavorazioni di volta in volta personalizzate sulle necessità del cliente che le commis-

siona. Questo consente alle piccole e medie imprese di garantire ai propri clienti prodotti e servizi su misura e a prezzi competitivi, senza intaccare la qualità della lavorazione».

Nel mercato, oggi sempre più competitivo, dei servizi per la digitalizzazione 4.0, quali sono i punti di forza che fidelizzano i vostri clienti?

«Oggi il Pnrr e il piano per la Transizione 4.0 danno alle piccole e medie imprese la possibilità di detrarre gli investimenti in beni strumentali con caratteristiche 4.0. Me.Ko. si avvale di tecnici programmatori e agenti di vendita formati sul prodotto per garantire un servizio eccellente. Offriamo ai nostri clienti prodotti selezionati di altissima qualità, ma soprattutto di facile programmazione grazie all'intuitiva interfaccia utente che consente anche a operatori con pochissima esperienza di configurare le azioni della macchina. Questo garantisce un altissimo livello di flessibilità, sia per l'ingombro e il peso ridotto dei macchinari, che per la possibilità di programmare e riprogrammare intuitivamente i cobot per accomodare esigenze di produzione variabili, velocizzando anche i ritorni economici sull'investimento iniziale. La presenza di Me.Ko. sul territorio garantisce ai clienti un servizio rapido e reattivo pre e post-vendita, i nostri tecnici informatici e mecatronici offrono un servizio a 360 gradi di assistenza, supporto e consulenza, realizzando corsi di formazione dedicati agli operatori e programmatori, e rimanendo sempre a contatto con il cliente per l'ottimizzazione dei suoi processi produttivi. Queste caratteristiche permettono all'azienda di rispondere prontamente alle esigenze del nuovo mercato 4.0. Dal 2021, Me.Ko. è anche distributore MiR, azienda danese specializzata in robot mobili autonomi e sistemi automatizzati di logistica interna».

APPLICAZIONI

I cobot sono utilizzabili nelle procedure di produzione più disparate in innumerevoli settori, dall'automobilistico, all'agro-alimentare, al farmacologico, alla produzione elettronica e tecnologica

LE NOVITÀ ME.KO PER IL 2022

«I nostri tecnici informatici progettano software dedicati all'interfacciamento dei robot collaborativi con i sistemi gestionali produttivi delle aziende clienti – afferma l'amministratore –. Me.Ko. ha da poco pubblicato il sito www.mekosrl.it, il nuovo e-commerce Me.Ko. dove è possibile acquistare accessori e prodotti dedicati ai robot collaborativi Universal Robots, oltre al nuovo software proprietario MekoTraker4.0, l'innovativo strumento realizzato dal nostro team di sviluppatori per la gestione e l'assistenza da remoto dei robot collaborativi. Questo nuovo software di integrazione permetterà di abbreviare le attività di interconnessione fra i nostri prodotti e i sistemi gestionali e produttivi aziendali dei clienti Me.Ko., per un'integrazione ottimizzata in ottica 4.0».



Creativa Group Srl, con sede ad Albarè di Costermano (VR), opera nel settore delle lavorazioni meccaniche di precisione per la realizzazione di minuterie metalliche ad uso industriale. L'azienda è attiva principalmente nei settori automotive, aerospace, fixing system.

Grazie all'impiego di macchinari all'avanguardia e a un team di professionisti altamente specializzato, la Creativa Group è in grado di realizzare:

- costruzioni meccaniche di precisione,
- blocchi idraulici,
- sistemi di fissaggio,
- componenti meccanici,
- fresatura,
- tornitura.

Inoltre, è dotata di sala metrologica per il controllo dimensionale dei pezzi.



Il nostro parco macchine include:

- 2 frese 3 assi OKUMA
- 1 fresa a 5 assi per pezzi medio piccoli MAZAK
- 1 fresa a 5 assi per pezzi di grandi dimensioni DOOSAN
- 1 tornio a fantina DOOSAN
- 1 tornio bi mandrino DMG
- 1 tornio verticale per pezzi fino a 800mm DOOSAN

CREATIVA GROUP SRL

Sede legale: Via Leone Pancaldo, 68 - 37138 Verona (VR)
Sede operativa: Via Varesche, 10 - 37010 Costermano (VR)
Tel. 045 720 0458 - <http://creativa-group-srl.business.site/>
info@creativasrl.net

Lavorazioni di precisione sui metalli

L'ESEMPIO DI CREATIVA GROUP, GIOVANE REALTÀ SPECIALIZZATA NELLA REALIZZAZIONE DI PARTICOLARI MECCANICI, TORNITI E FRESATI, CHE IN POCHI ANNI HA SAPUTO IMPORSI SUL MERCATO PARTECIPANDO A COMMESSE DI GRANDE RILIEVO INTERNAZIONALE

Biomedical, grafica digitale, aerospaziale, tessile, automotive - motorsport - velico, alimentare, packaging, metrologia, trasporto ferroviario. Sono alcuni dei campi di applicazione in cui trovano riscontro i particolari meccanici di precisione e particolari torniti e fresati di Creativa Group. L'azienda è nata il 2 dicembre 2015 dalla voglia di tre amici di rimettersi in discussione dopo 35 anni di esperienze lavorative diverse, per costruire assieme qualche cosa di nuovo, apportando come punto di forza il bagaglio di esperienze acquisite negli anni da ognuno.



Si è specializzata quindi nella lavorazione di materie prime quali acciaio, acciai speciali, titanio, leghe leggere e materiale plastico. Grazie all'impiego della macchina per il controllo di misura, Creativa Group è in grado anche di fornire collaudi di particolari con macchine di misura 3d.

Una realtà che, in pochi anni ne ha fatta di strada, se si pensa che la punta di diamante tra i progetti a cui sta partecipando Creativa, assieme ad altre aziende del settore e l'European Southern Observatory (Eso), è la realizzazione di pattini idrostatici che serviranno alla costruzione del telescopio più grande mai costruito al mondo con il diametro dello specchio primario pari a 39 metri. Collocato nelle Ande cilene a circa 3.000 m s.l.m. l'Elt si suddivide in una struttura metallica rotante (Dome) dotata di aperture scorrevoli, con diametro di 92 m ed al-



tezza di 80 m, all'interno della quale sarà posizionata la struttura metallica del telescopio, con diametro di 71 m e altezza di 62 m. Un lavoro di grande portata, che contempla collaborazioni risultate possibili grazie al conseguimento della certificazione Iso 9000:2015 che Creativa Group ha ottenuto nel 2019.

Per raggiungere tale risultato l'azienda ha implementato il suo sistema gestione qualità (Sgq) il quale esprime l'indirizzo strategico definito dall'Alta Direzione per il raggiungimento degli obiettivi aziendali attraverso la capacità di determinare e analizzare il contesto di riferimento (esterno e interno), individuando e tenendo in debita considerazione le parti interessate e le loro esigenze ed aspettative.

Creativa Group è un'azienda 4.0, dotata di sistemi software all'avanguardia sia per la progettazione che per la gestione aziendale e macchinari per lavorazioni Cad/Cam, ma soprattutto è un'azienda formata da persone che ogni giorno fanno la loro parte per portare avanti questa realtà. •**Lucrezia Gennari**

Creativa Group ha sede operativa a Costermano (Vr)

<http://creativa-group-srl.business.site/>



Modelli per fonderia con un'impronta artigianale

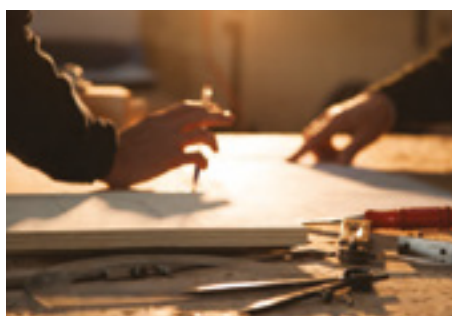
CON ENRICO ZANCHETTIN, TITOLARE DELLA MODELLERIA ZANCHETTIN INSIEME AL FRATELLO FRANCESCO, ALLA SCOPERTA DELL'AZIENDA DI FAMIGLIA, LEADER NEL SETTORE DEI MODELLI E STAMPI PER FONDERIA

di Elena Bonaccorso

Quello della progettazione dei modelli per fonderia è un mestiere fatto di conoscenze trasmesse di generazione in generazione e ha attraversato il tempo adattandosi ai cambiamenti della tecnologia. «L'azienda è stata fondata nel 1968 da nostro padre, Pierino Zanchettin, che ha iniziato, con alcuni collaboratori, una produzione artigianale di modelli per fonderia in legno, resina e metalli di varie dimensioni. Nel corso degli anni è cresciuta e si è consolidata nei settori della meccanica generale, dell'oleodinamica, della motoristica e dell'arredo, specializzandosi nella realizzazione di modelli su commessa diretta delle fonderie o delle ditte costruttrici. Nel 1991 ci siamo trasferiti nella sede attuale e nel 2000 io e mio fratello Francesco abbiamo preso le redini dell'azienda, iniziando una serie di importanti investimenti per far fronte alle nuove esigenze del mercato. Nello stesso anno abbiamo installato la prima macchina a controllo numerico. Oggi, nonostante la crescita delle commesse e l'ampliamento del parco macchine, manteniamo inalterata la vocazione artigianale trasmessaci da nostro padre e, accanto alle tecnologie 3d e alle moderne fresatrici a controllo numerico, continuiamo a eseguire modelli con metodi tradizionali. Le attrezzature che produciamo sono destinate alle fonderie in "terra" che realizzano particolari fusi in ghisa, alluminio, acciaio: per la loro realizzazione si richiede alta professionalità,



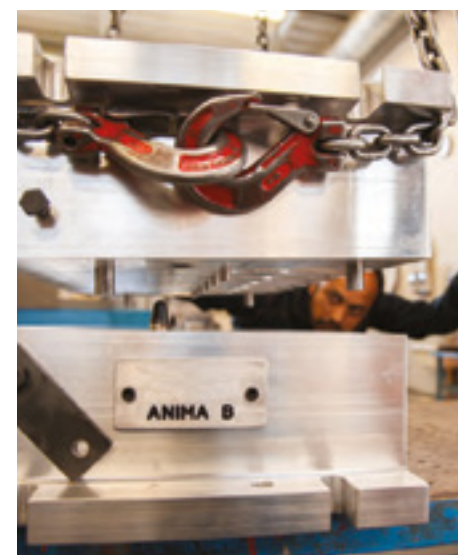
esperienza e attenzione ai dettagli». Un'attività che unisce industria e artigianato in perfetta sinergia. «Grazie all'esperienza maturata negli anni, garantiamo la qualità dei modelli realizzati e il rispetto dei tempi di consegna. Investiamo nell'industrializzazione dei processi ma preserviamo le abilità artigianali che perfezionano e rendono unici i nostri modelli. Il marchio distintivo diviene la particolare attenzione alle richieste e alle indicazioni del committente, che permette fin da subito di ridurre al minimo la necessità di dover effettuare modifiche in corso d'opera e consente di soddisfare al meglio le



Modelleria Zanchettin ha sede a Meolo (Ve)
www.modelleriazanchettin.it

esigenze, riducendo i tempi di consegna e contenendo i costi. Operiamo su commessa diretta della fonderia o dell'officina meccanica, monitorando l'intera fase di progettazione/lavorazione direttamente con i committenti. Siamo specializzati nella costruzione di modelli di piccole e medie dimensioni la cui lavorazione è affidata a personale altamente qualificato: teniamo moltissimo al nostro aspetto artigianale, possibile grazie alla figura del modellista, una professione che secondo noi è poco valorizzata, eppure sta alla base dell'industrializzazione, subito dopo la progettazione ma prima della produzione. Nonostante infatti l'alta tecnologia sia ormai imprescindibile nella nostra produzione, per la realizzazione l'artigianalità è ancora fondamentale, per il fatto che l'unicità del prodotto deve spingerci a realizzarlo a regola d'arte. L'industrializzazione non ha

soppiantato l'artigianalità, che rimane l'anima e la vocazione della nostra azienda. Aver mantenuto il sapere artigianale ha consentito anche l'apertura al settore del design, un campo esigente». La manualità e la creatività si mettono a servizio della progettazione, sempre più importante nei nuovi settori di investimento. «Possiamo seguire ogni progetto dalla consulenza iniziale fino alla consegna del prodotto finito. Nel nostro ufficio progettazione, disponiamo di cinque postazioni Cad/Cam che utilizzano il programma Cimatron della Microsystem. Date le specifiche esigenze di produzione, i nostri progettisti conferiscono al modello le caratteristiche desiderate, sviluppando progetti unici. Il dialogo continuo con le fonderie, o con le ditte costruttrici che hanno commissionato il modello, permette di instaurare un legame di fiducia e di cooperazione che consente di trovare soluzioni immediate e su misura. In base al progetto, i nostri modelli sono realizzati o con metodi tradizionali o con i più moderni centri di lavoro a controllo numerico, sfruttando un range che va dallo stampo metallico, che può essere costruito dalla fresatrice con un campo pari a 1500x1100x600, fino ad arrivare allo stampo in legno o resina, che può essere costruito dalla fresatrice con campo di lavoro pari a 3600x2600x1200. Alla progettazione di ogni modello dedichiamo la massima precisione, consapevoli che dal modello derivano le caratteristiche del prodotto che verrà industrializzato».



FUTURO: TRA ECOSOSTENIBILITÀ E NUOVE TECNOLOGIE

«Nel 2008 – afferma Zanchettin –, la nostra azienda ha festeggiato i suoi quarant'anni di attività e contemporaneamente ha inaugurato il nuovo impianto fotovoltaico da 68 KW, che corona il progetto di fare industria salvaguardando il più possibile l'ambiente. Inoltre, per rispondere alle frequenti richieste di precisione del cliente e alla necessità di versatilità dettate dal mercato, ci siamo dotati dello Scanner Gom 3d Atos Core 300: elabora mesh di poligoni 3d di alta qualità in formato Stl, e combinato a Gom Inspect e Geomagic Wrap può fornire analisi immediata e comparazione con il modello Cad; analisi completa di forme, grado di finitura e geometria, con la messa in evidenza a colori delle aree da correggere; misurazione tridimensionale integrata e report di analisi del controllo quote e tolleranze; elevata accuratezza del controllo qualità in ogni fase di lavorazione eseguita per il cliente; reverse engineering e file per prototipazione rapida».

L'energia che muove il mondo

di Luana Costa

APPARECCHIATURE E DISPOSITIVI PER IL TRASFERIMENTO DI ENERGIA/DATI

RAPPRESENTANO L'ULTIMA FRONTIERA DEL SETTORE MECCANICO. SI OPERA A CONTATTO CON AZIENDE CHE HANNO NECESSITÀ DI TRASFERIRE DATI AD ALTISSIMA VELOCITÀ

Sono quattro i pilastri fondamentali su cui si fonda l'azione della Conductix-Wampfler, azienda che fa parte del gruppo Delachaux, leader mondiale nella progettazione e realizzazione di sistemi di trasmissione di energia e dati. Da sempre pochi principi ma imprescindibili: la sicurezza all'interno degli stabilimenti, il rispetto della persona, la correttezza e la tutela dell'ambiente. L'attenzione su questi valori e il controllo del loro rispetto sono costanti e vengono fatti continui investimenti sulla formazione del personale. «Dal 1902 la nostra missione è sintetizzata in "We move your business", lavorando a stretto contatto con i nostri clienti e migliorandone la produttività con partnership a lungo termine - spiega Alessandro Gotelli, responsabile aziendale -. L'ambito della nostra attività non si limita ai soli prodotti ma forniamo sistemi completi che vanno dalla prima consulenza fino al pre-assemblaggio personalizzato, alle procedure di test, all'installazione in loco e a un forte servizio post-vendita». La società opera nel settore della progettazione di sistemi di trasmissione di energia e dati per tutti i tipi di utenze e macchinari mobili e con la propria organizzazione di vendita e partner è presente in oltre cinquanta paesi in tutto il mondo. Si tratta di centri di eccellenza specializzati e siti di produzione nelle principali regioni industriali capaci di supportare efficientemente la clientela. Una rete globale completa e team di vendita e ingegneria locali sono in grado di gestire progetti internazionali su larga scala. «Il core business della nostra società è costituito dalla costruzione di apparecchiature e dispositivi per il trasferimento di energia, in varie forme - aggiunge il responsabile aziendale - e di dati a utenze in movimento. Per fare qualche esempio, ci occupiamo di gru traslanti e rotanti, macchine utensili con tavole rotanti, magazzini automatici, macchine speciali, packaging e imbottigliamento. In particolare, la nostra azienda è molto presente con i propri collettori rotanti, che sono il core business dello stabilimento di Agrate,



I COLLETTORI ROTANTI

Sono impiegati ovunque vi sia l'esigenza di trasmettere dati ad altissima velocità a elementi in rotazione

ovunque vi sia l'esigenza di trasmettere dati ad altissima velocità ad elementi in rotazione e con i nuovi sistemi profidat, nei sistemi traslanti. In tal senso, offriamo diverse soluzioni per i costruttori di sistemi in ambito intralogistica e di magazzini automatici. Offriamo sistemi completi di elettrificazione e trasmissione dati fino alla fornitura di sistemi con tecnologia ad induzione per costruttori di sistemi di trasporto automatizzato di tipo Agv e sorter per la gestione e distribuzione di bagagli e pacchi e una vasta gamma di avvolgicavo e avvolgitubo per applicazione su carri-ponte, gru da por-

to, industria metallurgica e mineraria».

Riflessi parzialmente negativi sono giunti dai due anni di crisi economica determinati dal dilagare della pandemia: «Sono stati due anni complessi - conferma il direttore generale -. Il 2020 è stato, come per tutti, caratterizzato dall'esplosione della pandemia e da conseguenti periodi di chiusura temporanea, soprattutto nei mesi tra marzo e maggio. Siamo riusciti comunque sempre a presidiare le attività e a garantire ai clienti supporto e continuità. Il 2021 ha portato risultati economici che sono andati oltre le aspettative con un re-

Conductix-Wampfler ha sede ad Agrate Brianza (MB) - www.conductix.com

cupero di fatturato pari al periodo pre Covid. Nonostante la situazione rimanga molto difficile sia dal punto di vista sanitario che sotto l'aspetto della catena di fornitura, abbiamo sempre garantito le consegne ai nostri clienti». E così si guarda con estrema fiducia al 2022: «Riteniamo di poter conseguire risultati economici simili a quelli dell'anno precedente ma ci aspettiamo il perdurare dell'instabilità. L'emergenza dovuta alla pandemia è tutt'altro che finita e le difficoltà di approvvigionamento con relativo impatto sui costi permarranno sicuramente per il primo semestre, con buona probabilità di estendersi a tutto l'anno. Tuttavia, stiamo continuando a investire molto sulle tecnologie emergenti e in particolare sulla digitalizzazione, l'e-commerce, la mobilità elettrica, il trasporto pubblico, focalizzandoci sul tema della "decarbonizzazione". Abbiamo già sviluppato e fornito soluzioni specificamente progettate per la ricarica delle batterie dei mezzi pubblici nei depositi cittadini e siamo presenti nei maggiori progetti a livello mondiale per la fornitura di barre conduttrici e controlli per i sistemi automatizzati di trasporto pubblico sia su monorotaia che più tradizionali».

PRESENZA INTERNAZIONALE

Conductix Wampfler vanta una presenza sul mercato a livello mondiale con centri di produzione e unità di vendita in tutti i principali Stati europei, in America e in Asia. Una circostanza che consente un capillare servizio di assistenza e supporto tecnico in grado di mantenere sempre "in movimento" il business di ognuno dei clienti. Anche il fatturato annuo si attesta in costante crescita, ammonta a circa 320 milioni di euro con un organico di circa 1.500 dipendenti nel mondo.

Utensili, tra qualità e innovazione

ALESSANDRO COAZZIN PRENDE SPUNTO DALLA PROPRIA ESPERIENZA NEL COMPARTO DELLE FRESE E PUNTE IN METALLO DURO, PER UNA DISAMINA DEGLI ELEMENTI E DELLE CARATTERISTICHE FONDANTI IN QUESTO AMBITO. «LA RICERCA È COSTANTE»

di Remo Monreale

Nella corsa senza fine verso migliori posizioni di mercato, nuove tecnologie e alte performance, il significato delle parole rischia di perdersi: tutti parlano di qualità, innovazione e puntano a un futuro carico di aspettative. Ma cosa vogliono dire, in effetti e nel concreto, questi termini per chi opera nel settore delle lavorazioni meccaniche? Lo abbiamo chiesto a un professionista del settore, la cui attività principale è importare e distribuire frese e punte in metallo duro in tutta Italia e in parte dell'Europa: Alessandro Coazzin, responsabile della pordenonese DHF Italia. «Opera nel settore degli utensili per l'industria dal 2003 – premette Coazzin –, e siamo importatori esclusivi in Italia di DHF, produttore di frese in metallo duro micrograna di altissima qualità e precisione, le quali uniscono, agli eccellenti risultati, una lunga durata dell'utensile. Il team di DHF Italia è composto da professionisti, attivi da decenni nel settore dell'utensileria. In più, lo scambio continuo di informazioni e idee ha permesso alla sede principale e alla divisione italiana di crescere insieme. Ora DHF conta più di 200 dipendenti a Taiwan, e la divisione italiana, dalla sede di Pordenone, distribuisce i suoi prodotti in tutto il paese».

Qualità e precisione, quindi: da cosa nascono, nel vostro caso?

«Le frese DHF sono prodotte con materie prime tedesche attraverso macchinari provenienti dalla Svizzera, dalla Germania e dal Giappone. I materiali pregiati e la loro lavorazione professionale assicurano un prodotto di alta qualità, progettato per durare a lungo. Garantiamo una qualità uniforme per ogni utensile prodotto attraverso le nostre apparecchiature di controllo di precisione provenienti dalla Svizzera. Grazie a un codice univoco per ogni fresa, la qualità viene monitorata in modo efficiente in ogni processo di produzione e di test. Inoltre, ogni fresa DHF è stata progettata con un design particolare: ogni tagliente, angolo dell'elica e tipo di affilatura sono disegnati per lavorare differenti materiali



Alessandro Coazzin, titolare della DHF Italia, con sede a Pordenone - www.dhfitalia.it

e per eseguire diversi tipi di lavorazione. Scegliendo la fresa adatta alle proprie lavorazioni, e applicando i giusti parametri, si aumenta notevolmente la percentuale di vita dell'utensile e il tempo di lavoro effettivo per fresa. Ma questi sono solo alcuni degli aspetti da considerare».

Cos'altro contribuisce al risultato finale?

«La spinta verso l'innovazione è un altro elemento fondante. Il dipartimento di ricerca e sviluppo interno a DHF lavora costantemente per migliorare i propri prodotti, grazie anche al feedback dei suoi clienti italiani. L'obiettivo è creare frese sempre più efficienti e a lunga durata, per

soddisfare le diverse esigenze di taglio, utilizzando materiali il quanto più possibile ecocompatibili. Si tratta, quindi, di una continua ricerca e cura nella produzione e verso prodotti innovativi, come ad esempio la lucidatura delle nostre punte, un processo piuttosto costoso ma che ci permette di differenziarci sul mercato e allunga notevolmente la vita dell'utensile, oppure le nostre frese a passo alternato ed elica variabile con e senza i fori di lubrificazione, il trend del momento nella lavorazione meccanica moderna».

Anche il rapporto qualità/prezzo si può immaginare determinante.

«Ogni singolo prodotto viene controllato dalla produzione alla distribuzione e la ricerca verso nuovi prodotti ci spinge sempre ad offrire l'utensile con il miglior rapporto qualità prezzo, l'utensile più adatto ad ogni lavorazione. Le nostre serie a testina intercambiabile, inoltre, puntano a ridurre i costi sulle lavorazioni di massa e ad avere il minor impatto ambientale possibile. In quest'ottica si inserisce anche l'idea di non essere solo fornitori ma veri e propri partner per i nostri clienti. Con loro vogliamo cercare di instaurare un rapporto di fiducia che deve durare per tutta la vita aziendale, di ge-

L'OBIETTIVO

Creare frese efficienti e a lunga durata, per diverse esigenze di taglio, utilizzando materiali il più possibile ecocompatibili

nerazione in generazione, esattamente come sta accadendo anche da noi dove mia figlia, Sandra Coazzin, da anni mi affianca nella gestione dell'azienda. Forniamo costante supporto alle utensilerie nell'assistenza dei loro clienti, aiutandoli a scegliere il giusto modello di fresa e in tutte le questioni riguardanti l'evasione degli ordini. Garantiamo, per la maggior parte dei prodotti, la consegna in 24 ore».

In che modo?

«L'azienda ha puntato fin da subito su un magazzino ampio e decisamente sovradimensionato rispetto alle abitudini delle utensilerie medie. Lo scopo è e sarà sempre quello di fornire agli utilizzatori e alle rivendite delle consegne estremamente celeri, oltre a un'ampia gamma di scelta. Lo stretto rapporto con la casa madre, poi, ci permette anche di offrire costantemente supporto pre e post vendita, di aiutare i clienti a scegliere il prodotto migliore per le loro esigenze tra l'ampia gamma disponibile ed essere per loro il miglior partner possibile».

CON L'OCCHIO ALLENATO DEL TECNICO

Alessandro Coazzin, titolare della DHF Italia, ricorda com'è nata l'azienda pordenonese. «L'idea risale al 1999 – dice Coazzin – quando, già titolare di alcune aziende che si occupano di fornire le aziende meccaniche del Friuli e del Veneto orientale, incontro Ben Yang, giovane titolare di una fabbrica di frese in metallo duro, durante una visita in Taiwan di una delle più grandi fiere del settore. Con l'occhio allenato di chi ha lavorato come tecnico, prima che commerciale e imprenditore, individuo nei prodotti esposti da questo ragazzo una qualità e una cura che non hanno nulla da invidiare alle grandi marche delle multinazionali che dominano l'ambito. Decido così di scommettere su questa idea, che al momento era decisamente controcorrente: un'azienda commerciale monoprodotto per l'importazione e la distribuzione di frese e punte in tungsteno. I prodotti DHF vengono prima importati e testati nel pordenonese dalle utensilerie a me legate, incontrando il favore degli utilizzatori di zona. Così si è costituita la DHF Italia».

Crescere oggi sui mercati globali

IC&PARTNERS È LA PIÙ GRANDE PIATTAFORMA ITALIANA DI ENTRY STRATEGY E SUPPORTO AGLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI PER LE IMPRESE ITALIANE CHE INTENDONO AVVIARE, SVILUPPARE O CONSOLIDARE UN PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE. NE PARLIAMO COL PRESIDENTE ROBERTO CORCIULO

di Costanza Manca

Dopo 26 anni di tendenze globalizzanti, oggi stiamo arretrando verso il ritorno di mercati frammentati e regionalizzati. Le concause di questa tendenza sono certamente le crisi degli ultimi anni in Eurozona, Russia, Nord Africa, il crollo dei prezzi di petrolio e materie prime, e l'incidenza di politiche commerciali improntate al protezionismo e alla difesa degli interessi nazionali. Basti pensare che dal 2008 al 2018 i Paesi del G20 hanno introdotto più di 4 mila nuove misure protezionistiche». L'analisi di Roberto Corciulo, presidente di IC&Partners che da oltre 25 anni affianca le Pmi nel percorso di crescita sui mercati esteri, è chiara. La globalizzazione dei mercati risente di queste tensioni commerciali, e le catene del valore globali cambiano alla luce dell'aumento delle capacità industriali e della crescita della domanda foraggiata dalle nuove tecnologie. «Così, mentre produzione e commercio sono in crescita, diminuisce il movimento di beni fra Paesi, che è passato dal 28,1 per cento del 2007 al 22,5 per cento del 2017. Ciò è particolarmente evidente nelle catene del valore ad alto valore aggiunto».

Quali sono secondo lei i fattori determinanti di questi cambiamenti?

«Principalmente tre fattori possono spiegare questi cambiamenti in corso. L'aumento della domanda nei paesi emergenti



è il primo: oggi è in corso una ridefinizione della mappa della domanda globale in funzione di come le società decidono di competere nei mercati emergenti. Entro il 2030 le economie emergenti extra Cina, come India, Indonesia, Thailandia, Malesia e Filippine, assorbiranno oltre il 35 per cento dei consumi globali. La crescita della domanda nelle economie emergenti crea opportunità per gli esportatori delle economie più avanzate. Altro fattore è la regionalizzazione delle catene del valore a sfavore della globalizzazione del mercato. Questo fenomeno, sostenuto dalla crescente maturità industriale delle economie emergenti, permette di creare maggiore valore nelle economie in via di sviluppo, creando lavoro nelle province interne più povere. Infine, l'impatto sul commercio dei nuovi beni e servizi prodotti dalle nuove tecnologie. Gli investimenti nell'automazione degli impianti produttivi sono diventati più vantaggiosi grazie a politiche monetarie espansive attuate in risposta alle crisi del 2008 e del 2011, come conseguenza, i bassi costi e la comunicazione digitale istantanea stanno cambiando i processi di produzione riducendo i costi di transazione e velocizzando e aumentando lo scambio di dati, cambiando i costi delle catene del valore globali».

In considerazione degli effetti della pandemia sull'economia e sui mercati, quale potrebbe essere il ruolo dell'Italia nel prossimo futuro?

«La pandemia da Covid-19 in questo contesto sta svolgendo un ruolo di acceleratore naturale dei fenomeni già in atto a livello globale. La chiusura dei confini dell'Ue durante prima fase della pandemia,

la situazione globale delle supply chain interrotte, la mancanza delle materie prime, l'incremento dei costi dell'energia porterà a un riposizionamento e un consolidamento attraverso M&A interno alla Ue.

Se i Paesi europei coglieranno il momento storico e ristrutturano la governance della Ue, si potranno attrarre capitali e liquidità nei settori ad alto contenuto di knowledge dando una spinta sostanziale a tutta l'Europa. Servono scelte veloci, ma puntando sull'innovazione tecnologica e mettendo a sistema il capitale umano potremmo vincere la sfida con Cina e Usa. In questo momento storico, uno snellimento della burocrazia del Paese e un efficientamento del sistema giudiziario e fiscale potrebbero dare la spinta a questo processo, e il riposizionamento di filiere corte nel paese soprattutto nei settori food e fashion, accompagnato da uno slancio produttivo del Sud, potrebbe permettere all'Italia di crescere e riassorbire il debito pubblico creato da questa fase di emergenza».

Come può IC&Partners supportare le imprese italiane in questa fase?

«IC&Partners è una società di consulenza per l'internazionalizzazione che opera accanto alle imprese supportandone il processo di ingresso o di sviluppo sui mercati esteri. Il nostro lavoro è creare valore per le aziende che vogliono crescere sui mercati globali, affiancandole nella individuazione della migliore strategia di ingresso, nella implementazione del loro piano di internazionalizzazione e supportandole direttamente dai mercati esteri».

Roberto Corciulo, presidente del gruppo IC&Partners, con sede a Udine
www.icpartners.it



Over twenty years of experience side by side with companies on the international markets with a sole goal: to create value.

25 years of experience worldwide

27 direct offices

30 strategic partners

47 countries

300 professionals IC&Partners

SUPPORTING BUSINESS WORLDWIDE

- BUSINESS CONSULTING
- ADVISORY & FINANCE
- INDUSTRY 4.0
- PATENT BOX
- M&A ADVISORY
- TAX & LEGAL SERVICES
- TRANSFER PRICING
- AUDIT
- ACCOUNTING & REPORTING
- STAFFING & HR MANAGEMENT
- EXPAT
- ENTRY STRATEGY
- EXPORT MANAGEMENT

ITALY UDINE MILAN ROME VERONA BRESCIA	BOHIA HERZEGOVINA Sarajevo Sofia	CHINA Beijing Shanghai Shenzhen	HUNGARY Budapest	INDIA Mumbai	MEXICO Mexico City	PHILIPPINES Manila	POLAND Warsaw Katowice Wroclaw	ROMANIA Timisoara Bucharest	RUSSIAN FEDERATION Moscow	SERBIA Belgrade	SWITZERLAND Lugano	UKRAINE Kyiv Lviv	USA Houston New York	VIETNAM Hanoi Ho Chi Minh city
--	---	--	---------------------	-----------------	-----------------------	-----------------------	---	-----------------------------------	------------------------------	--------------------	-----------------------	-------------------------	----------------------------	--------------------------------------

www.icpartners.it
Ph. +39 0432 501591
info@icpartners.it

f t in @ y w

Stampi che massimizzano le produzioni

CON UN KNOW-HOW DI GRANDE VALORE, MATURATO NEL SETTORE AUTOMOTIVE, RS MECCANICA PROGETTA E REALIZZA STAMPI PER MATERIE PLASTICHE ADATTI A ESSERE IMPIEGATI IN DIVERSI SETTORI INDUSTRIALI. NE PARLIAMO CON IL DIRETTORE GENERALE GIANNI SANDRIN

di Andrea Mazzoli

Nell'attualità di un mercato sempre più complesso e attento ai costi di produzione, affidarsi a prodotti di qualità in grado di ridurre notevolmente il volume degli scarti è una strategia in grado di incidere in maniera profonda sulla redditività di un'azienda, qualunque sia il settore di riferimento. In questa direzione la RS Meccanica, dove RS sta per Ricerca e Sviluppo, ha fatto dell'innovazione e della tecnologia i presupposti per realizzare e produrre stampi di alta qualità, specializzando la propria offerta nel settore automotive.

«Nel corso degli anni la nostra azienda – racconta Gianni Sandrin direttore generale di RS Meccanica – si è specializzata nella progettazione e produzione di stampi per materie plastiche che si inseriscono nel processo produttivo delle case automobilistiche di maggior prestigio presenti sul mercato internazionale, con particolare focus alla costruzione di stampi complessi di medie e grandi dimensioni. In base alle dimensioni delle attrezzature, siamo infatti in grado di costruire dai venti ai quaranta stampi l'anno, realizzando sia particolari per gli interni, dalle porte ai decori, sia per gli esterni, come ad esempio le griglie». Con una sede elegante e moderna all'interno dell'area industriale di S. Sti-



NELL'AUTOMOTIVE

RS Meccanica ha saputo distinguersi come una delle piccole aziende di spicco in Europa, conquistando la fiducia dei maggiori brand del settore

no di Livenza, in provincia di Venezia, RS Meccanica ha saputo distinguersi come una delle piccole aziende di spicco nel panorama dell'automotive europeo, conquistando la fiducia dei maggiori brand del settore per i quali progetta e realizza apparecchiature originali in linea alle più attuali tendenze del mercato.

«Uno dei punti di forza dell'azienda – continua Gianni Sandrin –, è la capacità di sviluppare un prodotto in linea alle richieste del cliente, a fronte di un rap-

porto qualità prezzo vantaggioso. Questo è il nostro valore aggiunto, in un mercato in cui le esigenze ambientali vanno di pari passo con le sfide economiche e in un momento in cui il mercato globale sembra essere in affanno. La sfida delle auto elettriche, inoltre, ha portato l'azienda ad aggiungere alla tradizionale produzione di pezzi cromati, come le griglie radiatore per Audi, BMW e Mercedes, la produzione di stampi a due componenti per poter produrre così tutta la

componentistica che si accompagna al crescente utilizzo di Led e guida luce all'interno di un veicolo».

Nata nel 1992 dall'iniziativa e il coraggio imprenditoriale di un gruppo di soci esperti che lavoravano tutti nella stessa azienda costruttrice di stampi, attualmente la RS Meccanica può contare su uno staff specializzato sia in ufficio Cad (Siemens NX) sia in Cam, in cui viene effettuata la programmazione macchine (Tebis) e un software Cae in grado di simulare la più ampia gamma di processi per gli stampi ad iniezione.

«In quasi 30 anni di esperienza – aggiunge Gianni Sandrin –, l'azienda ha saputo sviluppare tecnologie innovative, come la sovra iniezione che, stampando materiale plastico direttamente su tessuto, consente di ottenere un notevole risparmio di costi e tempo durante la produzione, venendo a decadere la fase di incollaggio del tessuto, e negli ultimi anni introducendo la rifilatura del tessuto contestualmente allo stampaggio. Inoltre, la nostra azienda dispone di macchinari quali fresatrici e centri di lavoro ad alta velocità a 5 assi dotati di cambio pallet, impianti ad elettroerosione a filo e tuffo, centri di foratura profonda e le classiche macchine e attrezzature da officina. In un'ottica di valorizzazione 4.0, il nostro obiettivo è lavorare il più possibile in non presidiato, di notte e durante i fine settimana, ed è quindi indispensabile dotarsi di macchine di ultima generazione equipaggiate con magazzino utensili in grado di offrire le migliori prestazioni a un costo controllato».

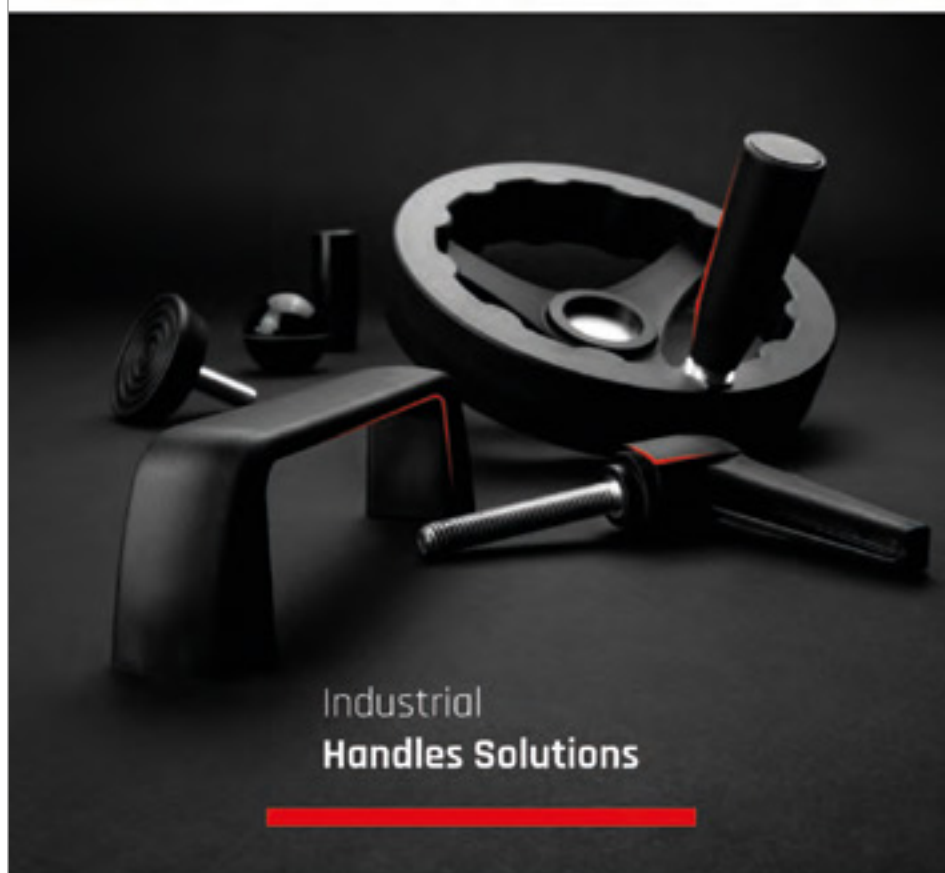
Con la continua ricerca di qualità e soluzioni altamente performanti, maturate in un segmento ad alto contenuto tecnologico come quello dell'automotive, RS Meccanica ha saputo dimostrarsi un'azienda flessibile, capace di adattare la propria offerta alle attuali dinamiche del mercato, mettendo il proprio know how al servizio di altri settori e diversificando così la propria produzione. «Non ci rivolgiamo solo all'automotive – conclude Gianni Sandrin –, stiamo infatti collaborando anche con il settore elettronico, dove la qualità degli stampi e la riduzione degli scarti di produzione è di fondamentale importanza. Da qualche anno abbiamo attivato una collaborazione di successo con l'azienda De' Longhi, mettendo a disposizione le nostre competenze acquisite nel settore automotive per la progettazione di stampi originali di alta qualità».

RS Meccanica si trova a Santo Stino di Livenza (Ve) - www.rsmeccanica.com



TECNOLOGIA ALL'AVANGUARDIA

Con sede a Santo Stino di Livenza, in provincia di Venezia, l'azienda RS Meccanica realizza stampi industriali per materie plastiche, convinta che una perfetta progettazione sia il primo passo per dare vita a un'idea vincente. Pur garantendo un ricambio generazionale, l'azienda investe sulla professionalità dei propri collaboratori e su un parco macchine di ultimissima generazione capace di garantire soluzioni innovative e dall'alto contenuto tecnologico, conciliando rapidità ed esperienza per realizzare prodotti affidabili. Specializzata nel settore automotive, l'azienda collabora con i più importanti brand internazionali del settore, soprattutto in Germania, Svezia e ultimamente anche in Spagna, garantendo un servizio d'alta qualità e tempi di consegna ridotti, grazie alla capacità di seguire internamente tutto il ciclo produttivo dello stampo.



Ascolto. Comprensione. Tempestività.

Gamm è un partner d'eccellenza per l'industria in tantissimi settori. Tutto si fonda sul valore delle persone: capacità di ascolto, di fare rete, di affiancare clienti e fornitori alla ricerca della soluzione più adatta nel minor tempo possibile. **Il tutto crescendo costantemente** e arricchendo il proprio bagaglio di esperienze, dal punto di vista tecnico ma soprattutto umano.

Le nostre linee di prodotto

- Volantini di manovra
- Volantini di bloccaggio
- Manopole
- Maniglie
- Maniglie a ripresa
- Materiale elettrico
- Utensileria
- Protezioni in plastica
- Manopole in PVC
- Tappi olio
- Cerniere
- Strumenti di misura e controllo
- Pistoncini e pressori
- Piedi snodati e fissi
- Antivibranti e piedi regolabili
- Attrezzi di bloccaggio

Gamm Srl

Via della Tecnica 21/23 - 36075 - Montecchio Maggiore (VI) - Italy
Tel. +39 0444 706311- comm@gamm.com - www.gamm.com

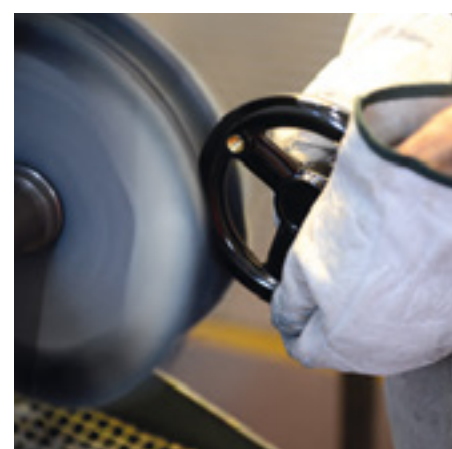
Un'azienda, una famiglia

GAMM SI TROVA AD AFFRONTARE IL SECONDO CAMBIO GENERAZIONALE, OTTIMIZZANDO L'EQUILIBRIO TRA PASSATO E PRESENTE, PER GARANTIRE SEMPRE UNA PRODUZIONE DI ARTICOLI TERMOPLASTICI DI ALTA QUALITÀ E PERSONALIZZAZIONE

Il prodotto più funzionale e più solido, in poche parole: il migliore. È questo l'obiettivo della società Gamm, azienda specializzata nella realizzazione di articoli e accessori stampati in materiale termoindurente e termoplastico per le esigenze dell'industria manifatturiera. «La nostra attenzione è rivolta anche al fattore estetico, per offrire ai clienti la sicurezza di un assortimento vastissimo e in pronta consegna - spiega Franco Agosti, presidente di Gamm -. Per questa ragione la nostra società si pone in prima linea al fianco delle aziende, in modo da conoscere a fondo i vari settori, confrontarsi direttamente con gli imprenditori e tradurre le loro esigenze in soluzioni pratiche».

Negli ultimi anni i clienti sono sempre più alla ricerca di soluzioni su misura. Ed è qui che entra in gioco la capacità di Gamm di risolvere in breve tempo sia le richieste di personalizzazione del prodotto standard sia le richieste di articoli speciali, mettendo a disposizione uno staff tecnico in grado di progettare e costruire gli stampi all'interno dello stabilimento aziendale e proporre il materiale più adatto alla realizzazione del prodotto richiesto.

«Anche in questo ambito, la parola d'ordine è evoluzione tecnologica - sottolinea il presidente -. Gli investimenti ef-



fettuati negli ultimi anni hanno puntato sull'automazione tramite la realizzazione di isole robotizzate. Ciò ha portato miglioramenti a livello produttivo ma anche l'imballaggio e lo stoccaggio dei prodotti, mantenendo come must aziendale la sicurezza dei lavoratori, la loro salute e l'igiene del posto di lavoro». Nata nel 1958, Gamm sta affrontando gradualmente il secondo passaggio generazionale a favore di Giorgio e di Giulia, rispettivamente figlio e nipote di Franco: «Si tratta di un vero e proprio scambio: serve trovare il giusto equilibrio tra vecchio e nuovo, tra passato e futuro. Noi "vecchi" possiamo solo dare l'esempio e indicare la via, ma sono i giovani quelli che andranno avanti, con le loro idee e le loro scelte - aggiunge ancora il presidente -. Passando di mano, l'azienda si rinnova, con menti fresche, più aperte, in grado di interpretare i cambiamenti della società e del mercato e di reagire con prontezza, puntando sull'innovazione, sulla tecnologia e sulla versatilità, fattori strategici ormai indispensabili nel nostro mestiere. Al centro di tutto però c'è sempre l'amore per l'azienda e l'aspetto umano». Gamm, da sempre, fonda il proprio operato sul concetto che un'impresa non sia fatta solo di numeri, di performance e di fatturato, ma prima di tutto di persone. Ciò che conta è fare squadra, in azienda e fuori, come in una grande famiglia che riunisce tutti gli attori della filiera produttiva, per ascoltare le esigenze di ognuno, condividere le idee e trasformarle in soluzioni di qualità, efficaci e innovative. • **Luana Costa**



Artigianato e industria, due facce della stessa medaglia

CON MEGHANN COLOMBO, RESPONSABILE MARKETING E COMUNICAZIONE DI EVERSTAMPI, ALL'INTERNO DELLA STORIA DELL'AZIENDA DI FAMIGLIA E DEL SUO PARTICOLARE APPROCCIO NEL SETTORE DEGLI STAMPI INDUSTRIALI

di Elena Bonaccorso

Può un'azienda del tutto interna al panorama industriale fare dell'artigianato la propria parola d'ordine? Assolutamente sì, ed è la filosofia di vita dei fondatori di Everstampi. L'azienda nasce nel 1982, fondata da Mario Colombo e Adriana Foglia. «Terminate precedenti esperienze, sempre nel ramo industriale, nel 1982 nasce l'idea d'intraprendere un nuovo percorso imprenditoriale, dando vita alla Everstampi. Fin dai primi anni, viene deciso di inserirsi nel settore degli stampi ad iniezione multicavità, con canale caldo,

QUALITÀ DI FAMIGLIA
Da quarant'anni, Everstampi pone l'industria al servizio dell'artigianalità e viceversa, fiera della propria piccola dimensione familiare e salda sulla ricerca costante della qualità

convogliando la maggior parte dell'energie nel settore del packaging. Da lì in poi abbiamo conosciuto una crescita costante. Siamo un'azienda familiare, una scelta voluta e sostenuta tuttora: io e i miei fratelli Jennifer, responsabile amministrazione, ed Edoardo, responsabile produzione, facciamo parte della direzione in qualità di soci. Abbiamo quindi già gestito il primo passaggio generazionale, con ottimi risultati».

Qual è il core business di Everstampi?
«Nei primi due decenni la produzione si concentra per lo più sui settori casalingo e tecnico, con prodotti come Caps, Dispenser e Spray System. La storia più recente vede il settore cosmetico e farmaceutico inserirsi tra i maggiori mercati di destinazione, con prodotti come Mascara Brushes, Lipstick e Asthmatic Dispenser. Lavoriamo soprattutto con multinazionali con sedi di produzione al-



Everstampi ha sede a Misinto (MB) – www.everstampi.com

l'estero ma con l'ufficio acquisti in Italia. Di conseguenza ci troviamo ad esportare in tutto il mondo».

Tenete molto alla vostra dimensione artigianale. Come coniugate questo aspetto con il panorama dell'Industria 4.0?

«È difficile coniugare le due cose, ma non impossibile. Ci sentiamo degli artigiani: il nostro lavoro esige una supervisione e un'attenzione costanti. Le dimensioni ridotte della nostra attività ci consentono di avere un controllo sempre diretto, senza la necessità di dover inevitabilmente delegare, che è invece presente nelle aziende più grandi. L'eredità dei soci fondatori è quella di non perdere mai di vista la qualità di ciò che esce dalla nostra officina. Fare tesoro del nostro passato e guardare al futuro con fiducia e positività. Secondo questa prospettiva l'Industria 4.0 è un ausilio fondamentale per ogni stampista: ottimizza le ore di lavoro e ci permette di essere competitivi. Naturalmente la conversione è un percorso lungo, non lo si fa dall'oggi al domani, soprattutto per un'azienda come la nostra, che a novembre 2022 compirà quarant'anni. Abbiamo delle macchine ancora perfettamente funzionanti, risalenti all'inizio dell'attività, ma dal 2015 abbiamo cominciato la conversione in industria 4.0 iniziando ad inserire macchinari e software di ultima generazione scelti tra i marchi top di gamma in qualità di precisione e ripetibilità. Questo incremento continuo migliora la nostra attività e i nostri risultati. Siamo però convinti che la supervisione sarà sempre necessaria: l'artigianalità rimarrà sempre la chiave del successo, poiché è il vero aspetto che può fare la differenza e costituire l'originalità, seppur in un processo produttivo automatizzato. Senza l'occhio attento di un lavoratore esperto, l'errore è più probabile. Il fattore

umano, o se vogliamo chiamarla l'investiva della persona, è per noi fondamentale. Non è la sola automatizzazione a poter differenziare la qualità di una produzione».

Come e quanto la pandemia ha influito sull'organizzazione del vostro lavoro?
«Fortunatamente Everstampi, occupandosi di packaging, ha risentito relativamente delle difficoltà dovute al periodo pandemico. Si sta rivalutando l'utilizzo della plastica, in quanto materiale duraturo e sicuro. C'è un modo sostenibile di usare la plastica e soprattutto in campo farmaceutico essa è quasi del tutto insostituibile, per via della sicurezza che apporta alla conservazione del prodotto. Certo, da ormai un anno e mezzo, avvertiamo stanchezza, soprattutto nelle multinazionali, perché il fattore umano è venuto meno e gli effetti cominciano a sentirsi. Videocall, telefonate, mancanza di incontri, impossibilità di partecipare alle fiere, sono tutti aspetti che dopo quasi due anni cominciano a pesare. L'insicurezza è certamente il fattore che spaventa di più, il clima non è dei migliori e progettare a lungo termine è diventato sempre più difficile. La pandemia non ci ha danneggiato a livello di fatturato né di volume di produzione, ma sicuramente ci ha toccato nell'umore. Molti dei nostri clienti ci hanno mostrato preoccupazione per quello che verrà. Noi comunque continuiamo a tenere duro, progettando lo stesso e gestendo l'insicurezza in maniera molto serena all'interno della nostra azienda. La stanchezza si sente e non ci vergogniamo ad affermarlo, ma se da un lato ciò ci dà insicurezza, dall'altro ci spinge lo stesso a lanciarsi in maniera positiva nel futuro per vedere cosa ci riserverà».

FATTORE UMANO IMPRESCINDIBILE

«Quello che facciamo costantemente – afferma Colombo – è la formazione dei nostri dipendenti, che considero la vera chiave di tutto. In azienda, approfittiamo di ogni momento "libero", come ad esempio un fermo macchina, per fare formazione. Investiamo molto sul personale e crediamo che sia il vero valore aggiunto di un'azienda, specialmente in un settore "artigianale" come quello degli stampi. Il fattore umano deve essere alla base dell'industria del futuro. In Everstampi siamo in quindici, quindi la nostra piccola realtà è più facile da gestire a livello di formazione intensa e specifica. Teniamo davvero al fatto che i nostri collaboratori siano il più indipendenti possibile e che si sentano allo stesso tempo gratificati, perché fanno parte di un gioco di squadra».



Il disegno industriale di nuova generazione

TANTO PIÙ COMPLESSO, INNOVATIVO E ARTICOLATO DIVENTA IL MONDO DELLA MECCANICA, QUANTO PIÙ EMERGE LA NECESSITÀ DI RICORRERE A STRUMENTI DI PROGETTAZIONE ALTAMENTE SPECIALIZZATI, A COMINCIARE DALL'AMBITO DEL DISEGNO INDUSTRIALE. CON MASSIMO RAMARRO E PAOLO SALAN SCOPRIAMO LE NUOVE FRONTIERE DELLO SVILUPPO NELL'AMBITO DELL'IMPIANTISTICA SU LARGA SCALA

di Cristina Pezzica

L'industria moderna non è più concepibile come un ambito ristretto in cui strumenti, infrastrutture e impianti svolgono un ruolo meramente funzionale. Al contrario, per affrontare le sfide del mercato e mantenersi all'avanguardia, è sempre più indispensabile ricorrere ad apparati industriali efficienti, versatili ma anche estremamente articolati. Va da sé che dietro a un progetto industriale oggi sono necessari strumenti di sviluppo in grado di garantire i requisiti indispensabili di sicurezza, cura di ogni singolo aspetto e coadiuvare, così, le necessità del cliente finale. Per questo, come sottolineato dai titolari Massimo Ramarro e Paolo Salan, SR CAD Srl offre una copertura a 360 gradi di tutti i processi di creazione, sviluppo, integrazione e ampliamento nell'ambito della meccanica industriale: «SR CAD elabora accurati studi progettuali e propone le soluzioni più adatte, per soddisfare qualsiasi esigenza meccanica e impiantistica».

Com'è riuscita un'azienda giovane, ma fortemente competitiva, a imporsi in un mercato così ricco di ostacoli?

MASSIMO RAMARRO: «Dalla collaborazione di due progettisti con un'esperienza oramai trentennale, lo studio tecnico SR CAD si propone l'obiettivo di offrire il proprio servizio di progettazione e disegno tecnico meccanico industriale. Lo spirito giovane che ci muove e la consapevolezza delle continue innovazioni informatiche del settore ci portano a non porre limiti nell'acquisizione di altri tipi di software e conoscenze, così da poterci adattare agli strumenti di lavoro del cliente proponendo, quando possibile, quelli più innovativi».

Da dove è iniziato il percorso di SR CAD e qual è la mission che definisce l'azienda?

PAOLO SALAN: «Dal 2002 SR CAD, società che opera nell'ambito della progettazione meccanica e del disegno tecnico industriale, con la costanza, l'impegno, la formazione e l'aggiornamento continuo dei propri tecnici e dei molteplici software, offre ai propri clienti un supporto affidabile



FIDUCIA NELLE NUOVE GENERAZIONI, UN'ARMA VINCENTE

Il team SR CAD è composto da 12 periti meccanici, un ingegnere meccanico e un'impiegata amministrativa. Attraverso la continua disponibilità ad ospitare gli stage formativi scolastici e la docenza per corsi Cad, durante gli anni l'azienda ha avuto modo di selezionare il proprio personale tra i neodiplomati che si sono distinti per capacità e impegno. Inoltre, grazie al costante impegno messo a disposizione e alla continua formazione sui programmi Cad parametrici, lo studio si è ampliato riscuotendo ampi consensi in più settori nel campo dell'impiantistica meccanica industriale (alimentare, farmaceutica, chimica etc). Operativi dal 2002, i professionisti di SR CAD hanno ormai esperienza ventennale, non prescindendo però da un continuo lavoro di ampliamento strutturale e tecnologico, riflettono sempre l'obiettivo dello studio: migliorarsi per aiutare a migliorare.

in termini di precisione, competenze e tempistiche».

Qual è la cifra caratteristica che rende SR CAD una realtà unica nel suo genere e la differenzia dai competitor, spingendo i clienti a scegliere questa azienda?

M.R.: «Il nostro modus operandi è lo stesso da sempre: fare squadra, fra noi e con il cliente. L'unico modo che garantisce un ambiente di lavoro costruttivo, flessibile e dinamico che mette al centro la persona e sa valorizzarne e svilupparne le potenzialità. Uno spazio di lavoro in continua crescita».

Quali sono i vostri clienti di riferimento, o le aziende che hanno mostrato particolare interesse nella collaborazione con SR CAD?

P.S.: «Mettendo a disposizione le compe-

tenze acquisite negli anni dai nostri tecnici e dall'esperienza dei due titolari che operano nel settore della progettazione da quasi trent'anni, abbiamo la capacità di collaborare con aziende operanti nei più svariati settori: da quello alimentare al petrolchimico, da quello farmaceutico a quello delle macchine utensili, da quello siderurgico a quello del marmo. In quello delle macchine utensili, in particolare, abbiamo avuto modo di acquisire importanti competenze nel design e nell'industrializzazione delle carenature in lamiera, con ottimi risultati».

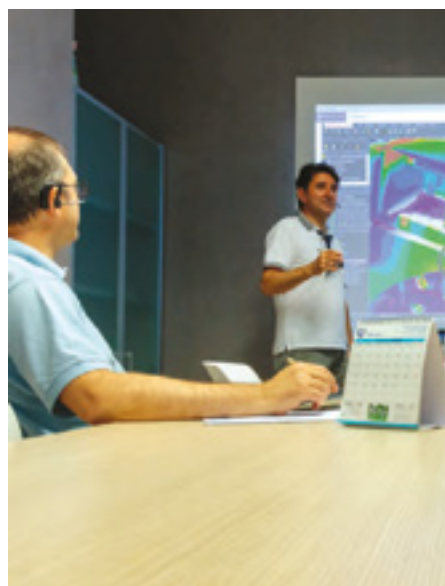
L'apparato tecnologico riveste un ruolo cardine in un'azienda di sviluppo e progettazione. Quali sono le infrastrutture tecniche più importanti di cui può avvalersi la SR CAD?

M.R.: «Investiamo costantemente per l'automatizzazione dei sistemi e dei processi di lavoro mantenendo in costante aggiornamento sia l'hardware e sia i vari software che utilizziamo in modo da ottimizzare al massimo l'elaborazione/gestione della documentazione dei nostri clienti anche mediante sistemi Pdm all'avanguardia. Mettiamo le nostre competenze a disposizione anche per guidare i nostri clienti alla scelta del sistema Cad/Pdm per loro più appropriato. Il nostro desiderio è quello di essere squadra con il cliente, che entra così a far parte del processo creativo, guidandoci con la sua visione».

In quali ambiti è necessario un maggior impiego di tecnologie all'avanguardia e quanto hanno influito queste ultime sul vostro lavoro?

P.S.: «Le nuove tecnologie ci consentono di operare con precisione nell'ambito dello sviluppo industriale. Nel settore dell'impiantistica, utilizzando sistemi di misurazione laser, siamo in grado di eseguire precisi rilievi all'interno degli impianti esistenti in modo da sviluppare successivamente mirati studi di ampliamento o di modifica degli stessi. Nel settore della meccanica e del design, invece, dopo lo sviluppo di accurati studi progettuali commissionati dai clienti siamo in grado di realizzare una prototipazione delle parti progettate mediante l'ausilio della stampa 3d».

Paolo Salan e Massimo Ramarro, titolari di SR CAD, con sede legale a Vigo di Legnago (Vr) - www.srcad.it



Non soltanto produzione

Una forte vocazione all'investimento e all'innovazione. È questa la principale nota caratteristica di Serrmac International, azienda con oltre cinquant'anni di storia nella produzione di macchine utensili ma ritornata a nuova vita nel 2017 mantenendo sempre il core business nelle attività originarie. «Il nostro è un marchio storico nel settore delle macchine utensili - spiega Sergio de Clara, responsabile aziendale - che adesso ha deciso di centrare la sua produttività mantenendo il cuore dell'attività nella produzione di maschiatrici industriali ma rivolgendola verso un crescente sviluppo tecnologico che si declina anche nel settore dell'automazione». L'azienda infatti prosegue l'attività produttiva originaria ma con una forte volontà di continuare a investire nei prodotti e nel loro continuo miglioramento, con l'obiettivo di far crescere l'azienda sia in termini di volumi produttivi che nello sviluppo di nuovi modelli, espandendo l'attività anche in nuovi mercati europei ed extra europei, ma mantenendone allo stesso tempo l'identità e la sede produttiva in Italia. La società è fortemente orientata al cliente che viene seguito dal servizio pre e post vendita sempre con la massima attenzione a partire dal momento della scelta del modello fino all'offerta, garantendo il rispetto dei tempi di consegna e una completa assistenza durante l'utilizzo, sia come disponibilità di training per tecnici e operatori, che come disponibilità in tempi rapidi di ricambiistica.

Il magazzino ricambi e componenti garantisce infatti la disponibilità della componentistica di trapani con spedizioni entro le 24 ore dall'ordine. Grazie al know how acquisito in oltre cinquant'anni di attività nel settore delle macchine utensili, centri di lavoro, trapani e maschiatrici e a un ufficio tecnico di sviluppo e progettazione meccanica, elettronica e software, Serrmac International si propone anche come partner per lo studio e la realizzazione di isole di foratura e maschiatura completamente automatizzate e asservite da attrezzature di carico, scarico e movimentazione. Il marchio è leader in Italia, è uno dei principali

di Luana Costa

L'AUTOMAZIONE SI AFFIANCA ALLA PRODUZIONE DI MACCHINE UTENSILI RENDENDO AGILE LA PROGRAMMAZIONE ANCHE PER AZIENDE DI PICCOLE DIMENSIONI, PRIVE DI SPECIFICHE COMPETENZE. IL QUADRO DI SERGIO DE CLARA SU PASSATO E PROSPETTIVE DI UNA REALTÀ STORICA NEL SETTORE, DA SEMPRE VOTATA ALL'INNOVAZIONE



produttori europei ed è tra i pochi che può vantare un'organizzazione tecnica e produttiva interamente sviluppata al proprio interno.

«In azienda vi sono due linee di produzione - spiega il titolare -: da un lato abbiamo la linea produttiva di trapani e maschiatrici, dove per competere su un mercato dove c'è una grossa presenza di prodotti di importazione, noi abbiamo al contrario scelto la qualità. I nostri trapani - leader assoluti in Italia e tra i principali marchi in Europa - si contraddistinguono per tecnologia e prestazioni. Sul mercato sono diffusi trapani che possiedono oltre trent'anni di vita e che tuttora funzionano. Negli ultimi anni abbiamo, tuttavia, ristrutturato e reindustrializzato la gamma, implementandola con nuovi modelli e apportando modifiche importanti, tutte a elevato contenuto tecnologico. Annoveriamo trapani e frese a controllo numerico: fra questi vi è anche il nostro modello di punta l'AUTOMAX CNC che altro non è che un piccolo centro di lavoro a tre assi interpolati e gestito da un controllo numerico».

L'azienda ha sviluppato un nuovo settore, quello dell'automazione industriale, sfruttando le conoscenze tecnologiche derivate in decenni di lavoro. «In tal senso stiamo proponendo sul mercato stazioni di lavorazione che possono essere destinate alla foratura, maschiatura, fresatura ed altre lavorazioni ad elevata automazione. Ciò che tuttavia ci contraddistingue - e che presenteremo alla fiera di Bologna a novembre - è l'introduzione del concetto di programmazione "Intuitive Programming" e di assistenza software per facilitare il cliente nella gestione della nostra Stazione Automatica. L'obiettivo è quello di poter fornire anche alle piccole aziende, non strutturate e quindi non dotate di operatori e programmatori qualificati, stazioni di lavorazione e pic-

coli centri di lavoro completi di un nostro software che consente a un normale operatore di programmare la macchina in maniera semplice ed intuitiva. Tutte le nostre Stazioni e Cnc sono predisposte Industry 4.0, inoltre per servire i clienti meno strutturati possiamo fornire software per il collegamento internet, per la teleassistenza, ed anche un piccolo gestionale da noi sviluppato chiamato MiniMes che collegato alla nostra Stazione la rende conforme ad Industry 4.0 potendo quindi usufruire di tutti i vantaggi fiscali. La nostra volontà è quella di for-

Serrmac International ha sede a Polcenigo (Pn)
www.serrmac.it



nire al cliente un servizio chiavi in mano, in questo caso un piccolo centro di lavoro o un impianto automatico con un software molto facile da usare e programmare, anche in teleassistenza, e collegabile con un Cad Cam che possiamo fornire direttamente noi».

INTUITIVE PROGRAMMING E MINIMES

Forniamo stazioni di lavorazione e centri di lavoro completi di un software per una programmazione semplice ed intuitiva, la teleassistenza, inoltre il software gestionale MiniMes rende la Stazione conforme a Industry 4.0

DARE UN SERVIZIO COMPLETO

Il concetto di automazione di Serrmac comprende anche l'affiancare il cliente dall'individuazione della migliore soluzione tecnologica all'offerta e la formazione dei tecnici del cliente sia sugli aspetti operativi, di sicurezza e manutenzione, che nelle problematiche di collegamento internet con le reti aziendali del cliente. «La nostra missione - specifica Sergio de Clara - non è solo quella di progettare macchine, performanti e ad alta produttività, ma di individuare un target di clientela che possa disporre di un servizio completo: dalla macchina all'assistenza. In Italia c'è una grande richiesta di offerta da parte di piccole aziende che però hanno necessità di un servizio completo: non solo la macchina ma tutta la parte software e l'assistenza».

Il valore delle competenze

PER ADELINO ORTOLANI, UNA DELLE CARATTERISTICHE PRINCIPALI NEL SETTORE DELLE LAVORAZIONI MECCANICHE CONSISTE NELLA FORMAZIONE DEL PERSONALE QUALIFICATO CHE «SI ACCOMPAGNA A UN AUMENTO COSTANTE DELLE PERFORMANCE E DELLA QUALITÀ»

di Remo Monreale

Non è semplice farsi un'idea dell'andamento in questo periodo, che sembra un momento di passaggio incerto. E questo vale per qualsiasi ambito produttivo. Se parliamo di lavorazioni meccaniche allora bisogna premettere che si tratta di un settore «fortemente influenzato dall'andamento delle materie prime – spiega Adelino Ortolani, titolare dell'omonima società veronese –. Nondimeno, il valore della materia utilizzata è spesso preponderante sul valore aggiunto del servizio. Per valutare l'andamento del mercato della sub-fornitura in una previsione per il 2022, serve stimare quanto gli utilizzatori finali e i loro mercati di sbocco saranno in grado di assorbire gli aumenti. La nostra impresa lavora molto con l'acciaio inox il cui prezzo al chilogrammo è quasi raddoppiato negli ultimi sei mesi. Per il sistema Italia, auspichiamo che la nostra capacità di adattamento permetta a tutti di tenere il passo».

Il punto di vista di Ortolani muove da un'esperienza aziendale che supera i 40 anni. «Dopo aver lavorato da dipendente nel settore – ricorda Ortolani – ho deciso di mettermi in proprio e dal 1981 ho posto le basi per un progetto di servizio conto terzi nella lavorazione della carpenteria metallica medio leggera, con l'obiettivo di un costante miglioramento in termini di qualità e puntualità delle consegne. Ancora oggi, dopo 40 anni, perseguiamo gli stessi obiettivi assieme ai miei figli Alessan-



FLESSIBILITÀ

Per il sistema Italia, auspichiamo che la nostra capacità di adattamento permetta a tutti di tenere il passo

dro, Nadia e Cinzia. La nostra, quindi, è un'officina meccanica per la lavorazione della lamiera e del tubo in termini di taglio laser, presso-piegatura, saldatura, finitura superficiale e montaggio di assiemi particolarmente complessi. Qualità, precisione, consulenza, competenza tecnica e innovazione sono le caratteristiche fondamentali che hanno accompagnato l'azienda in tutti questi anni. Di anno in anno abbiamo investito per rispondere a un mercato sempre più esigente sul fronte della precisione, della qualità e della sicurezza».

Dato il quadro dell'azienda che abbiamo preso a modello, ci appare utile col-

locarla nel contesto attuale, tutt'altro che agevole. «Bisogna ammettere – dice Ortolani – che il 2021 è partito a rilento proprio come era terminato il 2020, che ha segnato per moltissime realtà un risultato negativo rispetto agli anni passati a causa delle problematiche economiche imposte dalla pandemia. Tuttavia, dalla primavera 2021 abbiamo assistito a una contro-tendenza e, ancorché il ritmo di lavoro proceda a strattoni, abbiamo creato le condizioni per chiudere l'anno a un livello di fatturato uguale a quello del periodo pre-Covid».

La strategia adottata dalla famiglia a capo dell'azienda risponde a una filosofia d'azione ben precisa. «Abbiamo deciso di concentrare le nostre competenze per lavori specifici in lamiera e tubo in acciaio inox operando su spessori e dimensioni oltre la media e distinguendoci per il livello di finitura e di ripetibilità del pezzo – afferma Ortolani –. Un nostro importante obiettivo è quello di ridurre il peso della materia prima sul prezzo finale del prodotto, a vantaggio del valore aggiunto offerto, cioè il valore dalle persone coinvolte nella lavorazione. Quindi, oltre agli investimenti in macchinari specifici (come il laser in fibra ottica ad alta potenza, che lavora lamiere da 9 metri di lunghezza e spessori da 25 millimetri di inox), ci concentriamo costante-

mente sulla formazione on the job di personale qualificato per i lavori non di serie di saldatura e finitura, dove non esiste sostituto di automazione industriale di pari efficacia ed efficienza. A riprova di questo, negli ultimi 3 mesi del 2021 abbiamo assunto 5 nuovi collaboratori per perseguire questa missione. La nostra è una scelta impegnativa che richiede continuità, ma che di anno in anno ci ripaga anche attraverso nuovi prospect (+5/10 per cento ogni anno)».

Ma in quale direzione si stanno evolvendo le richieste dei clienti negli ultimi anni? La risposta rapida a questa domanda è «che l'evoluzione del nostro mercato è nel dettaglio – continua il fondatore dell'impresa veneta –. Lavorando sul “fino”, abbiamo costantemente cercato di migliorarci in tutti quei punti che si tende a non notare, ma che costituiscono il legame più forte con i nostri clienti: specifici accorgimenti in fase progettuale, di finitura e di servizio, ripetibilità delle caratteristiche dimensionali del pezzo in forniture differenti. Chiaramente questo livello di dettaglio e finitura non deve portare a compromessi in termini di flessibilità alle variazioni di richieste o alle tempistiche di lavorazione. Il “dettaglio” parte dalla progettazione e quindi l'evoluzione del mercato richiede competenza trasversale su tutti i reparti, non solo la produzione, ma anche il commerciale e il tecnico, che si confrontano con il cliente per approfondire particolari specifici ed eventualmente consigliare secondo la nostra esperienza».

Ortolani Adelino ha sede a Verona
www.ortolani-srl.it



REINVESTIMENTO COSTANTE

Adelino Ortolani, titolare e fondatore dell'omonima azienda, entra nel dettaglio di ciò che garantisce l'alta qualità del servizio offerto dall'impresa veronese nel taglio, piega, saldatura e finitura. «Si tratta di una garanzia sul risultato che è opera del nostro personale: della loro professionalità, della loro formazione, della loro organizzazione tra tutti i reparti – spiega Ortolani –. Parlando ad esempio di taglio e piega, puoi avere anche le attrezzature più attuali e avanzate, ma senza una capacità professionale, non è possibile differenziarsi. Da parte nostra, come management della società, la condizione che abbiamo sempre cercato di assicurare ai nostri collaboratori per consentire il loro sviluppo professionale, è il cauto, ma costante reinvestimento degli utili all'interno dell'azienda».

Specialisti in porta stampi

IRINA MELZANI RACCONTA L'ESPERIENZA DI P.A.M.A., AZIENDA SPECIALIZZATA IN LAVORAZIONI DI PRECISIONE ESEGUITE AVVALENDOSI DI MEZZI TECNOLOGICI ALL'AVANGUARDIA

di Luana Costa

Il cambiamento tecnologico nel settore meccanico ha stravolto in modo sensibile le attività lavorative e ha indotto le aziende a rendersi sempre più veloci e preformanti, riducendo i tempi d'esecuzione e migliorando le lavorazioni. «La lunga attività svolta sul campo nel corso degli anni ci offre diversi spunti di riflessione in tal senso. Se la positività del progresso tecnologico è indiscutibile, non si può affermare altrettanto per come si siano evolute le interazioni umane» spiega Irina Melzani, responsabile della P.A.M.A., azienda costituita nel 1990 da Giordano Bosio e che si occupa quotidianamente dell'organizzazione e della produzione. Inizialmente le lavorazioni principali riguardavano la meccanica in generale - presse e robotica in genere - ma col passare degli anni si è deciso di specializzarsi nella lavorazione del porta stampo. «Lavoriamo prevalentemente nel settore dell'automotive - aggiunge ancora -. Il porta stampo è la parte che accoglie il porta matrice e punzone. Pensiamo, ad esempio, alla coppa del motore, alla scatola cambio, alle griglie d'areazione in plastica delle macchine o ai paraurti, alle portiere, tutto ciò che riguarda la macchina, e non solo, è il prodotto di uno stampo.



Lo stampista si occupa della parte stampante, quella che darà vita al prodotto finito, che può essere in plastica, alluminio, magnesio... noi siamo coloro i quali producono i porta matrice e i porta punzone, ossia la parte che si trova al di sotto. Porta matrice e porta punzone vengono completati dal gruppo estrazione, il tutto è poi montato e assemblato dagli stampisti con altri pezzi e particolari. Vengono quindi messi in pressa e finalmente possono stampare».

Le scelte assunte nel corso degli anni hanno condotto l'azienda a sviluppare un parco macchine adatto a gestire anche i clienti più esigenti, supportati dalla presenza di postazioni Cam (Worknc e Sum). P.A.M.A. è specializzata nella lavorazione di porta stampi, pur occupandosi senza alcun problema anche di meccanica generale. La presenza di tre carri ponte da sedici tonnellate, di ampi spazi centrali per la movimentazione dei pezzi in produzione e il parco macchine di cui dispone permettono di porla tra le prime aziende nel settore meccanico conto terzi. «Siamo certi di poter essere il fornitore ideale di chi si affida all'esperienza e alla professionalità di personale tecnico altamente qualificato per qualunque tipologia di lavorazione richiesta. Tra le principali caratteristiche che ci distinguono sul mercato vi è certamente la puntualità e la precisione. Non abbiamo registrato grossi problemi in termini di lavorazione e in linea di massima i nostri clienti ci apprezzano anche per il rapporto qualità/prezzo e per la tempistica che è sempre più determinante nell'assegnazione delle commesse. Nel corso degli anni abbiamo assistito a una costante evoluzione. C'è stata una continua tendenza all'innovazione soprattutto dei macchinari. Quando abbiamo mosso i primi passi in questo settore, tutto veni-



va svolto manualmente. Il carico e lo scarico avveniva in modo più difficoltoso, ovviamente per le parti piccole non c'erano le attrezzature che oggi rendono il lavoro del metalmeccanico una mansione non più "pesante".

Le macchine a controllo numerico oggi arrivano a contare sette assi per garantire ogni inclinazione, i controlli dimensionali avvengono con strumenti tecnologicamente avanzati e non più manualmente. L'evoluzione dei macchinari è stata costante. Noi nel corso degli anni siamo passati dall'avere solo frese e pialle, a contare su macchine a cinque e sette assi che eseguono tutte le lavorazioni che il progresso richiede. Tuttavia, la crescita diventa sempre più complessa soprattutto per la carenza di personale preparato: i ragazzi all'uscita dalle scuole

le non si dimostrano affatto preparati. Sicuramente la politica d'assistenzialismo che vive il nostro Paese non è d'aiuto a chi ancora crede che sia fondamentale produrre ricchezza e non dilapidarla. Anche il confronto col mondo finanziario e con i clienti di grandi dimensioni, è diventato sempre più ostico. L'accesso al credito per le piccole realtà come la nostra è sempre stato difficile ma oggi è veramente proibitivo, valgono solo i numeri e non interessa più il trascorso sempre positivo, il "post" pandemia poi ha dato il colpo di grazia. Sempre più spesso, anche il confronto tra clienti e fornitori, non è più un confronto umano, ci si trova di fronte a un muro con scritto: "Si capisco però..." e a volte neppure "Si capisco...". Obiettivamente non so se fra venti anni, in Italia, saremo ancora qui a parlare di meccanica, se qualcosa non cambia, anche a livello politico, dato che le aziende italiane, e in questo caso non mi riferisco solo alla meccanica, sono lasciate in un limbo in cui affondare. Basti pensare alla situazione energetica che sta portando i costi di gas e corrente ad aumenti di oltre il 50 per cento. Noi, come tutte le partite, ci troviamo ad affrontare da soli anche questa criticità». •

P.A.M.A. ha sede ad Azzano Mella (Bs)
www.pama-srl.it



P.A.M.A. S.R.L.

P.A.M.A. Srl è una realtà dinamica del settore specializzata da tempo nella realizzazione di porta stampi pur continuando la sua attività nelle lavorazioni meccaniche in genere, in funzione dell'esperienza e della professionalità maturate nel corso degli anni.

La cura della qualità nelle lavorazioni, unitamente ai tempi di lavorazione stessi ci consentono di rispondere anche alle richieste della clientela più esigente.







P.A.M.A. Srl
Via dell'Industria Trav. 8, 38/40
25020 Azzano Mella (BS) - Italy
Tel. +39 030 9748625 - Fax +39 030 9746114
info@pama-srl.it - irina@pama-srl.it

LE CRITICITÀ

La politica d'assistenzialismo che vive il nostro Paese non è d'aiuto a chi ancora crede che sia fondamentale produrre ricchezza e non dilapidarla

Flessibilità nella produzione

SPECIALIZZATA NELLA LAVORAZIONE DELLA LAMIERA E NELLA CARPENTERIA LEGGERA IN SERIE E SU COMMESSA, SOMIS È IN GRADO DI REALIZZARE ARTICOLI PERSONALIZZATI, CON PARTICOLARE ATTENZIONE ALLA QUALITÀ. IL PUNTO DI SIMONE BURATTO

di Lucrezia Gennari

Maurizio Gobbato e Roberto Buratto, attuali titolari, fondano nel 1996 insieme ad altri due soci la ditta Somis, azienda che fino all'alba del nuovo millennio si occupava esclusivamente di montaggi in ambito navale, servendo nomi di spicco nel settore.

Nel 2001, la proprietà decide di acquistare un primo immobile produttivo di 1.000 mq a Fossalta di Portogruaro, per avviare anche una piccola attività di carpenteria. Tale business si protrae fino al 2013 con uno staff composto dai quattro titolari e da una decina di collaboratori.

«In quell'anno – racconta l'amministratore delegato Simone Buratto – in Somis si assiste a una vera e propria svolta, con l'ingresso massivo di tecnologia, accompagnato da una totale riorganizzazione interna che ha permesso di ampliare l'attività di pura carpenteria di saldatura in un servizio completo, grazie alla creazione di un ufficio tecnico, a supporto delle nuove macchine per il taglio della lamiera, delle punzonatrici e delle piegatrici. Questa svolta tuttavia non rivoluziona la nostra tradizionale anima: la cantieristica navale continua a essere un importante mercato tant'è che sono quotidianamente presenti dieci nostre maestranze all'interno del cantiere di Marghera». Oggi, al traguardo dei primi 25 anni di attività, Somis copre un'area di circa 7.500 mq, si avvale della collaborazione di oltre 55 ad-

Somis ha sede a Fossalta di Portogruaro (Ve)
www.somis.eu



“CHIAVI IN MANO”

L'intero processo produttivo è gestito in maniera integrata, quindi il prodotto viene consegnato finito. Anche quando sono necessarie fasi esterne per lavorazioni particolari, ci occupiamo del coordinamento

detti dislocati tra gli uffici e la produzione, grazie ai quali è possibile fornire un prodotto finito, verniciato e imballato, arrivando anche a qualche piccolo pre-montaggio. «Una crescita – sottolinea Buratto – dettata dalla precisa volontà del management di investire risorse in competenze umane specializzate, più che mai elemento cardine per la buona riuscita di ogni progetto. In questo contesto, nell'ultimo triennio, si è compiuta un'im-

portante organizzazione aziendale, con una rivisitazione dei vari reparti, a capo dei quali oggi ci sono figure preposte affiancate da addetti sempre più qualificati, chiamati a gestire e coordinare tecnologie allo stato dell'arte».

ATTENZIONE AI DETTAGLI

«Le nostre competenze maturate nella lavorazione dell'acciaio inox – aggiunge Buratto – ci hanno permesso di specializzarci nel settore della nautica, in particolare degli yacht, consentendoci di creare prodotti su misura, rifiniti e resistenti, sia per l'interno che per l'esterno delle imbarcazioni, per l'arredamento e la componentistica». Sono ben sette ad oggi le persone specializzate e impiegate in Somis proprio nel reparto di lavorazione dell'acciaio inox; competenze che hanno permesso all'azienda di acquisire clienti anche in altri settori quali, per esempio, l'esigente comparto alimentare e quello della componentistica per piscine. Più ampio è invece il ventaglio di settori ai quali vengono forniti ma-

nufatti in acciaio al carbonio tra cui il navale, l'agricolo, il machinery industriale; in quest'ultima area di business Somis è specializzata nella fornitura dei componenti di carpenteria delle macchine di piegatura del tubo in rame.

DALL'ANALISI ALLA PROTOTIPAZIONE, DALLA REALIZZAZIONE ALLA CONSEGNA

L'intero processo produttivo viene gestito da Somis al proprio interno, dall'analisi alla progettazione, dallo studio dei materiali fino alla realizzazione del prototipo o alla produzione in serie, soddisfacendo ogni richiesta, offrendo soluzioni personalizzate e garantendo elevati standard qualitativi e puntualità dei tempi di consegna. «Ricevuta una richiesta – spiega Buratto – i nostri responsabili si occupano di analizzare il progetto dal punto di vista delle caratteristiche tecniche e funzionali, valutando la fattibilità e le possibili migliorie che possono essere apportate in collaborazione con il cliente. Successivamente sviluppiamo il progetto partendo dalla realizzazione di una pre-serie, che ci consente di verificare le caratteristiche qualitative e la tenuta meccanica richieste, per poi creare l'eventuale prototipo e procedere con l'industrializzazione del prodotto».

In questa fase vengono definiti tutti gli step necessari per la produzione del prodotto, dalla scelta delle materie prime, alla produzione fino alla consegna. Per ogni fase viene definito il programma di lavoro, che comprende priorità, eventuali criticità, analisi e controlli di qualità. Il progetto viene così industrializzato, passando per tutte le fasi del processo produttivo: taglio, foratura, scantonatura, piegatura, calandratura, assemblaggio e pre-montaggio, saldatura, finiture. «Possono essere eseguiti – aggiunge Buratto – anche trattamenti superficiali speciali, dall'anodizzazione alla marchiatura a laser. L'intero processo produttivo è gestito in maniera integrata, quindi il prodotto viene consegnato finito, “chiavi in mano”. Anche quando sono necessarie fasi esterne per lavorazioni particolari, ci occupiamo del coordinamento dei fornitori ed eventualmente del trasporto». •



di Luana Costa

Un progetto indipendente e ambizioso rivolto, soprattutto, a quelle aziende che richiedono standard qualitativi e un'accurata assistenza personalizzata. È questa la mission aziendale di Tecnomia Automazioni Industriali, società nata a Pieve di Soligo nel 1994 grazie all'amministratore Roberto Dall'Arche che, dopo una lunga esperienza lavorativa nel campo delle profilatrici e automazioni industriali e nella realizzazione di impiantistica oleodinamica per grossi impianti, ha deciso di trasformare la sua passione e la sua professionalità in un'impresa. Il reparto progettazione è il punto di riferimento su cui conta l'azienda per la realizzazione di ogni nuova macchina e per la creazione di sistemi di automazione da affiancare anche a macchinari già installati e operativi. «Oggi il settore della meccanica si è evoluto grazie agli automatismi, ai controlli numerici e alle nuove tecnologie - spiega l'amministratore - e tutte le macchine da noi costruite rispondono alle esigenze tecniche del sistema Industria 4.0 e sono progettate nell'ottica di un risparmio energetico e rispetto dell'ambiente e della sicurezza, oltre che di tutte le norme e le leggi cogenti relative al settore. Il principale vantaggio è quello di avere a disposizione macchine sempre più performanti, più tecnologiche, più affidabili ma nello stesso tempo più facili da gestire. Inoltre, le nostre macchine sono munite di motorizza-

Il cuore pulsante della profilatura

LA TECNOLOGIA NEL SETTORE MECCANICO HA COMPORTATO INVESTIMENTI PER DOTARE LE MACCHINE DI SISTEMI DI MOTORIZZAZIONE A TRASMISSIONE RIGENERATIVA, CHE AUMENTANO LA RESA PRODUTTIVA E L'EFFICIENZA ENERGETICA, E ADATTI ALL'INDUSTRIA 4.0. IL PUNTO DI ROBERTO DALL'ARCHE, AMMINISTRATORE DI TECNOMA AUTOMAZIONI INDUSTRIALI



nica si è poi riscontrata significativamente anche a livello di sicurezza non solo dei macchinari e delle apparecchiature, ma anche degli utensili e

dotto finale e quindi sono di volta in volta customizzate e studiate assieme ai propri clienti secondo le loro richieste per garantire il prodotto. Le nostre dimensioni aziendali ci permettono, infatti, di essere totalmente all'ascolto del cliente per soddisfare ogni sua esigenza. Il cliente ha un contatto diretto con i nostri ingegneri e tecnici, competenti e professionali, che progettano la macchina e i quali,

con passione e idee flessibili, vincenti e tecnologicamente avanzate, individuano soluzioni innovative e mirate. Attraverso una scrupolosa pianificazione del progetto si raggiungono obiettivi sempre unici e personalizzati dei propri clienti, il tutto chiavi in mano e interamente made in Italy. Il settore della meccanica è sempre più competitivo e anche nei prossimi anni avrà un capitale umano sempre più qualificato con relativo aggiornamento del parco tecnologico».

Tecnomia è dotata di macchinari cnc all'avanguardia, di elevate dimensioni per migliorare la qualità e i tempi di produzione. Ha messo in atto un Sistema di gestione della sicurezza sul lavoro e sul benessere del suo personale e ha investito sulla qualità per una continua e migliore gestione dei vari processi produttivi all'interno dell'azienda stessa ed infatti Tecnomia è certificata Iso 9001:2015. Inoltre, investe già da diversi anni nella partecipazione a varie fiere internazionali del settore per essere presente sul mercato mondiale. •

IL CORE BUSINESS

Tecnomia Automazioni Industriali è un'azienda qualificata nel settore della lavorazione della lamiera e dell'automazione industriale. La gamma di macchinari prodotti comprende: linee di profilatura compatte, fisse, a cassette, duplex regolabili in larghezza, multi-profilati e combinate; impianti per la lavorazione di lamiere metalliche, linee per la produzione di profili aperti e chiusi, linee per la produzione di profili speciali. Il tutto rivolto ai settori dell'edilizia: solai, coperture, pluviali, cartongesso, illuminazione, infissi scorrevoli e non, serrande, riscaldamento, raffreddamento - dell'automotive, dell'agricoltura e molti altri ancora.

zione a trasmissione rigenerativa per aumentare la resa produttiva con risparmio economico e l'efficienza energetica al fine di soddisfare i criteri ambientali. Il settore della meccanica è progredito grazie ai metodi di sviluppo, ossia la progettazione 3d, la prototipazione reale di pezzi meccanici funzionali. Questo ha consentito di migliorare i tempi dei processi produttivi e di aumentare la qualità. L'evoluzione del settore della mecca-

dei prodotti utilizzati».

«Le caratteristiche che ci contraddistinguono sul mercato rispetto ai competitor sono senza dubbio la competitività economica e la capacità che hanno le nostre linee di produrre articoli di alta qualità, unite a un'alta tecnologia e una massima robustezza - aggiunge ancora l'amministratore -. Inoltre, Tecnomia offre la consulenza per individuare le migliori soluzioni rivolte alla personalizzazione del pro-



Tecnomia Automazioni Industriali ha sede a Pieve di Soligo (Tv) - www.tecnomaautomazioni.it

La forza dei piccoli lotti

CON ALBERTO BETTINSOLI CONOSCIAMO NEL DETTAGLIO L'ATTIVITÀ DI TO-PRESS, UNA FONDERIA DI PRESSOFUSIONE DI ALLUMINIO, CHE SI RIVOLGE A DIVERSI SEGMENTI DI MERCATO. LA SUA PECULIARITÀ È RISPONDERE A ESIGENZE DI VOLUMI E PRODUZIONI PERSONALIZZATI

di Luana Costa

Un'azienda di pressofusione come al mondo ce ne sono poche. La storia di To-Press ha inizio nel 1985 quando Mario Bonomi decide di ampliare la sua attività di lavorazione dell'ottone con una fonderia specializzata nella pressofusione di alluminio. Fin da subito Mario è stato supportato dall'amico Antonio Pialorsi, già presente sul mercato con la sua azienda che sviluppa e produce stampi per la pressofusione. Grazie a questa collaborazione, che ancora oggi caratterizza le attività, To-Press offre ai clienti un servizio completo: dal progetto alla realizzazione dello stampo, fino alla fusione e finitura dei particolari. Negli anni Novanta, poi, a Mario si sono affiancati i figli Luisa e Fabio che gestiscono rispettivamente il reparto amministrativo-direzionale e quello produttivo-direzionale. «Il processo produttivo che To-Press gestisce ha inizio con l'industrializzazione del prodotto finale, per poterlo adattare alla fase di produzione - spiega Alberto Bettinsoli, responsabile dell'ufficio commerciale della società -. Inoltre, la progettazione dello stampo è accompagnata da una simulazione di colata che permette di abbassare i rischi di non conformità qualitative durante la fusione. Una volta terminata la produzione dello stampo, inizia la fase di realizzazione del pezzo. Nel reparto di fusione disponiamo di forni che permettono un'elevata affidabilità durante il processo di fusione di leghe secondarie, degasaggi e trattamenti dell'alluminio. In questo modo è assicurata un'elevata purezza del materiale liquido che viene poi utilizzato nel reparto di stampaggio, nelle nostre cinque presse che vanno da un tonnellaggio da 280 a 850 ton. Inoltre, i par-



ticolari possono essere sottoposti alla tranciatura tramite dei macchinari appositi oppure a sbavature, carteggiature e finiture estetiche. Su richiesta del cliente gestiamo anche le lavorazioni meccaniche che richiedono centri di lavoro, tramite i nostri fidati partner». Ogni produzione viene scrupolosamente controllata da un team di personale qualificato che, con l'ausilio di macchinari di ultima generazione e grazie alla loro esperienza, assicura la conformità dei prodotti. «Possiamo ben dire che la nostra azienda - una fonderia di pressofusione di alluminio - è molto rara sul mercato proprio per le sue dimensioni contenute. È dotata anche di un reparto per la produzione di attrezzature come gli stampi al proprio interno. Questa azienda si distingue, infatti, anche grazie alla sinergia tra due società, una stretta collaborazione che ha consentito nel corso degli anni di costruire internamente gli stampi che poi vengono utilizzati per realizzare

le produzioni. Si tratta di una caratteristica che in aziende piccole come la nostra è più unica che rara. Una qualità che ci consente inoltre di porci come un punto di riferimento per i nostri clienti. Chi si rivolge a noi per commissionarci un progetto è ben consapevole che gestiremo l'intero processo: dalla costruzione dell'attrezzatura fino al prodotto finale, facendoci carico di ogni responsabilità. In tal modo il cliente è sollevato da ogni difficoltà che discende dalla gestione di più fornitori: è tutto a nostro carico. Inoltre, un altro punto a nostro vantaggio è la nostra struttura che ci permette di soddisfare anche i clienti che richiedono produzioni di piccoli lotti. La pressofusione tradizionalmente è un processo dedicato a grandi produzioni in termini quantitativi. La nostra azienda è invece specializzata in piccoli lotti con la possibilità di interfacciarsi in mercati che richiedono quantità minori. Penso, ad esempio, all'arredamento o al medicale dove i lotti richiesti



Luisa, Mario e Fabio Bonomi, direttori della To-Press di Vestone (Bs) - www.topress.it

non sono un milione di pezzi ma di molto inferiori».

L'azienda, da sempre molto attenta alle innovazioni tecnologiche, sta continuando ad investire in sicurezza e sostenibilità: «Di recente, oltre alla consolidata certificazione Iso 9001:2015, abbiamo ottenuto la certificazione Iso 45001:2018, un certificato di management per la sicurezza e la salute, attestazione che garantisce come la società stia investendo sia in sicurezza che nella sostenibilità della produzione. Tant'è vero che ultimamente abbiamo introdotto presse ibride e, quindi, a basso impatto di inquinamento. Sono questi i principali investimenti che stiamo sostenendo per migliorare i macchinari e renderli più performanti e più green, senza escludere ovviamente il contatto diretto con i clienti, soprattutto in fase di definizione dei progetti che ci consente di fornire un servizio più adatto alle esigenze espresse».



Alberto Bettinsoli, responsabile dell'ufficio commerciale di To-Press

LA PRESENZA SUI MERCATI

To-Press si è differenziata dai concorrenti grazie alla produzione di piccoli lotti, da 50 pezzi a 20mila pezzi per lotto, con un peso da 20 a 4.000 grammi. Attualmente, grazie a un team dedicato alla gestione dei clienti italiani e stranieri, To-Press esporta per un 45 per cento all'estero tra Stati Uniti, Germania, Austria, Svizzera e Polonia; il restante 55 per cento è destinato al mercato italiano. I settori in cui To-Press è specializzata sono: arredamento, medicale, movimento terra, sistemi di lubrificazione ed automazione, illuminazione da esterno/interno, elettronica industriale ed automotive.

Data quality, il vero domani digitale

GAETANO LO PRESTI, FONDATORE E AMMINISTRATORE UNICO, E CLAUDIA SANTORO Y RECIO, INNOVATION SPECIALIST OF DIGITAL MARKETING DI PRAGMA ETIMOS, CI INTRODUCONO AL SETTORE DELLA DATA INTELLIGENCE E AL LORO INNOVATIVO LAVORO

di Elena Bonaccorso

La nostra è l'era della transizione digitale, un passo nel futuro che diventa ogni giorno più necessario e inevitabile. Alla base di essa vi è però un substrato che raramente viene considerato come fondamentale: il trattamento e l'efficienza dei dati, senza i quali non esisterebbero informazioni. È ciò di cui Pragma Etimos si occupa. «Ci definiamo dei "minatori digitali" – afferma il fondatore Gaetano Lo Presti – siamo dei pionieri nell'ambito della data quality e della data intelligence. Ci siamo resi conto che oggi, con e per l'evoluzione del digitale, la qualità del dato è fondamentale: le aziende utilizzano la tecnologia in maniera sostanziale, ma senza dare valore al motivo per cui si utilizza tale tecnologia, cioè avere dei dati coerenti con la realtà. La nostra mission è incrementare l'uso del digitale attraverso la qualità del dato. Ci occupiamo di tutto ciò che riguarda la data quality aziendale, sia nella fase di raccolta che in fase di recupero. Nella pancia delle aziende, ci sono spesso dati che non vengono gestiti da anni, specialmente in quelle storiche, fondate in era analogica, che hanno subito nel tempo un'importante evoluzione digitale. Spesso si pensa che l'aspetto più importante sia avere un sistema informatico molto avanzato, ma questo non basta se la maggior parte dei dati non è stata mai letta o elaborata. Il nostro obiettivo è dun-



que quello di lavorare sul loro recupero, che permette non solo di rendere più efficiente un sistema aziendale, ma anche di risparmiare risorse in termini di costi e tempi».

Quanto è importante oggi la qualità dei dati e qual è l'apporto innovativo del vostro lavoro in questo settore?

CLAUDIA SANTORO Y RECIO: «I dati oggi non sono più un optional. I data center hanno un costo di mantenimento, non solo economico, ma anche energetico, il che ne fa una questione di sostenibilità anche ecologica. Non sfruttare un tale patrimonio è uno spreco. I dati non sono conservati in un posto immateriale: i data center che ospitano i data base sono dei luoghi fisici, che consumano tantissima energia con un notevole impatto ambientale. Per un'azienda, parlare di sostenibilità deve voler dire anche conside-

rare il mantenimento dei costi dei data center e il loro auspicabile uso corretto ed efficiente, senza sprechi di risorse. Il nostro apporto innovativo è trasformare questo costo economico in valore che sia utile a effettuare analisi e pensare strategie coerenti, attraverso non soltanto la pulizia dei dati presenti in azienda, ma anche il recupero di tutti quelli non sfruttati, che vengono da noi trasformati in informazioni utili».

Come avete affrontato il periodo critico della pandemia?

GAETANO LO PRESTI: «Durante il periodo Covid, tutte le aziende hanno subito uno stop. Molte hanno utilizzato questo momento per riflettere e analizzare con più calma tutto il proprio flusso produttivo interno, partendo dai dati. Tutto ciò ci ha permesso di ottimizzare il processo di analisi: abbiamo avuto un incremento di atti-

vità parallelo a un incremento di qualità del dato. Abbiamo cercato, con buoni risultati, di creare una cultura della qualità del dato nelle aziende che hanno richiesto il nostro lavoro, specialmente in quelle storiche. La loro capacità di fare imprenditoria, che è un patrimonio importante, oggi non è più sufficiente: l'esperienza e la conoscenza devono andare di pari passo a nuove conoscenze informatiche e digitali, come il rispettare e il curare i dati che fanno parte della loro storia e del loro flusso produttivo. Quello pandemico è stato tutto sommato un momento di grande potenzialità per ripensare il proprio lavoro. Molte aziende nostre clienti, con la produzione ferma, ci hanno consentito di effettuare le analisi necessarie in tutta tranquillità, senza la frenesia tipica dei momenti di produzione avviata: siamo intervenuti su meccanismi intrinseci della produzione, potendo analizzarli in maniera precisa e specifica».

Quali sono le prospettive per il futuro?

G.L.P.: «In questo momento si parla molto di cyber security, che è una sicurezza legata ai dati: non è la tecnologia in quanto

Claudia Santoro y Recio, innovation specialist of digital marketing di Pragma Etimos



Gaetano Lo Presti, fondatore e amministratore unico della Pragma Etimos di Aprilia (Lt) - www.pragmaetimos.com



ALLA BASE DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

«Oggi – afferma Claudia Santoro y Recio – si sente sempre più spesso parlare di uso dell'intelligenza artificiale nelle aziende. Ciò a cui non si pensa è però che la riuscita di questi esperimenti, ovvero inserire questa nuova tecnologia all'interno dei processi aziendali, dipende anche dalla qualità del dato e dalla capacità della stessa intelligenza artificiale di comprenderlo, che è una diretta conseguenza. Tanti dati che vengono raccolti manualmente non si trasformano automaticamente in dati sensibili leggibili da una macchina. Sono aziende come la nostra ad avere il compito di trasformare e classificare quei dati per fare in modo che un'intelligenza artificiale possa comprenderli, elaborarli e restituire un valore aggiunto all'azienda che si è dotata di essa. Se una macchina e un dato non entrano in collegamento, entrambi perdono di valore e diminuiscono ai minimi termini il proprio potenziale».

tale ma sempre il dato che viene processato a creare un elemento innovativo. Esistono molti progetti nel Pnrr per creare degli adeguamenti delle aziende dal punto di vista digitale: la qualità del dato è sempre al centro di ogni trasformazione. Ogni azienda, per quanto artigianale, non può non avere un sistema informatico: bisogna coniugare la componente di visione imprenditoriale e quella di qualità del dato nella propria produzione, oppure non si potrà essere competitivi. In Italia, bisogna incrementare la cultura del dato, permettendo così alle nostre aziende, che hanno un alto livello di produttività materiale, di raggiungere anche un alto livello di innovazione e digitalizzazione».

Versatilità e professionalità

SPECIALIZZATA NELLO STAMPAGGIO DI MATERIE PLASTICHE, PROPLASTEK È CRESCIUTA VELOCEMENTE NEGLI ANNI PUNTANDO SU AGGIORNAMENTO, NUOVE TECNOLOGIE E MATERIALI AD ALTISSIMA PRESTAZIONE. UNO SGUARDO SEMPRE PUNTATO AL FUTURO CHE FA LA DIFFERENZA. NE PARLA IL PROJECT MANAGER IVAN BARBIERI

di Ilaria Di Giuseppe

Proplastek è una realtà moderna e dinamica, leader nei settori automotive e food contact, che si distingue nel panorama odierno per una forte propensione all'innovazione e una particolare attenzione alle nuove sfide ecosostenibili nello stampaggio plastico di precisione, attraverso l'impiego di resine sofisticate e tecnologie all'avanguardia. Il know-how acquisito nello stampaggio ad azoto, l'esperienza nel settore del collaudo stampi e la lavorazione del Petg fanno dell'azienda un vero e proprio punto di riferimento in Italia e all'estero.

Gli incredibili risultati ottenuti sono frutto di tenacia e professionalità massima, che l'azienda dimostra fin dagli albori. La storia di Proplastek nello stampaggio plastico conto terzi comincia nel 2001 per volontà di Angelo Coden e Michele Manfrè. Nel primo decennio l'azienda si specializza nel try-out, distinguendosi per nobili valori e arrivando a consolidare in poco tempo rapporti con clienti di grande spessore nel settore di produzione di macchine da caffè. Per rispondere alla crescente domanda, l'azienda trasferisce la propria sede da Campodipietra a Levada di Ponte di Piave, passando da 1000 metri quadri a quasi il doppio tra spazi di produzione, magazzino e uffici.

La continua attenzione alla crescita delle risorse umane e alla ricerca e sviluppo per l'innovazione tecnologica premia la visione strategica dell'azienda, che assiste a un ulteriore aumento del numero dei clienti. Per far fronte a



UN PARTNER SICURO E AFFIDABILE

Proplastek è pronta ad accogliere le nuove sfide in campo tecnologico, consigliando e accompagnando il cliente verso la miglior soluzione nella produzione e lavorazione di materie plastiche di altissima qualità

tale incremento, nel 2016 Proplastek acquisisce nuovi spazi ampliando la propria sede: allo stampaggio dei materiali plastici vengono dedicati 2500 m2, mentre altrettanti sono dedicati allo stoccaggio di materie prime e prodotti finiti.

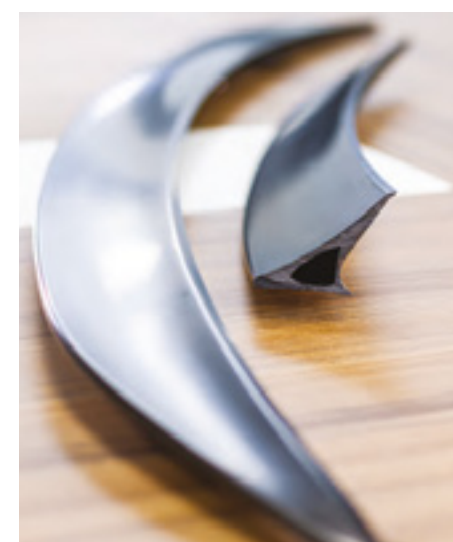
Oggi l'azienda ha all'attivo 28 presse all'avanguardia per la lavorazione della plastica, operative h24 per 6 giorni su 7. Proplastek fornisce marchi rinomati in oltre 60 Paesi nel mondo e ha scelto di alzare nuovamente l'asticella della qualità, investendo sulla sostenibilità dei

materiali e dei processi e sulla digitalizzazione della produzione e del magazzino.

Il punto di forza della Proplastek è sicuramente la versatilità, possibile grazie all'impegno e alla professionalità di ogni membro del team. «Lavoriamo in diversi segmenti e questo ci ha permesso negli anni di consolidare la nostra attività e far fronte alle problematiche economiche che il nostro Paese ciclicamente vive. Operiamo nell'automotive con certificazione Iatf 16949, producendo anche articoli estetici; nella prima infanzia con particolari strutturali ed estetici; nell'appliance con particolari tecnici stampati con tecnopolimeri, alto contenuto dimensionale. Ci occupiamo anche di particolari contact food: water/milk/ chocolate container con una serie di normative da rispettare, denominati prodotti Moca. Tra i servizi che offriamo ci sono: il collaudo stampi, utilizzando le risorse da noi formate, collaudiamo gli stampi per le migliori attrezzature del nord Italia; l'ausilio dell'iniezione con gas azoto per ridurre pesi e stabilizzare le dimensioni richieste; la costruzione degli stampi, gli assemblaggi e le seconde operazioni quali tampo printing, verniciatura e laseratura».

La qualità, la sicurezza e l'efficienza del processo di stampaggio plastico sono certificate attraverso l'Iso/9001 - certificazione del sistema di gestione qualità stampaggio a iniezione di materie plastiche e assemblaggio componenti, Iatf - certificazione con specifici requisiti del settore automotive, applicabile alla produzione e lavorazione di componenti, parti e assemblaggi per la fornitura all'industria automobilistica.

Proplastek è un partner sicuro e affidabile pronto ad accogliere le nuove sfide in campo tecnologico, consigliando e accompagnando il cliente verso la miglior soluzione nella produzione e la-



Proplastek ha sede a Ponte di Piave (Tv)
www.proplastek.com

vorazione di materie plastiche di altissima qualità. Il cliente, infatti, è sempre posto al centro di ogni scelta aziendale, perché la sfida è la capacità di adattamento alle diverse richieste di mercato per soddisfarle velocemente e avere una reazione immediata in acquisto delle materie prime. I clienti richiedono sempre più qualità e precisione e l'azienda si impegna quotidianamente per garantire prodotti impeccabili. «La nostra abilità nella risoluzione di problematiche di lavorazione e collaudo, unita a un mindset aperto all'introduzione di leghe innovative e di difficile gestione, ci hanno portato a consolidare il rapporto di fiducia con i clienti. Siamo orgogliosi dei nostri traguardi e pronti a migliorarci ogni giorno, captando le nuove tendenze di mercato, senza trascurare la soddisfazione dei nostri clienti, che per noi restano stimoli preziosi».

OBIETTIVI FUTURI E POLITICHE SOSTENIBILI

Grazie a un importante investimento sui macchinari di produzione, Proplastek potrà definirsi Azienda 4.0 a tutti gli effetti, tappa obbligata per essere al passo con i tempi. «La digitalizzazione completa renderà perfettamente tracciabile qualsiasi prodotto realizzato nei dieci anni precedenti, aumentando il controllo sui parametri di lavorazione e gestione, limitando i margini di errore e favorendo la precisione - spiega il project manager Ivan Barbieri -. L'azienda è inoltre impegnata verso il traguardo del cosiddetto "Scarto Zero", legato alla certificazione Iatf, ovvero l'azzeramento totale dello scarto di produzione. Siamo molto sensibili alle tematiche ecosostenibili e infatti scegliamo presse elettriche di ultima generazione, che sfruttano un motore elettrico in sostituzione di azionamenti di tipo oleodinamico, riducendo i consumi e ottenendo una maggior precisione».

Nel variegato mondo delle valvole

UN'OFFERTA IN CONTINUA EVOLUZIONE, CHE SI È AMPLIATA DA PRODOTTI STANDARD AD ARTICOLI SEMPRE PIÙ PERSONALIZZATI E TECNOLOGICI. L'ULTIMA FRONTIERA, IN VIA DI SVILUPPO DA ALCUNI ANNI, È RAPPRESENTATA DALLE VALVOLE ROMPIVUOTO. NE PARLIAMO CON ANGELICA MIHALACHE, SALES MANAGER DI BREMER VALVES

di Luana Costa

Gia nel nome vi è la traccia delle proprie origini storiche. Bremer Valves è una realtà che nasce infatti dall'unione tra le famiglie Breveti e Merlini, ancora oggi alla guida dell'impresa. Specializzata nella produzione di valvole, Bremer viene fondata da Gianni e Renzo nel 1947, con un'iniziale specializzazione negli impianti a fune, ma anche in carpenteria in acciaio inox per il comparto tessile e alimentare. È poi negli anni Sessanta che le valvole a sfera, che diventano presto il core business di Bremer, subentrano nel catalogo di prodotti sviluppati, concentrando prevalentemente sul settore chimico. Risale invece agli anni Settanta



Bremer Valves ha sede a Barzago (Lc)
www.bremer.it

ta il trasferimento nello stabilimento di Carate Brianza mentre negli anni Ottanta la società si sviluppa su nuovi mercati esteri che all'epoca si stavano aprendo, in particolare quello tedesco. È così che Bremer inizia una notevole fase di espansione, arrivando a contare negli anni Novanta già cento dipendenti. «Il settore in cui operiamo è quello della produzione di valvole destinate a innumerevoli rami dell'industria» spiega Angelica Mihalache, sales ma-



I MERCATI

Oggi l'azienda esporta soprattutto in Medio Oriente, Turchia, Africa, mantenendo però un forte dinamismo anche nel Vecchio Continente

nager. Bremer Valves attualmente rappresenta una delle aziende di assoluto riferimento in Italia e non solo. Questa realtà con sede a Barzago (Lecco), abbina infatti un'esperienza di ben 75 anni, con gli esordi segnati dagli sforzi e la visione di Gianni e Renzo Merlini, e l'assidua attività di ricerca e sviluppo svolta dal reparto R&D sotto la guida dell'ingegnere Cesare Merlini, figlio di Gianni e oggi alla guida dell'impresa lombarda. Di padre in figlio lo spirito dell'azienda non è cambiato, rimanendo legato a

una volontà ben chiara, quella di essere fortemente orientati verso i bisogni dei clienti, per soddisfare ogni tipo di richiesta.

Flessibilità ed elevata competenza consentono lo sviluppo di nuovi prodotti, e Bremer Valves è in grado di progettare soluzioni innovative per applicazioni personalizzate, anche in piccole quantità e tempi ristretti. L'azienda dispone di una gamma di prodotti che copre valvole a sfera flottanti e trunnion da ½" a 30", diverse classi di pressione, eseguite in ac-

ciaio al carbonio standard o in acciaio inossidabile, duplex, titanio super duplex o leghe esotiche per diverse applicazioni. Le valvole a sfera sono prodotte per diversi settori industriali: petrolchimico, chimico, farmaceutico, alimentare, fino alla produzione di energia rinnovabile nelle sue varie applicazioni. Il tutto rispondendo costantemente allo sviluppo tecnologico di questi settori, facendosi sempre trovare pronti alle nuove sfide presentate dal mercato globale. «Il mercato dell'oil & gas rappresenta ad oggi quello da noi maggiormente servito - aggiunge ancora Angelica Mihalache - ma tuttora continuiamo a mantenere una buona quota di committenti nell'industria chimica. La gamma delle valvole a sfera negli anni si è ampliata ma l'attività costante del reparto R&D ci ha permesso di implementare anche altri prodotti. Uno in particolare, in via di sviluppo da alcuni anni, è rappresentato dalle valvole rompivuoto ("combined air release vacuum breaker valve"), utilizzate negli impianti di desalinizzazione dell'acqua di mare o negli impianti di trattamento delle acque reflue». Bremer Valves è nota anche per la fornitura di ricambi, inclusi anche quelli relativi a prodotti datati, fino persino a 40 anni. In questo modo è sempre a disposizione di tutti i clienti, anche quelli più storici. «Possiamo ben dire che Bremer Valves è stata protagonista di una storia fatta di sviluppo e cambiamento. Ad aumentare negli anni sono stati non solo i prodotti immessi sul mercato, o i settori serviti ma anche il proprio raggio d'azione sul globo. Oggi l'azienda esporta soprattutto in Medio Oriente, Turchia, Africa, mantenendo però un forte dinamismo anche nel Vecchio Continente». La lunga esperienza ha poi consentito alla realtà lombarda di attraversare la tempesta epocale rappresentata dalla pandemia da Covid-19. L'emergenza sanitaria e i lockdown su scala mondiale sono stati attraversati senza danni sensibili e Bremer Valves vanta al momento buone prospettive di crescita. La fase che attende l'azienda è positiva al punto che lo spazio nella sede di Barzago inizia ad essere limitato, e non è quindi escluso un ampliamento. •

DALLA CRISI ALLA CUSTOMIZZAZIONE

Nata come grande realtà che forniva un'ampia gamma di valvole standardizzate, Bremer Valves ha assunto la nuova ragione sociale nel 2003. Una vera e propria rinascita che è seguita a un periodo di crisi e ha portato l'azienda a orientarsi verso un'offerta molto più customizzata. Lo spirito dell'impresa oggi è fortemente orientato al cliente per soddisfarne ogni tipo di richiesta. Flessibilità ed elevata competenza hanno consentito lo sviluppo di nuovi prodotti. Bremer Valves è in grado di soddisfare richieste impegnative per esecuzioni personalizzate, anche in piccole quantità e tempi ravvicinati.

>>> segue dalla prima

«La pandemia è sopraggiunta all'inizio di un 2020 già partito sotto tono per via dei vari elementi di incertezza che, nel contesto internazionale ed europeo - dalla Brexit alle tensioni commerciali tra Usa e Cina, per citarne alcuni - avevano dominato il 2019. Anche il 2021 è un anno iniziato in sordina, in cui i volumi di mercato, nonostante una parziale ripresa, non hanno ancora recuperato i livelli pre-pandemia. Prevediamo che il mercato chiuda l'anno con volumi superiori del 5,5- 6 per cento circa rispetto al 2020, ma in ribasso del 24,4 per cento sui volumi del 2019 (che aveva chiuso a 1.917.000 immatricolazioni). Per quanto riguarda, invece, l'evoluzione della crisi dei microchip, secondo gli analisti, provocherà una contrazione della produzione mondiale di autoveicoli almeno fino al 2023. Tra il 2021 e il 2022 si rischia una perdita di 13,5 milioni di vetture in termini di produzione globale (5 milioni di nuove auto nel 2021 e 8,5 milioni nel 2022). Per il 2023 si stima un'ulteriore contrazione della produzione automobilistica di 1 milione di veicoli, ma nel corso dell'anno si dovrebbe assistere a una graduale normalizzazione delle forniture. Tenendo conto di ciò, Fitch ha stimato una crescita del 2 per cento per il mercato auto italiano nel 2022».

Quali politiche e misure invoca Anfia per rilanciare il settore dell'auto?

«È preoccupante che nell'attuale testo della Legge di Bilancio 2022 siano assenti misure specifiche per affrontare la transizione ecologica ed energetica del settore - non essendo stati stanziati fondi né a sostegno della domanda né a sostegno

dell'offerta - dopo il recente esaurimento dell'Ecobonus e gli ottimi risultati ottenuti sul mercato grazie alla sua applicazione. È necessario evitare l'erogazione a singhiozzo degli incentivi, dannosa tanto per la domanda quanto per la rete di vendita, e prevedere una misura di ampio respiro, almeno triennale, e con una dotazione ingente, per sostenere l'acquisto di autovetture e di veicoli commerciali leggeri a basso impatto ambientale. Inoltre, è fondamentale definire con urgenza un piano per l'automotive che, oltre alle misure di sostegno al mercato, comprenda interventi per la riconversione della filiera industriale e lo sviluppo infrastrutturale per le nuove tecnologie».

Come valuta il Pnrr dal punto di vista della filiera dell'automobile?

«Il Pnrr rappresenta l'occasione per attuare un approccio strategico che aiuti le imprese a sostenere gli investimenti necessari ad affrontare le grandi sfide tecnologiche e industriali che le attendono, permettendo così di recuperare il ritardo dell'Italia in termini di riforme e rilancio dell'economia e dell'occupazione. Un'occasione che stiamo cogliendo solo in parte, perché si poteva fare di più. Ci aspettavamo maggiore attenzione alla mobilità elettrica, con incentivi e sostegni. Sul fronte colonnine, sono stati stanziati 750 milioni di euro per lo sviluppo di infrastrutture per la ricarica dei veicoli elettrici, ma non bastano. Servivano più risorse per alimentare la transizione ecologica. Inoltre, stupisce e preoccupa che non siano state inserite misure specifiche nella componente "transizione energetica e della mobilità sostenibile". L'Italia rischia di diventare l'unico Paese europeo, con un'importante vocazione manufat-



turiera automotive, che non sostiene e indirizza il consumatore verso l'acquisto di auto e veicoli commerciali a zero e bassissime emissioni, né interviene con misure ad hoc di salvaguardia dei livelli occupazionali».

L'automotive italiana sta cambiando pelle. Quali sostegni strutturali servono per accompagnare le imprese nella riconversione del comparto?

«La transizione tecnologica ed energetica è ormai avviata, ma è fondamentale mettere in campo uno specifico "pacchetto automotive" che comprenda misure e strumenti di politica industriale in grado di accompagnare la filiera in questo processo rispondendo alle diverse esigenze e specificità delle aziende del settore, con particolare riguardo verso la componentistica e le sue Pmi. Bisogna prevedere opportuni interventi di sostegno agli investimenti di riconversione produttiva, oltre a quelli in R&S, programmi di riqualificazione delle competenze (reskilling e upskilling), interventi finanziari come estensione temporale del piano Transizione 4.0, agevolazioni nei processi di consolidamento tra operatori della filiera, private equity per le Pmi, e poi ancora attrazione di investimenti sul territorio e sviluppo di un piano infrastrutturale per rendere effettivamente fruibili da parte dei consumatori le nuove tecnologie».

Lei sostiene che l'elettrificazione non è l'unica strada per la sostenibilità ambientale, che invece avrà molti costi sul piano dell'impatto sociale. Quali alternative non si

-35,7%
CALO DELLE
IMMATRICOLAZIONI
DI AUTO REGISTRATO
A OTTOBRE 2021
RISPETTO A
OTTOBRE 2020

stanno considerando a sufficienza?

«Il mondo dell'automotive è favorevole ad attuare la transizione, ma deve essere una transizione ragionata, nei tempi e nei modi, affinché possa assicurare un percorso realisticamente realizzabile e una fondamentale attenuazione degli impatti sociali e occupazionali. Ricordiamo, infatti, che una totale e immediata elettrificazione della produzione dei veicoli leggeri metterebbe a rischio il 30 per cento delle imprese della componentistica italiana e circa 70mila addetti diretti. Per questa ragione Anfia sostiene il principio di neutralità tecnologica per consentire che, oltre all'elettrico, si valorizzino tutte le tecnologie che possono dare un contributo fondamentale per la decarbonizzazione. Mi riferisco ai biofuel e ai carburanti sintetici, ma anche e soprattutto all'idrogeno, una tecnologia promettente per il nostro Paese - che vanta un consolidato know-how della filiera industriale del gas naturale - e che necessita anch'essa di un'adeguata infrastrutturazione». • **Francesca Druidi**



Sinergia di uomini e macchine

LA SPECIALIZZAZIONE E LA CREAZIONE DI PRODOTTI DI NICCHIA SONO GLI ELEMENTI SU CUI LE AZIENDE MECCANICHE SI PREPARANO AD INVESTIRE PER IL FUTURO. FRANCESCO E ALFONSO GIANNINI SPIEGANO COME OMEG PERSEGUE QUESTI OBIETTIVI

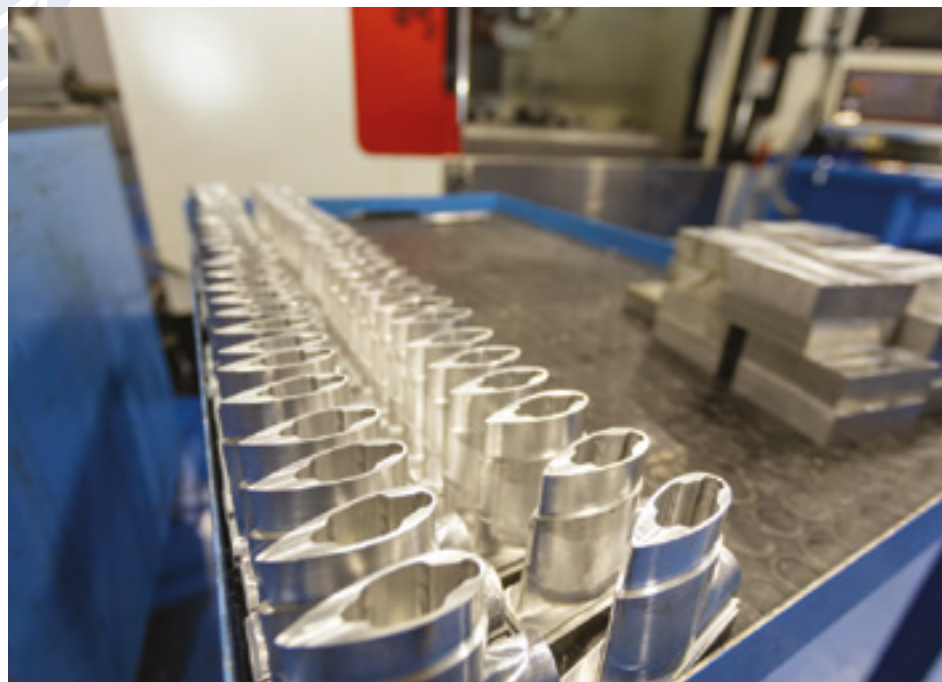
di Luana Costa

La meccanica di precisione rappresenta un'eccellenza del made in Italy e si caratterizza in modo specifico per le lavorazioni che richiedono un elevato livello di precisione e un controllo continuo delle attività. In tal senso, il settore integra in modo sinergico uomini e macchine, questo elemento distintivo permette di essere innovativi pur restando nella tradizione. «Crediamo nello sviluppo delle competenze e nella crescita delle risorse umane - spiegano Francesco e Alfonso Giannini responsabili della società Omeq -. In questi anni abbiamo registrato una forte crescita della domanda soprattutto nel Mezzogiorno, dove le imprese hanno notevolmente aumentato la loro capacità produttiva stando al passo con le tecnologie più all'avanguardia».

Quali sono i servizi in cui si è specializzata l'azienda?

FRANCESCO GIANNINI: «Siamo convinti che nicchia e specializzazione siano elementi su cui puntare in un prossimo futuro, il nostro modello di business si basa proprio sulla capacità di portare valore attraverso un'attività di service innovativo. Crediamo che il nostro successo sia il successo dei nostri clienti. In realtà, per noi il cliente rappresenta un vero partner chiave dove la sinergia applicata al lavoro diventa un percorso di contaminazione e di crescita reciproca. Il nostro business model si basa una proposta di valore ispirata a contenuti di problem solving».

In che modo la società tenta di soddisfarle?



ALFONSO GIANNINI: «La lavorazione di componenti meccanici di precisione è legata alle competenze e alle capacità della singola azienda e agli investimenti in ricerca e sviluppo. Crediamo che l'ufficio tecnico di progettazione rappresenti l'azienda nell'azienda e mettiamo a disposizione di tutti i nostri clienti acquisiti e potenziali le nostre competenze specifiche. Un ufficio tecnico deve essere fonte di ispirazione e sempre vicino ai clienti, non può prescindere dall'innovazione tecnologica e dai costanti aggiornamenti».

Quali sono stati i principali investimenti effettuati dall'azienda negli ultimi anni?

FG.: «Il focus di intervento per il miglioramento dei processi interni si è basato su due aree specifiche: la reingegnerizzazione dei processi in chiave digitale e

l'attivazione di un mind set formativo per risorse umane. La reingegnerizzazione dei processi ci ha permesso di ripensare in chiave digitale tutti i flussi di lavoro, abbiamo riprogettato tutte le attività in modo strategico e digitale riposizionando il nostro processo di lavorazione. Abbiamo iniziato un programma di formazione continuo dove l'orientamento delle risorse è rivolto al risultato finale. Abbiamo creato delle cellule di intervento indipendenti dove le energie lavorative sono concentrate sulla singola commessa. Ogni cellula è per così dire indipendente ed è specializzata nell'attività che svolge».

Perché puntare su un nuovo marchio? Quali sono le potenzialità aperte?

A.G.: «In realtà non si tratta di un vero e proprio nuovo marchio ma di un'evoluzione del precedente. I tempi che viviamo, la rivoluzione digitale e la transazione ecologica hanno prodotto notevoli cam-

biamenti nel nostro modo di lavorare e nei nostri protocolli operativi. Abbiamo pensato che anche il marchio dovesse subire un restyling come conseguenza logica a tutto quello che abbiamo fatto negli ultimi dodici mesi».

Il tema della sostenibilità, soprattutto nel settore della meccanica, è divenuto quasi un obbligo. In che modo l'azienda si uniforma a questi vincoli?

FG.: «Abbiamo avviato un processo di ricerca al fine di garantire una produzione sostenibile all'insegna dell'efficientamento energetico con un consumo responsabile e circolare delle risorse. L'energia che usiamo proviene tutta da fonti rinnovabili. Vogliamo raggiungere obiettivi sociali con lo scopo di diventare un fornitore di prosperità resiliente, facendo sì che la produzione rispetti i limiti del nostro pianeta e mettendo il benessere dei lavoratori al centro del processo di produzione. Pensiamo di diventare carbon neutral entro la fine del 2022».

Dal suo punto di vista, quali sono le caratteristiche che contraddistinguono l'azienda sul mercato rispetto ai competitor?

A.G.: «Il nostro mantra è "Trova la soluzione e trasforma ogni problema in opportunità". Siamo convinti che nel lavoro gli ostacoli siano essenziali per far crescere e migliorare le nostre competenze, vogliamo essere un punto di riferimento per i nostri clienti nel trovare soluzioni idonee alle loro esigenze. Facciamo della flessibilità e dell'affidabilità i nostri postulati organizzativi. Il nostro metodo gestionale ispirato a principi di total quality management ci permette di gestire al meglio i flussi lavorativi per ogni singola commessa in entrata, il monitoraggio costante basato su indicatori di performance "K.P.I." ci permette di rispettare sempre i termini di consegna».

Omeq ha sede a Nola (Na)

www.meccanicadiprecisioneomeq.it



PROGETTISTI D'ECCELLENZA

I settori dove l'azienda ha raggiunto una competenza specifica sono il ferroviario, il packaging, il meccano tessile, l'elettronica industriale impiantistica, il medicale, l'alimentare, la robotica e il settore aeronautico, dove si registra una crescita di ordinativi. La società sta puntando per il futuro ad investimenti in ricerca e internazionalizzazione che rappresentano i due driver di investimento. «Abbiamo creato un'unità specialistica al nostro interno che gestisce ed esegue progettazione meccanica e altri servizi di ingegneria tramite progettisti dedicati - spiega Francesco Giannini -. Si tratta di una sezione che rappresenta un'eccellenza all'interno del nostro modello di business, i nostri progettisti gestiscono direttamente il rapporto con i clienti».

Fari accesi sull'aftermarket auto

DAL 25 AL 28 MAGGIO IL QUARTIERE FIERISTICO DI BOLOGNA SARÀ DI NUOVO TEATRO DI AUTOPROMOTEC, BIENNALE DI RIFERIMENTO DEL POST VENDITA PER LE QUATTRO RUOTE. UNA VETRINA DAI GRANDI CONTENUTI TECNOLOGICI, NEL CUORE DELLA MOTOR VALLEY

di Giacomo Govoni

Con il lancio del piano strategico di promozione finalizzato ad attrarre sotto le Due Torri il maggior numero di buyer, decision maker e stakeholder internazionali è scattato a fine novembre il conto alla rovescia verso la prossima edizione di Autopromotec, la biennale delle attrezzature e dell'aftermarket automobilistico in calendario dal 25 al 28 maggio 2022 presso il quartiere di BolognaFiere. Un'operazione su larga scala, sostenuta dai contributi del Fondo strategico per il made in Italy del Ministero degli affari esteri e della cooperazione internazionale e Agenzia Ice, attraverso cui gli organizzatori intendono consolidare la vocazione internazionale di una rassegna in grado nell'ultima edizione del 2019 di accogliere su una superficie totale di 162 mila mq 119.108 operatori professionali provenienti da 136 Paesi ad alto potenziale di business.

UNA GIORNATA IN MENO, MA CON UNA MARCIA SMART IN PIÙ
Delineando una mappa commerciale di riferimento trainata dall'Europa con il 37 per cento, seguita dall'Asia al 24 per cento, dalle Americhe al 18 per cento, dal 15 per cento dell'Africa fino al 6 per cento dell'Oceania. Sulla base di questa trama di direttrici di mer-



FUTURMOTIVE

In questo progetto espositivo verranno svelati in anteprima gli scenari legati alla mobilità di domani, incluse le nuove motorizzazioni, la sostenibilità ecologica e la cyber security dell'intero settore

cato costruita negli anni dalla propria rete di agenti e rappresentanti, Autopromotec destinerà una quota rilevante delle risorse all'invito in Italia di delegazioni estere. Composte da importatori e distributori che operano nei tre ambiti di specializzazione per i quali il salone bolognese si è affer-

mato come polo d'eccellenza e d'innovazione: l'assistenza automobilistica, pneumatici e attrezzature, ricambistica e car service. Tre fiere nella fiera che aggrediranno tutte le filiere merceologiche del post-vendita automotive in percorsi complementari e alternativi al servizio di meccatronici, meccanici e gommisti, autofficine, carrozzerie, autoconcessionari, stazioni di servizio, autolavaggi, centri specializzati per l'assistenza e la riparazione. Per tutti loro la 29esima edizione di Autopromotec si presenterà in un layout ottimizzato nella durata, con il passaggio da 5 a 4 giorni; più smart nella forma, con il debutto ad esempio del progetto espositivo Futurmotive dove verranno svelati in anteprima gli scenari legati alla mobilità di domani, incluse le nuove motorizzazioni, la sostenibilità ecologica e la cyber security dell'intero settore. Ma soprattutto rinnovato nei contenuti, scelti in manie-

ra "sartoriale" al termine di un sondaggio condotto tra i partecipanti alle ultime edizioni. «Una fiera non è fatta solo di numeri- sostiene Renzo Servadei, amministratore delegato Autopromotec- ma anche dei commenti e delle opinioni di chi la vive. Per questo abbiamo deciso di interpellare espositori e visitatori, così da avere suggerimenti su cui lavorare per migliorare contenuti e format. La rivoluzione tecnologica a cui assistiamo nel nostro settore ci spinge a dei cambiamenti e noi come Autopromotec dobbiamo essere i primi ad adattarci».

PADIGLIONI QUASI AL COMPLETO A SEI MESI DALL'APERTURA

Sviluppo dell'intelligenza artificiale, big data e nano tecnologie declinate in chiave automotive le linee guida a cui si ispirerà il nuovo visual di Autopromotec 2022 in virtù delle preferenze espresse dagli intervistati, sottolineando lo stretto legame che intercorre tra il fattore umano e il fattore tecnologico nella mobilità sostenibile di prossima generazione. Un palinsesto tematico promosso a pieni voti dagli operatori professionali, come dimostra il tasso di adesioni alla manifestazione raccolto 7-8 mesi prima dell'apertura dei battenti. «A livello qualitativo e quantitativo- annuncia Servadei- va prefigurandosi una manifestazione paragonabile o addirittura superiore a quella del 2019. Grazie a una partecipazione massiccia di tutto il mercato del post-vendita automotive nazionale e internazionale che siamo molto felici di poter confermare con largo anticipo». A cominciare dai padiglioni 19, 22 e parte del 29 riservati alle attrezzature per l'assistenza del settore pneumatici e sollevamento, storicamente cuore pulsante della biennale felsinea, con una percentuale di riempimento del 70 per cento raggiunta già a fine ottobre. E proseguendo con il padiglione 30 dedicato alle attrezzature per la diagnostica, già occupato per oltre l'80 per cento della capienza. Altro comparto che sta registrando una forte tendenza verso l'espansione è quello delle attrezzature e dei prodotti per la carrozzeria vicino al 90 per cento di riempimento, così come quello degli pneumatici e dei cerchi, che vedrà le presenze confermate dei principali attori presenti alla passata edizione, sia in termini di produttori che di distributori. In quest'area di Autopromotec 2022 da segnalare infine anche l'evento di premiazione dei "Recircle Awards" organizzato in collaborazione con due prestigiose riviste specializzate, dedicato ai processi di produzione, al management e ai servizi sostenibili nei settori della ricostruzione e del riciclo dei pneumatici. •



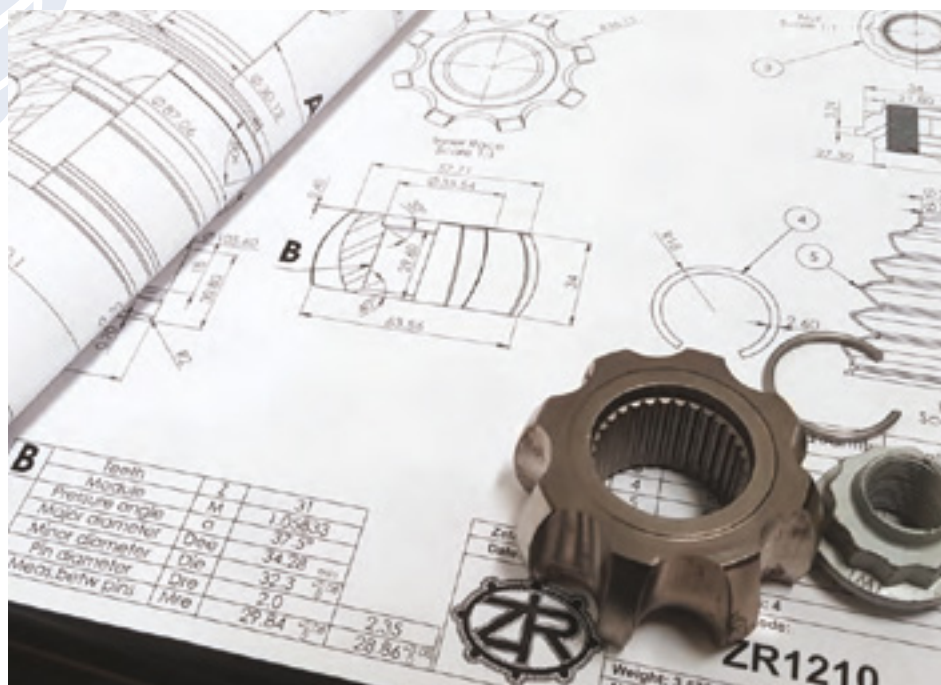
Parola d'ordine: affidabilità

NICOLA ZINNO RACCONTA L'ESPERIENZA E LA FILOSOFIA DELLA ZETA-ERRE, SPECIALIZZATA IN COMPONENTISTICA NEL SETTORE AUTOMOTIVE. «IL NOSTRO OBIETTIVO È QUELLO DI FORNIRE AL CLIENTE FINALE UN PRODOTTO SICURO, AFFIDABILE E ALLO STESSO TEMPO COMPETITIVO SUL MERCATO»

di Emilia Barca

Nel tessuto industriale italiano la meccanica è la trama e l'ordito, con una logica che non è di filiera, ma di filiere che si intrecciano, si sovrappongono, si fondono. Dalla prima alla quarta rivoluzione industriale, il comparto è sempre stato, nelle sue evoluzioni, il motore dell'intero manifatturiero. La meccanica incide per oltre un quarto del Pil italiano, rappresenta quasi il 50 per cento dell'industria manifatturiera totale in termini sia di fatturato, sia di esportazioni, e poco meno di questo valore in termini di occupazione. Un settore quindi di enorme importanza, con una rilevanza strategica che trascende i confini nazionali e riguarda l'intero continente europeo. La meccanica italiana è, infatti, la seconda in Europa perché ha saputo cogliere le opportunità offerte dallo sviluppo tecnologico, è stata capace di digitalizzarsi, seguendo una strategia di innovazione fondamentale.

Resta il fatto che per competere, fuori e dentro i confini italiani, bisogna consegnare un prodotto qualitativamente efficace ed efficiente. Nata nel 1998 a Giugliano, in Campania, dalla



IL SERVIZIO CLIENTI

L'azienda è fortemente impegnata nel supportare costantemente tutti gli stakeholder della catena distributiva e tecnica

passione per il settore automotive e dall'esperienza trentennale nei ricambi del titolare Nicola Zinno, sin dai primi anni la ditta ZETA-ERRE si è contraddistinta per l'elevato standard di qualità che esprime. «Una

qualità – precisa Nicola Zinno – che si ritrova non solo nel prodotto finito, ma anche nei processi che partono dal reverse engineering dell'O.E. fino al controllo finale delle tolleranze di assemblaggio, nonché nel know-how per la ricerca delle codifiche degli articoli stessi». Tali operazioni, infatti, vengono effettuate minuziosamente da tecnici specializzati, con software dedicati e attrezzature altamente sofisticate, tali da consentire, oggi, a ZETA-ERRE di disporre di un'area dedicata esclusivamente alla rilevazione di parametri e tolleranze, che garantiscono un elevato grado di affidabilità del prodotto.

Proprio dell'affidabilità ZETA-ERRE ha fatto la sua mission. «Il nostro obiettivo – spiega con orgoglio Nicola Zinno – è quello di fornire al cliente finale un prodotto sicuro, affidabile e allo stesso tempo competitivo sul mercato. Un prodotto in grado di sostituire i soli componenti che presentino difettosità, senza dover necessariamente sostituire l'intero albero di trasmissione. A un prodotto di qualità, siamo fieri di abbinare un servizio clienti efficiente. L'azienda, infatti, è fortemente impegnata

nel supportare costantemente tutti gli stakeholder della catena distributiva e tecnica».

Il settore di riferimento di ZETA-ERRE è quello dei ricambi meccanici per gli organi di trasmissione. Il suo ampio catalogo conta più di 2.800 referenze suddivise tra sei diverse famiglie di prodotto. In dettaglio: giunti omocineticici lato ruota; giunti omocineticici e tripoidali lato cambio; crociere semiasse; giunti omocineticici trasmissione centrale; semialberi in-



Zeta-Erre si trova a Giugliano in Campania (Na)
www.zetaerre.eu

termedi lato cambio; semiasse completi.

Per offrire un servizio d'eccellenza, ZETA-ERRE si avvale di un team qualificato per soddisfare tutte le esigenze di mercato. In particolare, i punti di forza dell'azienda sono: il reparto ricerca e sviluppo, la progettazione, la qualità del prodotto e il servizio logistico.

ZETA-ERRE dispone di un campionario O.E. che copre tutta la gamma prodotti, ciò consente di effettuare tutti i possibili test di accoppiamento e di verificare eventuali differenze con il prodotto originale. Il magazzino è sempre ben fornito garantendo una disponibilità costante di circa il 90 per cento degli articoli codificati. La copertura assicurata dai prodotti a stock è del 90 per cento del circolante italiano e dell'80 per cento di quello europeo. •

RICERCA, SVILUPPO E PRODUZIONE

La continua apertura di nuovi mercati, l'incessante richiesta dei ricambi auto on line e la necessità di beneficiare del prodotto, in tempi brevi, ha portato ZETA-ERRE a dotarsi di un reparto di R&D, per seguire in primo piano la realizzazione del ricambio in ogni suo step, garantendo funzionalità e qualità del risultato. ZETA-ERRE investe continuamente nell'innovazione del know-how tecnico e del tooling, un fronte che permette all'impresa di essere sempre all'avanguardia e di soddisfare le crescenti esigenze di mercato. La qualità della progettazione viene, infatti, ottenuta anche grazie all'utilizzo di strumenti di precisione per la prototipazione virtuale, la modellazione geometrica dei componenti e l'analisi strutturale, attraverso il metodo degli elementi finiti, software di progettazione e sofisticate apparecchiature di rilevazione, su cui l'azienda ha investito e investe tuttora. Punto di forza di ZETA-ERRE è l'internalizzazione dei processi. La qualità del prodotto finito è dunque il risultato delle svariate fasi e operazioni che i tecnici dell'azienda eseguono su campionature e prototipi, interfacciandosi con il reparto di produzione per ottenere prodotti fedeli alle tolleranze attese.

Sicurezza automotive 4.0

BLOCK SYSTEM STEALTH OPERA DA OLTRE VENT'ANNI NEL SETTORE DELLA SICUREZZA AUTOMOTIVE.

L'AZIENDA PRODUCE E COMMERCIALIZZA SUL MERCATO NAZIONALE DISPOSITIVI ANTIFURTO MECCANICI E

di Costanza Manca

MECCATRONICI PER AUTO, MOTO E VEICOLI COMMERCIALI

«**O**rgogliosamente made in Italy». Con queste parole Teresa Murro amministratore della Block System Stealth, realtà di Conversano, in provincia di Bari, descrive l'azienda. Leader nel mercato centro meridionale, in ambito di sicurezza automotive, ed in continua crescita grazie a nuovi accordi commerciali in tutto il territorio nazionale. «I componenti meccanici dei nostri sistemi di sicurezza sono autoprodotti e lavorati internamente, partendo da materiali di prima scelta, lavorati con torni automatici a controllo numerico in grado di assicurare la massima precisione del risultato finale. Attuiamo inoltre un accurato sistema di controllo qualità per ridurre al minimo i difetti dei componenti e del prodotto finito». Il prodotto di punta di Block System Stealth è il bloccasterzo meccanico ausiliario Block System, un dispositivo antifurto blindato, che si impianta sulla canna dello sterzo del veicolo, bloccandolo grazie a un meccanismo azionato da un cilindro chiave ad altissima sicurezza, che impedisce la mobilità del mezzo, rendendolo inguidabile. Il cilindro Block System è di classe 6, grado massimo per requisiti di sicurezza, ed è dotato di pistoncini radiali con sistema antibumping e chiavi non duplicabili. Ma Block System Stealth pensa anche ai motocicli. «C'è una grande richiesta di dispositivi antifurto per i mezzi a due ruote – continua Vito Selicato responsabile di produzione – Per questo motivo abbiamo creato Blockbike, un dispositivo che blocca catena e corona, semplice da utilizzare, e dotato di chiavi non duplicabili. Esso è realizzato in materiali che lo rendono resistente agli attacchi meccanici e immune agli agenti atmosferici e alla corrosione. Per gli appassionati della Vespa, Block System Stealth ha crea-



RESISTENZA, INTELLIGENZA, SICUREZZA

I dispositivi antifurto Block System Stealth sono il risultato dell'unione fra la resistenza dei dispositivi meccanici blindati e l'innovazione delle tecnologie antifurto elettroniche, per sistemi antifurto meccatronici sicuri anche contro ladri 4.0

to un dispositivo che si adatta alla struttura originale del mozzo anteriore del mezzo, bloccando la ruota anteriore con un lucchetto ad alta resistenza fissato in modo permanente e attivabile con un semplice gesto al momento del bisogno. Con l'ampliamento della sede a 3000 metri quadrati nel 2019, per il ventennale dell'attività, Block System Stealth ha incrementato anche il suo organico e il parco macchine utensili automatiche e semiau-

tomatiche a controllo numerico, stimolando la progettazione e lo sviluppo di nuovi sistemi di sicurezza meccatronici innovativi. «Le nuove tecniche di furto in ambito automotive – continua il dottor Fabio Coletta, responsabile tecnico aziendale – sono ormai legate all'universo dei microprocessori e dell'informatica. Per contrastare la nuova generazione di ladri, ormai dei veri e propri "haker", soprattutto per i nuovi modelli di automobile intelligente, gli antifurti meccanici non sono sempre sufficienti. Per questo ci occupiamo di sviluppare e produrre dispositivi antifur-

to meccatronici, basati su una tecnologia innovativa che aumenta notevolmente gli standard di sicurezza dei normali antifurto in commercio». Fra i nuovi prodotti meccatronici ci sono Twin Block, un antifurto dotato di un sensore volumetrico capace di adattarsi alla vettura su cui è installato, che attiva contemporaneamente un blocco meccanico sul piantone di sterzo e uno elettronico sulle centraline di alimentazione, e Stealth, un sofisticato antifurto con funzione antirapina e allarme sonoro, anti sollevamento e anti spostamento, che si attiva automaticamente anche a veicolo in moto ed è in grado di proteggere il mezzo anche dalle distrazioni del conducente.

Non mancano soluzioni dedicate ai veicoli commerciali legati all'esigenza di fornire una protezione superiore al vano di carico dai tentativi di furto. Block System Stealth propone il suo "Blindo", un sistema di chiusura innovativo strutturato in modo tale da bloccare i portelloni dei mezzi commerciali in modo indipendente dalla chiusura della serratura di serie, eliminando eventuali conflitti tra i due sistemi. «Abbiamo realizzato e brevettato questo dispositivo per chi ha esigenza di monitorare le aperture del vano di carico. Blindo può essere dotato di un sofisticato sistema di controllo elettronico, che permette di verificare con certezza, ed anche da remoto, se la serratura è aperta o chiusa e di inviare l'informazione di stato della serratura a un dispositivo ausiliario esterno. Questo lo apre a una potenzialità di utilizzo considerevole. Se il dispositivo fosse collegato ad un localizzatore satellitare Gprs, ad esempio, sarebbe possibile monitorare data, ora e tempi delle aperture e chiusure del portellone, oltre a poterle geolocalizzare».

Block System Stealth ha sede a Conversano (Ba) - www.blocksystem.it



BLOCK SYSTEM MICROBLOCK, IL BLOCCASTERZO MECCATRONICO INVIOLEBBILE

Il dispositivo Block System oggi è disponibile in forma meccatronica: Block System MicroBlock che se armato, con un unico gesto, blocca la rotazione dello sterzo del veicolo (Block System) immobilizzandolo fisicamente, e contemporaneamente rende inaccessibili ed inutilizzabili le porte di accesso ai sistemi di programmazione delle centraline motore (la presa di diagnosi OBD del veicolo) non permettendo al ladro la riprogrammazione delle impostazioni contenute nella Ecu (computer di bordo o unità di controllo), che consentirebbero di avviare il mezzo anche se non in possesso della chiave originale dell'auto.

Il nuovo bloccasterzo meccatronico Microblock si attiva in qualsiasi posizione dello sterzo e tramite il riconoscimento del chip di blocco posizionato all'interno della serratura del bloccasterzo meccanico Block System, azionato da sofisticato cilindro di sicurezza cifrato con un elevatissimo numero di combinazioni e con chiave induplicabile.

Automotive e sostenibilità

LA FAMIGLIA MAZZOCCO RACCONTA LA FILOSOFIA GREEN DELLA GENERAL RICAMBI, SPECIALIZZATA NELLA PRODUZIONE E DISTRIBUZIONE DI PARTI DI RICAMBIO AUTO DI ALTA QUALITÀ

di Eugenia Campo

Creare un prodotto qualitativamente performante riducendo al minimo l'impatto sull'ambiente. È questa la mission di General Ricambi, azienda italiana che da oltre quarant'anni produce e ricostruisce semiassi, giunti omocineticici, sterzi manuali e servoassistiti, pompe sterzo idrauliche ed elettromeccaniche, pinze freno, piantoni sterzo elettronici e sterzi elettronici per veicoli passeggeri e commerciali leggeri dei più noti marchi europei ed asiatici. Il sito produttivo situato in provincia di Lodi, copre un'area di 20 mila metri quadrati e gode della sapiente esperienza di oltre cento collaboratori altamente qualificati. Grazie ad essi e ai continui investimenti in macchinari dotati della più avanzata tecnologia, General Ricambi ha visto crescere giorno dopo giorno il proprio inserimento tanto nel mercato aftermarket che nel mercato di primo equipaggiamento. «Le linee produttive sono alimentate da energia generata da un importante impianto fotovoltaico, e attraverso l'uso di packaging ecosostenibile e un sistema di trattamento delle acque di lavorazione creato ad hoc, l'azienda si sforza quotidianamente di ridurre il proprio impatto ambientale – spiega il direttore Mazzocco -. Da sempre il nostro marchio è sinonimo di sostenibilità, il core business dell'azienda infatti si genera dall'utilizzo di materia prima che sarebbe altrimenti destinata al macero. Grazie al nostro know how,



ECONOMIA CIRCOLARE

General Ricambi si dedica alla rigenerazione delle parti ricambio per auto ibride ed elettriche, con particolare attenzione ai componenti elettromeccanici

unico nel panorama del remanufacturing, attraverso processi di lavorazione a basso impatto ambientale e che sfruttano energia pulita, riusciamo a valorizzare questa materia prima ricavandone prodotti conformi e intercambiabili all'originale».

L'economia circolare per la General Ricambi è stato un punto di partenza. L'azienda, infatti, ha dedicato il proprio team di ricerca e sviluppo allo studio della rigenerazione delle parti ricambio per auto ibride ed elettriche, con particolare attenzione ai componenti

elettromeccanici. Il progetto si è completato negli anni con una rete distributiva propria capillare e ramificata sul territorio nazionale ed europeo. «La nostra distribuzione di prodotti – continua Mazzocco – conta su nove magazzini collocati in tutta Italia e due in Europa pieni materiale di nostra produzione e di personale alle nostre dirette dipendenze. Riusciamo a servire ben settanta Paesi nel mondo, raggiungendo altissime performance di soddisfazione del mercato in termini qualitativi e quantitativi ed ottimizzare,

riducendo le emissioni, gli spostamenti della merce». L'azienda soddisfa così, in modo rapido ed efficiente, un mercato che esige sempre di più e sempre di meglio: grazie ai suoi distributori e a uno staff specializzato, General Ricambi garantisce un'evasione degli ordini in due giorni lavorativi.

Tra i prodotti di punta spiccano i semiassi, da sempre essenziali per l'attività dell'azienda, tanto che nel 2011 General Ricambi ha investito in un'isola completamente automatizzata così da aumentare esponenzialmente la capacità produttiva dei pezzi lavorati ogni anno. Le moderne apparecchiature a disposizione dei tecnici permettono anche di azzerare il tasso di scarto di materia prima, contribuendo non soltanto a un notevole risparmio economico, ma anche riducendo al minimo l'impatto ambientale in termini di produzione di rifiuti dati dagli scarti di lavorazione.

«Crediamo fortemente che i nostri sforzi debbano mirare ad una produzione ancora più sostenibile, che interessi non solo i processi lavorativi dell'azienda, ma che porti migliorie soprattutto al mondo esterno: la produzione di parti auto per modelli di auto eco friendly, rispecchia la nostra mission. Abbiamo una visione ottimista per quello che sarà il mercato nel medio lungo periodo. La produzione sul territorio nazionale, il dualismo tipico dei nostri prodotti e processi lavorativi sempre più performanti sono pronti a soddisfare le necessità generate dal nuovo tipo di bisogno creato dal mercato: quello di persone consapevoli che sperano in un futuro migliore sia per l'ambiente che per le generazioni future».

General Ricambi ha sede a Castiglione d'Adda (Lo) - www.generalricambi.it



UN NUOVO SERVIZIO...VINTAGE

“Vintage” è il nuovo servizio che mette la competenza e l'esperienza di General Ricambi a disposizione degli appassionati di auto d'epoca. Si tratta di un servizio progettato in ogni dettaglio specialmente nell'ambito della qualità, col fine ultimo di garantire ricambistica di alta gamma per i veicoli “vintage” (o storici), risultato di particolari lavorazioni effettuate con macchinari di ultima generazione, che permettono di soddisfare le specifiche esigenze dei possessori d'auto d'epoca anche, eventualmente, tramite soluzioni ad hoc. Uno dei principali punti di forza del servizio Vintage consiste nella produzione di ricambi customizzati sulle specifiche richieste, senza necessità di standardizzazione o produzione massiva del prodotto ma, al contrario, con la cura artigianale che le auto d'epoca meritano per ogni loro componente. All'aspetto qualitativo dei prodotti della linea Vintage va poi sommato quello relativo alla sicurezza del ricambio, garantita da specifici check-up effettuati da operatori altamente specializzati per ogni singolo pezzo prodotto.

L'eccellenza scientifica dei banchi di prova

FOCUS SUI BANCHI PROVA POTENZA E LE RELATIVE INNOVAZIONI CON CATERINA SERPILLI, RESPONSABILE MARKETING DELLA SOFT-ENGINE, REALTÀ LEADER NEL SETTORE

di Andrea Mazzoli

Per quanto belli e roboanti, lo spirito che contraddistingue i banchi prova potenza deriva dalla scienza che ispirò Newton e Watt e che rappresenta la parte più popolare della fisica classica.

I banchi prova potenza, infatti, sono strumenti dedicati alla misurazione delle prestazioni dei veicoli o dei motori. In questa direzione, la Soft-Engine, fondata dall'ingegnere Gabriele Maria Serpilli, persegue con metodo scientifico l'eccellenza di questo settore, studiando soluzioni di banchi per tutte le categorie: auto, moto, kart, motori di vario tipo, ma anche motori elettrici, sospensioni, flussaggio e camme.

«La Soft-Engine – racconta Caterina Serpilli, responsabile marketing che dal 2015 affianca suo padre nella guida dell'azienda – progetta e produce banchi prova potenza da più di 25 anni. Siamo nati come software house nel 1994 da una realtà prettamente familiare e negli anni abbiamo costruito una solida reputazione in questo settore. Tanti gli elementi che ci hanno permesso di arrivare ad oggi: la passione, il metodo, l'approccio customer oriented, la costante ricerca di qualità e innovazione, il personale competente e unito, come in una famiglia».

Interamente progettati e realizzati in Italia, sono 28 i modelli standard di banco

Caterina Serpilli, alla guida della Soft-Engine di Falconara Marittima (An)

www.soft-engine.com



SUPERCAR 1500

Il nuovo banco prova auto che rivoluzionerà il concetto di banco prova. Rulli di imponenti dimensioni, potenza misurabile fino a 3000 Hp, sincronizzazione assi innovativa, eleganza ed estrema affidabilità

prova presenti nel catalogo Soft-Engine, a cui si aggiungono altri prodotti realizzati ad hoc per l'automotive industry. I banchi prova potenza a rulli rimangono attualmente il core business dell'azienda, semplici e immediati da usare, permettono di testare il veicolo senza smontarlo. Altrettanto interessanti sono le attrezzature per motori elettrici, sospensioni, camme e flussaggio, appartenenti a settori di nicchia. Grande attenzione viene riposta ai nuovi modelli di banchi a rulli in uscita nel 2022: Superbike 200 e Supercar 1500 rispettivamente per moto e auto.

«La ricerca è un elemento distintivo della nostra azienda – continua Caterina Serpilli –: abbiamo sviluppato due elementi importanti quali il sistema di sincronizzazione assi e la modularità dei banchi che ci hanno permesso di essere fortemente competitivi e di guadagnare importanti quote di mercato negli ultimi dieci anni (la sincronizzazione meccanica degli assi permette di testare tutti i tipi di vetture, anche con controllo di trazione. La modularità permette di aggiungere elementi sostanziali al proprio banco prova, maggiorandone i requisiti tecnici, Ndr). Lo sforzo nel migliorarci non finisce qui! In questi anni di pandemia, abbiamo ancora investito

nella ricerca e abbiamo sviluppato due nuovi modelli di banco prova potenza a rulli. Modelli più potenti, più performanti, full optional, per coprire le esigenze più avanzate».

Già presentato all'Eicma 2021, il Superbike 200 è un banco prova che permette di testare motociclette fino a 450 Hp. Ha un passo più lungo, morsa anteriore automatica, rampa di accesso retrattile ed è dotato di tutti gli optional. Entrerà in produzione nel giugno 2022.

Il Supercar 1500 è il nuovo top di gamma dei banchi prova auto. È un'attrezzatura davvero importante, con rulli di dimensioni imponenti e potenza mi-

surabile fino a 3000 Hp. Avrà un sistema di sincronizzazione ancora più innovativo, de-sincronizzazione sui due assi, passo della vettura impostabile da Pc e molti importanti accessori saranno di serie. Sicuramente uno dei banchi a rulli più grandi nello scenario europeo.

«Lavorare ottimizzando i tempi e le problematiche è un vero e proprio lusso, al giorno d'oggi. Eleganza e personalizzazione sono assicurati ma soprattutto crediamo che la funzionalità, la semplicità di utilizzo e l'estrema affidabilità siano il vero lusso».

Con l'obiettivo di produrre strumenti di misurazione e simulazione vicini alla perfezione, affidabili, ripetitivi e qualitativamente impeccabili, Soft-Engine mette il cliente al centro della propria attività di business, dal processo di acquisto all'assistenza post-vendita, incontrando le sue esigenze e risolvendo i suoi problemi con affidabilità e trasparenza.

«Ritengo che l'assistenza caratterizzi profondamente la Soft-Engine: personale professionale e competente. Una presenza certa e fissa nel corso degli anni. I nostri clienti non si sentono mai soli e sanno che possono sempre rivolgersi a noi per problemi ma anche per approfondimenti sull'utilizzo, la manutenzione e i possibili aggiornamenti». In perfetto equilibrio tra tradizione e innovazione, Soft-Engine si dimostra un'azienda tanto ricca di storia quanto proiettata al futuro, che ha saputo rinnovarsi in anni anche difficili, grazie a intuizioni preziose frutto di una passione autentica, e a una cura dei particolari degna delle migliori eccellenze italiane. •

LA POTENZA MADE IN ITALY

Con sede a Falconara Marittima, in provincia di Ancona, dal 1994 Soft-Engine progetta e realizza banchi prova potenza destinati ai più differenti settori del mondo dei motori. Da prodotti monorullo destinati a ogni tipo di autovettura ai banchi prova moto, da banchi prova motore fino ai banchi prova sospensione e flussaggio, l'azienda garantisce una pluralità di servizi che mettono le esigenze del cliente al centro della propria offerta, studiando anche soluzioni ad hoc e prototipi di grande successo. Con una spiccata spinta all'internazionalizzazione, i prodotti Soft-Engine sono distribuiti in tutto il mondo con particolare focus nei paesi europei. Interamente progettati e realizzati in Italia, i prodotti Soft-Engine sono sinonimo di alta qualità, inconfondibile design e personalizzazione.

La perfezione del “cerchio”

IL CORE BUSINESS DI NEW ALMA, SPECIALIZZATA NELLA VENDITA E RIPARAZIONE DI CERCHI IN LEGA, AMBITO IN CUI GARANTISCE I PIÙ ALTI LIVELLI DI ECCELLENZA, SI AMPLIA ALLA VERNICIATURA, CON L'INSERIMENTO DI TECNOLOGIE ANTROPOMORFE E SEMIAUTOMATICHE. NE PARLIAMO CON DANIELE ALAGNA

di Luana Costa

«**Q**uello che vogliamo raggiungere mediante il nostro lavoro è la perfezione, i più alti livelli di eccellenza» così parla Daniele Alagna, responsabile dell'azienda New Alma, nata nel 2001 da un'idea di tre soci Luciano Mazzanti, Giancarlo e Daniele Alagna. «Abbiamo iniziato, come tutti, con macchinari usati, e grazie all'esperienza commerciale dei miei soci, i fratelli Mazzanti, siamo partiti con una marcia in più». L'evoluzione dell'azienda tuttavia è stata progressiva: oggi, dopo venti anni di attività, conta più di dieci agenti di commercio dislocati in tutta Italia, prevalentemente al centro nord e trenta dipendenti. «Il cliente è al centro della nostra attenzione, e il nostro principale obiettivo è garantirgli prodotti tracciati e sicuri seguendo sempre le sue esigenze. La nostra è una cultura di determinazione e attenzione al dettaglio. Puntualità e velocità nelle consegne sono i nostri punti di forza».

Quando è nata l'azienda e come si è sviluppata nel corso degli anni?

«La società nasce nel 2001 con una forte focalizzazione sulla riparazione dei cerchi. Inizialmente la società prende avvio con la presenza di soli due soci a cui successivamente se ne unirà un terzo. In questi venti anni di percorso siamo cresciuti insieme fino ad arrivare a contare circa quaranta dipendenti ma sempre concentrati sulla stessa attività. Pur mantenendo inalterata la nostra specializzazione, nel corso degli anni ci siamo evoluti molto in termini tecno-



VELOCITÀ

È sufficiente una telefonata e nel giro di pochi giorni il cerchio viene ritirato, lavorato e consegnato. Questo grazie al supporto di una flotta di dodici mezzi e due centri di raccolta dislocati sul territorio

logici: abbiamo acquistato macchinari a controllo numerico e abbiamo implementato la nostra officina dotandoci di attrezzature sempre più all'avanguardia, continuando però a operare sempre nello stesso segmento di mercato».

Quali sono le principali richieste che provengono dal mercato?

«Di recente, alla riparazione dei cerchi dell'automobile abbiamo deciso di affiancare altre attività rivolte anche verso altri segmenti di mercato. Stiamo infatti realizzando un nuovo stabilimento deputato al servizio di verniciatura

di particolari. Il nuovo impianto sarà semiautomatico e stiamo lavorando all'inserimento di bracci antropomorfi capaci di realizzare una verniciatura a catena. Lo scopo è appunto quello di ampliare la nostra presenza nell'ambito della verniciatura in conto terzi».

Quali sono stati i principali investimenti che l'azienda ha realizzato in tecnologia e quali vantaggi hanno prodotto?

«Gli investimenti già realizzati o in corso d'opera riguardano principalmente l'inserimento di torni a controllo numerico per effettuare le diamant-

tature che in precedenza venivano realizzate manualmente e che oggi vengo effettuate a controllo cnc. Questo avanzamento tecnologico consente di riportare le stesse caratteristiche di fabbrica. Inoltre, attualmente l'azienda sta sviluppando un grosso investimento – del valore all'incirca di un milione di euro – allo scopo di installare uno nuovo sito produttivo».

Quali sono i principali punti di forza che contraddistinguono l'offerta commerciale sul mercato rispetto ad altri competitor?

«Nel centro Italia sono davvero poche le aziende che effettuano il servizio di verniciatura in conto terzi. Nel nostro



caso possiamo vantare un impianto di verniciatura che ci consentirà nel futuro di cogliere anche nuove opportunità lavorative per quel che riguarda la verniciatura industriale. La perfezione resta sempre il nostro obiettivo, poiché vogliamo fornire ai nostri clienti solo il meglio, in ogni ambito. Per quanto riguarda i cerchi, il nostro punto di forza è la velocità nella produzione grazie a un sistema interno molto organizzato che ci consente di standardizzare i nostri lavori. Inoltre, per la riparazione, è sufficiente una telefonata e nel giro di pochi giorni il cerchio viene ritirato, lavorato e consegnato. Questo è possibile grazie al supporto di una flotta di dodici mezzi e due centri di raccolta dislocati sul territorio. La soddisfazione del cliente resta il nostro principale obiettivo e proprio per questo ci impegniamo a un continuo miglioramento dei processi aziendali per garantire il massimo gradimento del cliente in termini di qualità, prezzo e servizio».

I PLUS NELLA VERNICIATURA

L'investimento di New Alma nel nuovo impianto di verniciatura 4.0 permetterà di effettuare in conto terzi lavorazioni sempre più efficienti e durature nel tempo. «Tutto ciò che può essere verniciato nell'ambito dell'automotive e non solo, potrà essere trattato sia con la tecnologia a polvere sia con quella liquida, a bassa o ad alta temperatura – spiega Daniele Alagna -. Inoltre, se oggi la vasta gamma di colorazioni che ha invaso l'automotive ha reso più difficile individuare e gestire le formule di colori, un altro punto di forza dell'azienda si basa proprio su questo genere di garanzia. Grazie a un tinto box e all'esperienza è possibile formulare in “casa” le varie ricette di colori, abbassando così costi e tempistiche».



New Alma ha sede a Latina
www.almacerchi.it

La verniciatura nel futuro

di Renato Ferretti

La sfida è un costante miglioramento unito alla riduzione dell'impatto ambientale. Sono due voci, com'è noto, trasversali alla maggior parte dei settori produttivi. E quello della verniciatura industriale non fa eccezione, come è evidente dall'esempio imprenditoriale portato da Simona Chiarotti, contitolare della pescarese Chiarotti Verniciature Srl, azienda attiva in questo ambito da oltre sessant'anni. «Negli ultimi 15 anni, io e mio fratello Francesco abbiamo affiancato nostro padre, Mario Chiarotti, nel proseguimento dell'attività condividendone i principi e i capisaldi – dice l'imprenditrice abruzzese –: tra questi sicuramente c'è la qualità del servizio tesa alla soddisfazione del cliente, il rispetto dell'ambiente, la sicurezza sul lavoro, l'affidabilità e la trasparenza. È grazie a questa impostazione di fondo che possiamo vantare lavori e collaborazioni con importanti realtà del comparto automotive, motociclo, così come dell'arredamento ferroviario e di design».

La sua lunga tradizione, unita all'esperienza e alla competenza ha permesso alla società di famiglia di specializzarsi nel trattamento di ogni tipo di supporto. «Ci occupiamo della verniciatura di metalli (acciaio, alluminio e leghe), materiali plastici e compositi (Abs, nylon, vetroresina, polipropilene, fibra di carbonio ecc.), legno e vetro – spiega Chiarotti –. Con il nostro personale tecnico altamente qualificato, siamo in grado di offrire al cliente consulenze specialistiche, per guidarlo nella scelta di lavorazioni più consone alle sue reali esigenze, sia in termini di costo che di

SIMONA CHIAROTTI CI AIUTA A DEFINIRE UN COMPARTO IN CUI L'INNOVAZIONE E L'ATTENZIONE AL TEMA AMBIENTALE CONTINUANO AD ALZARE L'ASTICELLA DELLA QUALITÀ E DELLE PERFORMANCE. UN BINOMIO DA ACCOMPAGNARE A SICUREZZA, AFFIDABILITÀ E TRASPARENZA



qualità. Da sottolineare il lavoro del reparto di ricerca e sviluppo che, in stretta sinergia con l'area produttiva, è costantemente orientato a promuovere l'utilizzo di attrezzature di ultima generazione e di prodotti vernicianti innovativi per ridurre l'impatto ambientale delle lavorazioni e migliorare costantemente la qualità. In particolare, i settori che ci vedono impegnati riguardano l'automotive, l'arredamento ferroviario, cicli e motocicli, arredamento e design, cerchi in lega, subforniture industriali. Siamo, inoltre, impegnati in un settore con crescenti richieste: la customizzazione e i restauri, soprattutto di cicli e motocicli».

Chiarotti, poi, entra nel dettaglio della

Chiarotti Verniciature ha sede a Pescara
www.chiarottiverniciature.it

produzione interna all'impresa. «Disponiamo di un sito produttivo – afferma Chiarotti – situato nel Comune di San Giovanni Teatino (Ch) destinato alla realizzazione dei trattamenti superficiali, con diversi impianti. Un impianto è quello di verniciatura con trasportatore aereo dotato di una linea di pretrattamento a sette stadi con processi di conversione nanotecnologica allo scopo di offrire un prodotto qualitativamente superiore, un forno di asciugatura, tre cabine di verniciatura e un forno di polimerizzazione. Un altro è l'impianto di verniciatura statico pressurizzato composto da una cabina di Verniciatura di mt. 7, un forno di Polimerizzazione di mt. 7 e un forno per alte temperature. Poi abbiamo un impianto di metallizzazione

in alto vuoto, realizzato con un occhio al rispetto per l'ambiente. Attualmente è in fase di completamento, nel comune di Villamagna (Ch), un nuovo impianto semi automatico completamente pressurizzato, con trasportatore a terra di metri lineari 130, composto da 2 cabine in linea, con zone di appassimento e forno di polimerizzazione. Tale impianto tratterà materiali plastici e compositi, con dimensioni massime di m 2,00 x m 0,80 x m 1,00 di altezza oltre a materiali metallici che non avranno bisogno di pretrattamento».

Infine, Chiarotti evidenzia l'approccio alla produzione adottato dall'azienda. «Per noi è necessario attuare e mantenere aggiornato un sistema di gestione aziendale che ci permetta di migliorare le nostre performance. In riferimento ai principi gestionali contenuti nella Uni En Iso 9001:2015, l'orientamento strategico dell'azienda è indirizzato alla soddisfazione del cliente e al miglioramento continuo delle prestazioni aziendali, attraverso l'individuazione e attuazione di metodi tesi alla misurazione e miglioramento dell'efficacia quanto dell'efficienza dei processi aziendali. Inoltre, puntiamo al pieno coinvolgimento del personale nel perseguimento degli obiettivi aziendali e a un approccio gestionale per processi, regolando le attività aziendali mediante l'utilizzo del risk-based-thinking e prestando particolare attenzione a un'accurata analisi del contesto e dei processi per identificare i rischi, prenderne nota e programmare azioni volte ad eliminarli o a ridurre la probabilità che si verifichino». •

SESSANT'ANNI DI ESPERIENZA

«Nel 1956 Angelo Chiarotti avvia la sua attività nel campo della manutenzione e anticorrosione industriale avviando collaborazioni con enti pubblici e grandi aziende private – ricorda Simona Chiarotti, attuale contitolare della Chiarotti Verniciature Srl –. La sua attività prosegue incessante fino al 1973, anno che vede, purtroppo, la sua precoce scomparsa. Suo figlio Mario, pur giovanissimo, ne prende in mano le redini e porta avanti con passione e dedizione l'attività del padre. Avvia così un altro ramo produttivo nel settore della verniciatura industriale conto terzi con impianti di verniciatura a polvere e liquida. Nel 1982 interrompe la manutenzione e anticorrosione industriale per sviluppare e specializzare l'attività nel trattamento di particolari metallici, alluminio e leghe, oltre a materiali plastici e compositi. Il 1994 vede una ulteriore evoluzione dell'intera attività costantemente impegnata nella ricerca di tecniche e processi produttivi innovativi e in linea con la logica del rispetto e tutela dell'ambiente, cardine principe della filosofia aziendale».



Da Occidente a Oriente

STEFANO BOTTIGLIERI RACCONTA L'ESPERIENZA DI INNOVAZIONE TECNOLOGICA E INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLA SOCIETÀ PERARDI E GRESINO, SPECIALIZZATA NELLE LAVORAZIONI MECCANICHE DI ALTA PRECISIONE

di Luana Costa

Un lavoro scrupoloso e costantemente aggiornato. Da sessantacinque anni la società Perardi e Gresino opera nel settore della componentistica industriale, automotive e con varie applicazioni nelle energie rinnovabili. «Negli anni ci siamo specializzati in una vasta gamma di prodotti che, seppur con applicazioni diverse, richiedono le medesime tecnologie di produzione: produciamo ogni anno oltre 2 milioni di componenti tra volani (core business attuale del gruppo), pulegge, mozzi, scatole differenziali, coperchi e flange per riduttori. Lavoriamo incessantemente per garantire ai nostri clienti la compliance con le ultime normative e l'investimento costante nelle più avanzate tecnologie di produzione» spiega il responsabile delle attività industriali del Gruppo, Stefano Bottiglieri. Negli ultimi vent'anni la società ha investito in linee di produzione completamente automatizzate che seguono lo sviluppo delle nuove tecnologie disponibili sul mercato e le esigenze dei clienti. «Operiamo in un mercato maturo – incalza Bottiglieri –, pertanto il prezzo e la qualità del servizio e dei prodotti che offriamo fanno la differenza. Essendo la parte trainante della catena di fornitura, dobbiamo garantire ai costruttori performance qualitative di eccellenza che azzerino il rischio di qualunque problematica possa insorgere dalla prototipazione alla produzione di serie. Per questo, oltre che nei processi, investiamo nella formazione continua dei nostri collaboratori, perché crediamo che sia il

La società Perardi e Gresino ha sede a Favria (To) - www.perardiegresino.com



LA JOINT VENTURE

È stata creata nel 2018, con l'obiettivo di consolidare la partnership tecnica e commerciale per lo sviluppo di componenti motore di nuova generazione con Dong Feng Industrial

modo migliore per raggiungere l'eccellenza».

Ed è infatti già alla fine degli anni Ottanta che la società inizia a investire nell'automazione dei processi produttivi introducendo robot antropomorfi e sistemi di gestione digitale. Oltre alla digitalizzazione e all'informatizzazione che fin dagli anni Novanta ha iniziato a prendere piede all'interno dell'azienda, è stato realizzato poi un altro importante investimento: risale al 2011 lo sbarco della società in Cina. «Siamo entrati nel mercato cinese con una nostra azienda con sede a Changsha (Hunan). Abbiamo creato una realtà basata sulla produzione snella, con l'obiettivo di replicare non solo il modello di business utilizzato in Italia, ma anche il sistema organizzativo e i valori. Nel 2018, poi, abbiamo effettuato un ulteriore passo per penetrare ulteriormente il mercato cinese con la fondazione di una joint venture con un grosso produttore locale di automezzi. Abbiamo creato la nostra prima joint venture a Shiyan (Hubei), con l'obiettivo di consolidare la partnership tecnica e commerciale per lo sviluppo di componenti motore di nuova generazione con Dong Feng Industrial. Anche in questo caso, ci siamo spesi per portare il know-

how italiano in Cina ed è stato questo fattore a consentirci di espanderci per aprire nuove opportunità. I tre poli produttivi di nostra proprietà ad oggi contano la presenza di circa 200 addetti». La società è specializzata nelle lavorazioni meccaniche di precisione di componenti per veicoli industriali, per costruzione, movimento terra e per mezzi agricoli. Nello specifico, veicoli per light e heavy duty, escavatori, mezzi per miniera, trattori, mietitrebbie e tutto ciò che concerne i mezzi da lavoro on e off road. Un ulteriore segmento dove l'azienda si è consolidata è quello delle energie rinnovabili, quindi la componentistica per pale eoliche e pannelli solari. «Possiamo ritenere che fra i nostri principali punti di forza vi sia la capacità di seguire con

attenzione i nostri clienti. I nostri due poli sono stati realizzati in luoghi strategici per poter seguire in maniera world wide i loro stabilimenti: l'headquarter europeo, in Italia, dedicato ad Europa, Africa ed Americhe, e le aziende cinesi dedicate ai mercati asiatici ed APAC. Inoltre, effettuando investimenti a loro dedicati, li seguiamo dalla prima fase di prototipazione dei pezzi fino alla produzione in serie, mettendo a regime i processi produttivi e garantendo lo sviluppo della supply chain per un prodotto finito "chiavi in mano". Loro ci forniscono i disegni, noi definiamo il processo produttivo, realizziamo l'investimento, lo validiamo a livello qualitativo adempiendo a tutto ciò che viene richiesto dalle norme specifiche del cliente e successivamente lo mettiamo in produzione».



Ma gli investimenti non riguardano solo gli aspetti tecnologici, la società ha puntato molto anche nell'acquisizione e nel rafforzamento di professionalità: «Nel 2021 abbiamo completato un'operazione di management buy out ridefinendo il riassetto societario dell'azienda – precisa Bottiglieri –, realizzando un cambio generazionale ai vertici aziendali e aprendo le porte a nuove prospettive per il futuro».

PROSPETTIVE PER IL FUTURO

Per il futuro Perardi e Gresino sta puntando molto su nuove tecnologie capaci di abbattere lo spreco energetico nei processi produttivi. «Negli ultimi anni abbiamo stretto partnership con diverse start up e adesso stiamo muovendo verso la diversificazione cercando partner o partecipazioni in start up dotate di tecnologie innovative in maniera tale da creare valore aggiunto – afferma Stefano Bottiglieri -. Infatti, le collaborazioni hanno lo scopo di individuare tecnologie utili ai nostri processi produttivi, ai nostri prodotti e/o ai nostri clienti».

Il presente e il futuro dell'automazione

CON DOMENICO E MANUELA BELLANTE DI S.EL.ME.C. - SOCIETÀ ELETTRONICA MECCANICA COSTRUZIONI, UN'ANALISI DELLE PRINCIPALI CONSEGUENZE CONNESSE A CYBER SECURITY, REALTÀ AUMENTATA, ROBOTICA E MACHINE LEARNING

di Alessia Cotroneo

Per l'automazione industriale il 2021 è stato un anno a corrente alternata. La ripresa attesa si è confrontata con tensioni sul fronte delle quotazioni e dei tempi di consegna per le principali materie prime impiegate nel processo produttivo, unitamente a fenomeni di carenza nell'approvvigionamento per la componentistica elettronica di base. Segnali decisamente positivi sono arrivati dal mercato, dove le tecnologie dell'automazione svolgono e svolgeranno sempre di più nel futuro un ruolo chiave nel processo di transizione del manifatturiero verso gli obiettivi di innovazione, trasformazione digitale e transizione ambientale. Nello specifico, secondo un'indagine di ANIE Automazione, la variazione attesa del fatturato per le aziende che hanno investito nel campo dell'automazione nell'anno appena trascorso è stata in media del +6 per cento. Ma, a fronte di una ripresa importante del settore, che sembra avviato a tornare sui livelli pre Covid, stanno



S.EL.ME.C. Società Elettronica Meccanica Costruzioni si trova a Chieti - www.selmec.com

cominciando a venire al pettine parecchi nodi etici e sociali, oltre che in materia di sicurezza, su cui gli esperti di automazione si interrogano già da anni. «Chi si occupa di automazione sa che, al di là delle tecnologie specifiche impiegate, quello che proponiamo sono idee e soluzioni a problemi reali. Se, invece, come spesso capita, la digitalizzazione

e determinate prestazioni in tema di automazione vengono richieste non tanto perché potrebbero produrre vantaggi dal punto di vista produttivo in termini di efficienza e sicurezza, ma solo perché ci sono contributi a sostegno di questo genere di interventi, allora rischiano di diventare una moda, un giocattolo molto costoso che gli imprenditori non sanno

fino in fondo come maneggiare». Ne sono convinti Domenico e Manuela Bellante, rispettivamente presidente e amministratore delegato di S.EL.ME.C. - Società Elettronica Meccanica Costruzioni Srl, azienda nata nel 1982 per la progettazione e la realizzazione di impianti elettrici e sistemi di controllo di macchine a controllo numerico e centri di lavoro. Nel 1989 l'impresa inizia a occuparsi di impiantistica elettrica e apparati di controllo di sistemi più complessi come macchine di assemblaggio, macchine speciali di lavorazione e prova, linee di produzione integrate. Nel 1993 viene costituito l'ufficio di progettazione meccanica e, contestualmente, nasce l'officina meccanica, che, sebbene sia stata voluta inizialmente al solo scopo di realizzare piccoli sistemi automatici, segna l'avvio di un processo che ha portato a realizzare progetti e impianti via via più complessi in settori diversi, guardando all'innovazione, certo, ma anche alla sicurezza, all'ergonomia, all'ottimizzazione dei processi e dei materiali e all'etica ambientale.

PRO E CONTRO DELLA DIGITALIZZAZIONE

«Avendo una storia di costruttori di macchine e automazione industriale fin dagli anni 80 - spiegano - siamo ben consapevoli delle problematiche legate ai processi produttivi. Per questo siamo stati sempre un po' cauti nel valutare gli effettivi vantaggi, caso per caso, di applicazioni tecnologicamente avanzate. Oggi è chiaro che la digitalizzazione comporta varie implicazioni, dobbiamo valutare quali sono i vantaggi che la messa in rete di processi, dati, tecnologie, può portare a livello industriale. Qualche anno fa, la spinta in questa direzione è

LA SFIDA DELLA FORMAZIONE

La vera forza del sapere sta nella capacità di cogliere l'interconnessione nella pluralità, facendo impresa con gli occhi puntati sulla crescita del territorio e delle sue giovani menti. È per questo che la S.EL.ME.C. collabora con università, istituti di formazione, centri di ricerca, enti e industrie. «Negli anni - sottolinea il presidente Domenico Bellante - abbiamo attivato collaborazioni strutturate con l'Università dell'Aquila, con l'ENEA - Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile, con l'Ospedale di Chieti per sviluppare prodotti innovativi e ospitare studenti in stage di formazione proprio perché siamo convinti che, oggi più che mai, i pochi "matti" che vogliono fare impresa in Italia debbano assumersi l'onere di investire su formazione e innovazione. Da tempo ormai lo Stato ha dismesso comparti vitali come la ricerca. Una scelta che espone il Paese a un impoverimento sempre più marcato di idee e cervelli, nel medio e lungo termine. Come azienda, in questi 40 anni, gli unici finanziamenti statali che abbiamo utilizzato sono stati quelli per i corsi di formazione al personale e siamo orgogliosi di assumere gli studenti più brillanti che ospitiamo con l'alternanza scuola-lavoro».

VALUTARE I RISCHI

La cyber security deve precedere qualsiasi genere di attività di messa in rete, in qualunque settore e per imprese di ogni dimensione



stata frenata proprio perché ci si è resi conto che mettere tutto in rete avrebbe portato a problematiche a livello di sicurezza e spesso abbiamo incontrato, da parte di nostri committenti, forti resistenze ad aprire i loro sistemi verso reti esterne, proprio per queste ragioni. Nulla può essere condiviso se prima non vengono valutati i rischi che questo comporta. Non parliamo esclusivamente di furto di dati – continua Domenico Bellante – ma di problemi ben più gravi legati al blocco o al sabotaggio di un intero processo produttivo. I casi di cronaca in questi anni non sono mancati:

RIPARTIRE DALLA PROGETTAZIONE

meccanica, da principio, redigendo delle linee guida interne dedicate a prevenire gli errori, a formare adeguatamente il personale e a stimolare il pensiero laterale. Una sfida non da poco per un'azienda che può contare, dal 2000, sulla certificazione del proprio sistema qualità. «Ci siamo accorti – spiega l'amministratore delegato Manuela Bellante – che quando si progetta bisogna privilegiare una visione olistica, tenendo presenti fin dall'inizio tutti i fattori e i passaggi coinvolti in un intero processo. Quando si disegna un pezzo, non si può non considerare anche il trattamento chimico che dovrà subire, condizione che inizialmente sembra influente per il disegnatore meccanico ma poi diventa essenziale perché la conformazione del pezzo determina la corretta esecuzione del trattamento, i suoi tempi, i potenziali errori. In generale, ci siamo accorti che con un buon disegno iniziale si riescono ad evitare tantissime problematiche, dal banale errore nel momento dell'assemblaggio, all'ottimizzazione dei tempi di realizzazione o consegna, fino a un risparmio in termini di materiali e trasporto, di tempi di consegna, di problematiche a livello di processo lavorativo interno. Una buona progettazione iniziale è un valore aggiunto inestimabile per un'azienda».



TECNOLOGIA IN CLOUD

In futuro ci aspettiamo fabbriche dotate soltanto di braccia robot e qualche terminale collegato a centri di comando situati all'altro capo del mondo

dall'arresto di oleodotti al furto di banche dati di milioni di utenti a causa di una valutazione non troppo attenta di problemi di sicurezza. La cyber security deve precedere qualsiasi genere di attività di messa in rete. In questo scenario ci concentriamo sulla sicurezza perché qualunque cosa proponiamo in tema di digitalizzazione, a una piccola realtà o a una grande industria, il presupposto è che sia intrinsecamente sicura».

Non a caso, la cyber security, come e più di realtà aumentata, robotica e machine learning, è al centro dell'attenzione costante della divisione Ricerca e Sviluppo della S.EL.ME.C., che svolge attività sistematiche sia trasversali ai processi interni e alla qualità del prodotto, sia votate alla scoperta di sistemi e dispositivi all'avanguardia.

IL CONTRIBUTO DELLE TECNOLOGIE DI CONNESSIONE

«Machine learning, robotica, realtà aumentata sono aspetti funzionali a soluzioni tecnologiche che migliorano e rendono accessibili a tutti aspetti legati alla manutenzione predittiva. Attraverso un tablet e la visione artificiale implicitamente presente in qualunque sistema automatizzato – sottolinea Manuela Bellante – è possibile guidare l'operatore nelle sue attività di manutenzione e produzione. La pandemia ha dato un forte impulso all'adozione di queste tecnologie perché consentono di sfruttare risorse umane in loco che, opportunamente guidate, possono superare l'assenza del tecnico. Prima del

2020, eravamo abituati a mandare all'estero per quasi tutto l'anno i nostri tecnici, oggi, vuoi per le esigenze legate alla sicurezza in pandemia, vuoi per l'avvento e la diffusione delle tecnologie di connessione, riusciamo a limitare parecchio i viaggi, selezionando il lavoro: ci si muove solo se il contributo del tecnico è importante e insostituibile, mentre deleghiamo i valori a basso valore aggiunto, quelli che non ha senso che faccia l'uomo, alle macchine e alle operazioni da remoto. D'altra parte, però, anche considerando il numero di conference call che realizziamo, la necessità del cliente è sempre di avere un dialogo continuo con il proprio fornitore, che esula da qualsiasi forma di automazione, per spiegare nel dettaglio la problematica da risolvere non solo nella fase precedente alla costruzione del prodotto ma anche

post vendita e durante la messa in servizio. Mentre i grandi committenti hanno centri studi interni e sanno perfettamente cosa vogliono, le realtà più piccole no e la nostra peculiarità come azienda è proprio adattare le tecnologie, tarandole sulle effettive necessità delle imprese, senza guardare alle convenienze di un finanziamento, alle mode, a vantaggi nel breve termine».

LA DELOCALIZZAZIONE DELL'INTELLIGENZA AZIENDALE

La delocalizzazione, che è stata una delle tendenze principali per le industrie a livello globale tra fine anni Novanta e inizi Duemila (inclusa la S.EL.ME.C., che ha aperto due sedi all'estero, nel 2005 a Thaon-Les-Vosges, vicino Nancy, in Francia, e nel 2012 a Bucarest, in Romania, per seguire al meglio gli stabilimenti oltrefrontiera del suo principale committente, pur mantenendo la sede principale, il management e la maggior parte del personale di engineering e ricerca, in Italia), tornerà ad essere una delle questioni centrali degli anni Venti e Trenta del Duemila, e forse anche oltre, ma in senso diverso rispetto al passato. Perché se di delocalizzazione produttiva si parlava all'epoca, per inseguire costi più bassi della forza lavoro, oggi in ballo c'è la delocalizzazione dell'intelligenza aziendale. «Dato che la tecnologia non è più legata a un luogo fisico, ma risiede in cloud, in futuro ci aspettiamo fabbriche dotate soltanto di braccia robot e qualche terminale collegato a centri di comando situati all'altro capo del mondo. Nel momento in cui il know-how non risiede più nello stabilimento – concludono presidente e amministratore delegato di S.EL.ME.C. – ma è delocalizzato altrove, qualunque sistema produttivo può essere spostato in brevissimo tempo, perché i processi non sono più di proprietà. Sarà una giungla con pesanti ricadute dal punto di vista etico ed è bene prepararsi perché quella che immaginiamo non è fantascienza ma sarà realtà nel giro di qualche decennio».



di Luana Costa

Sviluppare prodotti introvabili sul mercato. È questo il principale punto di forza dell'azienda Pro.Con.Tech Automotive specializzata nella progettazione di componenti idraulici per sistemi frenanti e frizioni. La società, originariamente di forma individuale, nasce nel 1995 per iniziativa dell'attuale presidente Bruno Guerini Rocco, che vanta un'esperienza di oltre 25 anni come responsabile engineering di parte dei prodotti della Bendix Italia. Nel 2003 fonda la Pro.Con.Tech Automotive, che inizia l'attività come fornitrice di Bosch-Vhit per servofreni a depressione e pompe idroguida, ma che dispone al suo interno di un'unità produttiva di 350 metri quadrati attrezzata per l'assemblaggio di componenti del sistema frenante e frizione, con banchi di collaudo idraulico, idropneumatico e a depressione.

«La società è ancora oggi di stampo familiare e composta da tre componenti - specifica Mauro Resconi, membro del Consiglio di amministrazione -. Il presidente fondatore, la figlia Gabriella Guerini Rocco e me. Proprio questa dimensione familiare costituisce la forza della società, conferendole la capacità di garantire alla clientela il massimo dell'elasticità, con servizi e tempi di realizzazione e consegna ottimizzati, sia per quanto riguarda i prodotti standard che quelli di nuova progettazione».

L'attività primaria di Pro.Con.Tech Automotive è la riprogettazione e riproduzione di sistemi frenanti per il settore auto/industriale e per le vetture clas-

La riproduzione di sistemi frenanti

NON TUTTO IL SETTORE MECCANICO SI IMPRONTA ESCLUSIVAMENTE SU TECNOLOGIA E INNOVAZIONI. VI SONO NICCHIE DI MERCATO CHE SI CARATTERIZZANO PER LE CAPACITÀ MANUALI E PER L'ESPERIENZA PLURIENNALE. L'ESEMPIO DI PRO.CON.TECH AUTOMOTIVE



Pro.Con.Tech Automotive ha sede a Madignano (Cr) - www.procontech.it

siche delle principali case automobilistiche. «È necessario specificare che i nostri prodotti sono riproduzioni di altissima qualità, che rispettano sia l'architettura esterna che le caratteristiche tecniche degli originali. Grazie al nostro know how, alla nostra elasticità e capacità produttiva ci proponiamo nello sviluppo di prodotti introvabili sul

mercato, compatibili anche con marchi automobilistici stranieri. Inoltre, siamo disponibili anche per effettuare lavorazioni di assemblaggio per società che necessitano di esternalizzare linee di prodotti obsolete».

L'azienda, infatti, da sempre si occupa di assemblaggi esternalizzando le lavorazioni per il settore dell'automotive o delle auto storiche. «Tutta la nostra capacità - specifica Resconi - non si fonda sull'innovazione o la tecnologia ma sulle capacità manuali dei nostri mon-

tatori e su anni di conoscenza dei prodotti. Proprio in ragione di ciò, e sulla scorta delle competenze maturate in diversi anni, di recente abbiamo iniziato a guardarci attorno per offrire un servizio di assemblaggio specializzato. Abbiamo maturato una certa sensibilità nelle attività dedicate dell'automotive e lavoriamo in ambienti puliti, senza polvere e con una determinata metodologia, offrendo un servizio di assemblaggio specializzato in favore di società interessate a esternalizzare produzioni minime o alla realizzazione di nuovi prodotti, come quelli che in questo periodo stiamo visionando e testando. Il nostro punto di forza è dunque quello di eseguire lavori che altri, magari per questioni legate a minimi di produzione troppo bassi o per scarse competenze, non sono in grado di realizzare».

L'evoluzione dell'azienda è orientata anche al segmento di nicchia delle auto storiche che notoriamente subisce varie oscillazioni di mercato: «Ci sono periodi in cui si fanno investimenti e, quindi, si acquistano auto storiche da ristrutturare e momenti in cui vi sono cali naturali e ciclici». L'azienda in que-



LA GAMMA SUL WEB

L'offerta di Pro.Con.Tech Automotive è molto ampia e comprende diversi tipi di prodotti: regolatori di pressione a taglio fisso o variabile, cilindri maestri differenziali semplici e tandem, cilindri comando ganasce freni con recuperatore meccanico dell'usura per applicazioni su mezzi cava cantiere, minerario e ferroviario, pinze freno di diverse applicazioni, servofreni a depressione tipo Lockheed e Master-vac, pompe del vuoto e pompe frizione e cilindretti frizione. Il sito internet è lo specchio fedele della capacità produttiva. Un piccolo e-commerce al suo interno è l'ideale corredo a completamento dell'offerta.

KNOW HOW ED ELASTICITÀ

Ci proponiamo nello sviluppo di prodotti introvabili sul mercato, compatibili anche con marchi automobilistici stranieri



sto ambito garantisce l'assistenza post-vendita che comprende anche la revisione dei prodotti mentre le lavorazioni meccaniche, di fusione e stampaggio, vengono esternalizzate ed eseguite aziende specializzate nel settore automotive, rigorosamente italiane: «tutti i nostri fornitori si possono catalogare nella voce "chilometro zero", in quanto, escluso qualche rarissimo caso, si trovano tutti nel raggio di 25 chilometri dalla nostra sede. Non c'è nulla dell'impianto frenante o dei corpi in alluminio o nelle gomme o nelle guarnizioni che sia prodotto fuori dai confini nazionali».



NEWS E APPROFONDIMENTI

24ORE
PROFESSIONALE

Crescita a doppia cifra per i robot industriali: nel 2021 balzo del 25%

Solo due anni fa, l'evoluzione della specie robotica sembrava segnata. Gli esemplari più evoluti avrebbero lasciato le fabbriche per lavorare nelle case, curare gli anziani, fare lezione a scuola, operare negli ospedali, guidare in città, coltivare i campi con precisione artificiale. I robot meno «sociali» sarebbero rimasti a svolgere lavori pesanti e ripetitivi in un mercato ormai maturo, quello dell'automazione industriale, mentre ricercatori e investitori volgevano lo sguardo altrove. Poi è arrivato il Covid-19. Nel mondo del commercio e della produzione a distanza, improvvisamente privato di manodopera, l'automazione della fabbrica è diventata una necessità.

Antonio Larizza

Un fattore di sopravvivenza, prima ancora che leva competitiva. Di nuovo, i robot industriali hanno attirato investimenti e l'Industria 4.0 – concetto utilizzato per la prima volta in Germania nel 2011 che si preparava a cedere il passo ad altri paradigmi della digitalizzazione – ha conosciuto una nuova primavera. Lo dicono i numeri. Dopo il biennio 2019-2020, con i ricavi congelati dall'emergenza coronavirus (-10%), nel 2021 il mercato dei robot industriali ha registrato a livello globale una crescita senza precedenti, segnando un +25%. Non solo. Interact Analysis calcola che il settore crescerà del 10% all'anno nei prossimi anni: nel mondo che abitavamo prima della pandemia, le stime più rosee non si erano spinte oltre il 5-6% di crescita attesa. Oggi, le imprese che producono robot industriali – da Comau a Fanuc, da Abb a Kuka – stanno rivedendo in fretta i piani aziendali, per riadattarli a una crescita di lungo periodo che sarà molto più forte di quella misurata nell'ultimo decennio.

Le imprese italiane, che vantano una lunga tradizione nei settori della mecatronica e dall'automazione, non sono rimaste indietro. Nel quarto trimestre del 2021 l'indice degli ordini di macchine utensili elaborato dal Centro Studi Ucimu – l'associazione dei costruttori italiani di macchine utensili, robot e automazione – ha registrato un incremento del 49,4% rispetto al periodo ottobre-dicembre 2020. In valore assoluto l'indice ha toccato il record storico di 129,1 punti base. Il dato più incoraggiante viene dal mercato interno: se si guarda a tutto il 2021, la raccolta ordini in Italia ha visto l'indice salire del 166,6% su base annua a quota 182,7 punti base. Nello stesso periodo gli ordinativi destinati all'export sono cresciuti del 43,6%, portando l'indice a 112,7 punti base. La lista dei record può continuare, a conferma di quanto il settore dell'automazione industriale sia in fermento. Sempre nel 2021, per



la prima volta, è stata superata la soglia dei 100mila mobile robot venduti su scala mondiale. Il 40% è andato a lavorare in Cina. Questa categoria di robot include gli affermati «veicoli a guida automatizzata» (AGV), tecnologia presente nelle grandi industrie da oltre 40 anni, e i più recenti «robot mobili autonomi» (AMR): questi ultimi sono robot in grado di analizzare l'ambiente in cui si trovano per muoversi in modo autonomo, trasportando oggetti senza essere supervisionati da un operatore e senza dover seguire un percorso fisso e predeterminato. Gli AGV e soprattutto gli AMR sono la sottospecie di robot industriali oggi più richiesta per i piani di automazione dei magazzini dell'e-commerce e in generale delle

aziende manifatturiere, del packaging e della logistica. Nel 2017 se ne contavano poche centinaia nei magazzini di tutto il mondo. Negli ultimi 18 mesi le vendite di questi robot sono aumentate del 70% e il loro giro d'affari globale è cresciuto del 36% fino a superare i 3 miliardi di dollari. Gli annunci, nel settore, si inseguono. Lo scorso settembre DHL ha approvato l'acquisto di 2mila robot Person to Goods (P2G): una categoria di «robot mobili autonomi» in grado di ricevere le merci da spostate direttamente dagli operatori umani. A fornirli, nel corso del 2022, sarà Locus Robotics, startup americana valutata 1 miliardo di dollari. Un segnale, non isolato, che mostra quanto il record di vendite segnato quest'anno dai mobi-

le robot sia destinato a essere infranto: si stima che nel 2025 nel mondo si venderanno 640mila «robot mobili autonomi» e 43mila «veicoli a guida automatizzata» e che a quella data solo nelle industrie di Cina e Stati Uniti saranno in attività due milioni di mobile robot. Numero che non sorprende, se letto sotto la lente di un'altra statistica: nel 2026, il volume di piccoli pacchi elaborati ogni anno nei magazzini di tutto il mondo raggiungerà la soglia dei 266 miliardi di unità, il doppio rispetto al dato di appena due anni fa. Presto, in un mondo ridisegnato dalla nuova era globale della logistica – integrata, digitale e auguriamoci sostenibile – i robot non ruberanno più il lavoro. Lo salveranno.

La domanda del mercato tiene ma ora il nodo è come produrre

Guerra e carenza di materie prime. Comparto al palo nel primo trimestre dopo un 2021 in corsa. Quasi azzerate le stime di crescita nei macchinari, meccanica varia premiata solo dall'effetto prezzi

Luca Orlando

«Possiamo offrire come segue: 4mila kg in due settimane, il resto a seguire. Prezzo 6,55/Kg. Validità offerta 15 minuti». Consapevole di non essere facilmente creduto, l'imprenditore piemontese, produttore di minuteria metallica, ha allegato la mail, che in effetti certificava la richiesta del fornitore, un produttore veneto di alluminio. Mail che consente un margine di appena un quarto d'ora per decidere e che dà il senso del momento storico, con la meccanica italiana travolta, così come l'intera manifattura nazionale (ed europea) da un'ondata di criticità mai sperimentata in passato. E se caro-energia, scarsità e rincari dei componenti e dei noli rappresentavano già ostacoli non banali nel primo bimestre, da fine febbraio l'invasione russa in Ucraina ha complicato ulteriormente il quadro.

Con danni diretti, inchiodando l'export e l'import con stop mirati e più in generale con il blocco del sistema dei pagamenti (a marzo -51% l'export italiano in Russia) ma anche indiretti, verificatisi ad esempio nel momento in cui il mancato arrivo di materiali (acciaio, ghisa) o componenti (cablaggi prodotti in Ucraina), ferma o rallenta intere produzioni.

Come sta quindi la meccanica?

Se il 2021 ha chiuso il gap con la crisi precedente portando la produzione in linea con il 2019, la media nasconde fenomeni diversi, con metallurgia e prodotti in metallo a scattare in avanti, i macchinari a ritrovare i valori pre-Covid, l'auto a trovarsi invece ancora ampiamente in deficit. Trend variegato e comunque in media calante, passando da progressi congiunturali superiori ad un punto nei primi due trimestri ad un "avanti adagio" nel terzo, per finire con un -1,8% tra ottobre e dicembre. Difficoltà che proseguono, come indicano



anche le più recenti indagini di Federmeccanica: 8 aziende su 10 hanno problemi di approvvigionamento, 9 su 10 hanno impatti significativi sui costi. Se già prima dell'invasione russa in Ucraina i temi della scarsità e dei rincari di forniture e componentistica erano già ben presenti, il quadro ora si è complicato ulteriormente. Blocco dell'export per alcune categorie (molti macchinari rientrano nella black list Ue) e impossibilità di gestire i pagamenti, così come difficoltà aggiuntive indotte dallo stop di forniture chiave in arrivo dall'area del conflitto (i cablaggi per alcuni costruttori tedeschi provengono dall'Ucraina) creano nuovi ostacoli alle imprese.

Il primo trimestre nei dati Istat è eloquente: mezzi di trasporto (-0,3%), metallurgia e prodotti in metallo (-1,9%) cedono terreno mentre i macchinari avanzano di pochi punti (+2,4%). La domanda di investimenti continua in effetti a tenere, come dimostrano i racconti delle aziende del packaging riunite a inizio maggio per la rassegna Ipack-Ima e gli ultimi dati sugli ordini di macchine utensili registrati da Ucimu-Sistemi per produrre. Pur confrontandosi con un primo trimestre 2021 scintillante, le

commesse cedono solo il 3%, peraltro solo per effetto di una frenata in Italia, mentre l'export continua a crescere. Il valore dell'indice (164, con base 100 nel 2015) fa capire come il mercato sia ancora fortemente ricettivo. I nodi sono piuttosto altrove, opposti, nella difficoltà di tenere il passo delle richieste. Se altri settori, in particolare la metallurgia, sono penalizzati dal caro-energia, nell'impiantistica il tema è quello della scarsità delle forniture di materiali ed elettronica. Vincoli che generano una riduzione al ribasso delle stime di crescita per l'anno in corso. Dopo un progresso superiore al 20% lo scorso anno, l'intera area di Federmacchine è vista procedere ora con un limitato avanzamento, in linea o poco oltre il dato del 2021, pur tra andamenti diversi nelle diverse categorie. «Il problema - spiega il presidente di Federmacchine Giuseppe Lesce - è riuscire a consegnare tutto quello che il mercato chiede, la guerra ha esacerbato problemi di disponibilità e prezzi dei componenti che già esistevano. Ci sono anche aziende che fanno fatica a mettere in lavorazione macchine a fronte di costi che continuano a crescere e di carenza gravi di alcuni componenti,

a partire dall'elettronica. I numeri del 2022 potrebbero essere di molto superiori a quanto prevediamo al momento ma le complessità sono talmente ampie che in realtà le cose potrebbero andare anche molto peggio: neanche il Covid aveva portato tanta incertezza». Situazione analoga nell'area della meccanica varia monitorata dalla federazione Anima (pompe e rubinetti, valvole e turbine ecc...) che vede nel primo semestre ricavi in crescita di cinque punti solo per l'effetto prezzi, mentre i volumi sono fermi. «La domanda per ora c'è - spiega il vicepresidente di Anima Pietro Almicci - e infatti io stesso cerco personale da inserire in azienda, ho commesse fino a fine anno. I rincari di materiali ed energia sono però enormi e a questi prezzi alcune aziende iniziano a mettere in stand-by gli investimenti aspettando tempi migliori. Solo per i motori elettrici, ad esempio, io ho avuto quest'anno due aumenti che valgono insieme il 40%. Così è difficile continuare, ribaltare a valle questi extra-costi non è affatto scontato: avanti di questo passo ci si dovrà fermare». Se in termini di produzione le crescite della meccanica sono in media ridotte, dal punto di vista delle vendite il quadro è però distorto dall'effetto-prezzi. Guardando ai ricavi delle imprese si trova infatti, mese dopo mese, il nuovo record storico dell'indice. Record effimero, guardando ai prezzi alla produzione, cresciuti nel primo trimestre del 34%. Nelle stime di Prometeia sulla meccanica, tra 2020 e 2021 il valore medio di tutti gli input necessari per produrre, dall'acciaio all'energia, è cresciuto del 60%, inserendo nel calcolo il 2022 i dati ovviamente peggiorano. Non sarà dunque l'anno dei profitti: nella media della manifattura, secondo le stime di Cerved, conflitto e shock inflattivo abatteranno quest'anno i margini aziendali di oltre un punto, di quasi due nel 2023.

Industria 4.0 cercherà 70mila specialisti ma teme di non trovarli

L'Ict, da qui al 2026, avrà bisogno di 30mila esperti in scienze matematiche, informatiche, chimiche e fisiche, e 40mila, o giù di lì, tecnici informatici, telematici e delle comunicazioni.

Claudio Tucci



Parliamo di figure professionali emergenti legate a Industria 4.0, come analisti e progettisti di software, cyber security expert, cloud computing specialist, big data specialist, data scientist, programmatori, tecnici esperti in applicazioni, web master. Ebbene, nel 2021, ultima fotografia disponibile, comunicata a questo giornale da Unioncamere-Anpal, attraverso il sistema informativo Excelsior, la difficoltà di reperimento di queste risorse 4.0 ha sfiorato il 60%. Significa che sei selezioni su 10 hanno presentato, per le imprese, enormi difficoltà, e spesso sono rimaste sulla carta.

E le cose non vanno meglio in un altro settore "core" di Industria 4.0, vale a dire quello legato alla mecatronica e robotica: qui parliamo di imprese di fabbricazione di macchinari e attrezzature e dei mezzi di trasporto, di industrie elettriche ed elettroniche e di quelle di riparazione e manutenzione, che avranno bisogno, sempre nei prossimi cinque anni, di circa 25-30mila tecnici meccanici, elettronici,

disegnatori industriali, e di ingegneri industriali, meccanici ed energetici, elettrotecnici e dell'automazione industriale. Ma, anche qui, nella stragrande maggioranza dei casi (si oscilla tra il 60 e il 70%) siamo di fronte a figure "introvabili" vista l'attuale offerta del nostro sistema scolastico-universitario.

Per non parlare dell'altra rivoluzione, accanto a quella digitale, ovvero quella "green", già ampiamente presente nelle ricerche assunzionali delle imprese di servizi e manifattura. Sempre Unioncamere e Anpal, hanno reso noto che, nel 2021, skill come l'attitudine al risparmio energetico e alla sostenibilità ambientale sono state un requisito fondamentale per entrare nel mercato del lavoro: per il 76,3% delle assunzioni programmate 2021, pari a oltre 3,5 milioni, sono state ricercate competenze "verdi", e nel 37,9% dei casi con un grado di importanza per la professione elevato. Le prime cinque professioni richieste per sostenere la green transition sono progettista in edilizia sostenibile, giurista ambientale,

specialista in contabilità verde, responsabile degli acquisti green, installatore di impianti a basso impatto energetico. Insomma profili nuovi, ma che il mondo dell'istruzione non sempre riesce a formare in base a quello che realmente serve alle realtà imprenditoriali.

Il fatto è che Industria 4.0, le rivoluzioni green e digitale - che saranno sempre più spinte dal Pnrr - e l'internazionalizzazione, stanno investendo con forza il mondo dell'occupazione, richiedendo nuove competenze, in primis quelle tecnico-scientifiche, e personale. Complessivamente, da qui al 2026, si stimano tra gli 1,3 e gli 1,7 nuovi inserimenti (ipotizziamo una mediana di 1,5 milioni di nuove assunzioni), al netto ovviamente delle ricadute della guerra tra Russia e Ucraina, che tutti ci auguriamo termini al più presto (ma i cui effetti su Pil e lavoro nei prossimi mesi si annunciano piuttosto pesanti).

Ripercussioni del conflitto a parte, a preoccupare è il forte "mismatch" a cui stiamo assistendo, e che nei primi cinque mesi dell'anno

ha sempre veleggiato intorno a un 40% medio di profili introvabili. In periodo pre-pandemico questa percentuale si attestava al 27% delle entrate previste. La motivazione principale del "disallineamento" è la mancanza di candidati, praticamente raddoppiata nel triennio (dal 12,3% di aprile 2019 all'attuale 22,9%). Un dato che fa tremare i polsi visti i numeri del calo demografico (le tabelle previsionali di Mef-palazzo Chigi parlano di una riduzione di 1,4 milioni di alunni al 2033-34, cioè nell'arco di poco più di un decennio). Ma in crescita è anche l'assenza di competenze richieste dai datori, a testimonianza dei gravissimi errori fatti dai precedenti governi nello smantellare l'alternanza scuola-lavoro e nel non aver investito nell'orientamento (specie verso i profili Stem).

Se infatti guardano la "mappa" del mismatch c'è da accendere più di una spia rossa, visto che le prime cinque professioni di difficile reperimento sono legate a profili tecnico-scientifici (periti, diplomati Its, laureati Stem). Questi talenti mancano quasi esclusivamente ai settori manifatturieri, che hanno tirato il rimbalzo dello scorso anno. È triste leggere (si veda Il Sole- 24 Ore del 1° maggio) di commesse e gare a cui si rinuncia perché manca personale. Per ingegneri ed elettrotecnici la difficoltà di reperimento è intorno al 70% delle entrate previste; per progettisti e meccanici siamo al 60%; stessa percentuale per analisti e progettisti software, ma anche operai specializzati. E non è incoraggiante pensare che già nel 2021 avevamo 240mila laureati (quasi tutti Stem) introvabili. Mentre i diplomati Its (che hanno un tasso di occupazione medio dell'80%) e i periti sono troppo pochi.

Non iniziare ad affrontare subito il problema mismatch (con più orientamento fin dalle medie e con politiche di rilancio della filiera tecnico-professionale) significa non solo togliere chance a giovani e famiglie. Ma anche condannare al declino industria e Paese (siamo ancora la seconda potenza manifatturiera d'Europa, la settima nel mondo).

Competenze 4.0 per almeno 4.500 Pmi

*Cambia pelle l'ecosistema per l'innovazione nel nostro Paese.
In nome di una maggiore sinergia e di una presenza più capillare sul territorio.*

Chiara Bussi

«L'obiettivo - spiega la sottosegretaria allo sviluppo economico Anna Ascani - è permettere la diffusione di competenze 4.0 ad almeno 4.500 Pmi. La dote, proveniente dal Pnrr, è di 350 milioni di euro che serviranno a finanziare una rete di centri altamente specializzati in trasferimento tecnologico». Non si parte da zero. «La base - dice Ascani - sono gli otto Competence Center (CC) nati nel 2018» per consentire alle piccole e medie imprese di toccare con mano le tecnologie Industria 4.0 e individuare le soluzioni più adeguate prima di effettuare gli investimenti. «Sarà un processo di riorganizzazione, semplificazione e razionalizzazione - afferma - volto a favorire da un lato il rafforzamento dei Competence center già esistenti e dall'altro la nascita di nuovi centri per ampliare l'offerta di servizi alle imprese». Ad oggi, sottolinea, «i CC hanno siglato 312 partenariati di imprese e 255 programmi di innovazione e ciascun centro, grazie all'esperienza maturata in questi anni, ha sviluppato eccellenze nei settori specifici di intervento. Un'esperienza positiva, anche se alcune strutture hanno incontrato difficoltà nella fase di avvio, ma non dimentichiamo che gli ultimi due anni sono stati segnati dalla pandemia». Per la loro realizzazione il Ministero ha messo sul piatto 71 milioni di euro, di cui 43 per le infrastrutture dei centri e 28 per il sostegno ai progetti di imprenditorialità, ricerca, sviluppo e innovazione. La rete dei Competence Center, rileva la sottosegretaria, «rappresenta un modello consolidato di utilizzo efficace degli incentivi e delle risorse che lo Stato destina al tessuto imprenditoriale, ma sono ancora presenti aree significative di miglioramento: serve un potenziamento delle sinergie tra strutture e iniziative per il trasferimento tecnologico, una maggiore copertura territoriale degli ambiti tecnologici coperti e una governance più definita. I prossimi obiettivi del Mise saranno rivolti al superamento di questi punti di debolezza». Il network, aggiunge, «deve ampliarsi coinvolgendo attori più marcatamente territoriali e nuovi soggetti, come i Poli europei di innovazione (Edih), che saranno cofinanziati dal programma Digital Europe». Le candidature sono state presenta-



te e a breve dovrebbe arrivare il verdetto della Commissione Ue sui soggetti che otterranno il cofinanziamento. «L'impegno - rileva la sottosegretaria - è quello di perseguire nuovi modelli di ricerca e sviluppo delle competenze che non solo siano in grado di rispondere alle esigenze contingenti del mercato, ma di valorizzare profili professionali rispondenti alle nuove esigenze e alle nuove sfide che ci attendono». Maggiore collaborazione, un radicamento sul territorio e una proiezione europea sono tre aspetti che i Competence center intendono potenziare. «La domanda di innovazione aumenta e lavoriamo a pieno ritmo. Per questo vogliamo essere più vicini alle imprese con sportelli sul territorio», sottolinea Marco Taisch, presidente del Competence Center milanese Made che conta 48 partner. «Vogliamo esportare il nostro know how e le nostre competenze. Per questo - fa notare - abbiamo partecipato al bando per gli Edih insieme a 16 soggetti di altre Regioni europee, come il Baden Württemberg e la Baviera». Tra i risultati raggiunti da Made finora spiccano le sei linee

pilota e i 20 dimostratori, 80 progetti di consulenza, 3 bandi che hanno consentito di finanziare 54 imprese e 86 corsi di formazione con oltre 2mila partecipanti. «Lavoriamo in collaborazione con i Digital innovation hub (si veda l'articolo a fianco), tra cui quello della Lombardia. Siamo parte della catena di innovazione: i Dih effettuano la valutazione della maturità digitale delle imprese e le aiutano a tracciare la rotta da seguire, mentre i Competence Center sono il passo successivo per il trasferimento tecnologico e la formazione 4.0. Per quest'ultimo aspetto vorremo avere un riconoscimento del nostro ruolo in quanto certificatori. La tecnologia non basta, è cruciale avere una formazione adeguata». Gli fa eco Stefano Cattorini, segretario generale di Bi-Rex, il Competence Center emiliano con sede a Bologna: «Oltre a incoraggiare le Pmi a investire in competenze - dice - siamo i soggetti più adeguati per effettuare una valutazione del grado di formazione digitale delle imprese». Bi-Rex riunisce 60 player ed è specializzato nei big data. Finora ha lanciato tre bandi

per progetti innovativi e ricerca industriale che hanno consentito di premiare 35 progetti in 12 filiere. Ha incontrato oltre 500 aziende, avviato 70 collaborazioni e organizzato 37 corsi di formazione con oltre 3mila partecipanti. Il fiore all'occhiello è la linea pilota di produzione dove le tecnologie di Industria 4.0 vengono integrate con quelle tradizionali, in un ambiente digitalmente interconnesso. Nel prossimo futuro, sottolinea Cattorini, «puntiamo a espanderci sia con ulteriori investimenti in big data, internet delle cose, automazione e robotica che con un ampliamento delle risorse umane. Oggi siamo 13, ma dovremmo arrivare a 20 nei prossimi tre anni». E al tempo stesso «intendiamo intensificare la nostra presenza sul territorio potenziando la collaborazione con altri soggetti come i Digital Innovation Hub». Un test di collaborazione è andato in scena con la partecipazione al bando per gli Edih, «dove Bi-Rex - ricorda Cattorini - è capocordata e ha riunito altri 12 soggetti italiani con un progetto sul calcolo ad elevata prestazione e sui big data».

La produzione industriale sale a luglio, cala sul trimestre

Per l'output +0,4% dopo due cali consecutivi ma su base annua giù dell'1,4%. Male metallurgia e gomma-plastica

Luca Orlando



Un progresso di quattro decimali rispetto al mese precedente (dopo due cali consecutivi) e un calo dell'1,4% su base annua. Senza infamia e senza lode il dato di luglio della manifattura italiana, la cui produzione mostra segnali di difficoltà senza però manifestare un brusco rallentamento. Certo è che l'osservazione dell'output registrato dall'Istat evidenzia un altro "film" rispetto a quanto si vede dal lato del fatturato. Se lo scatto dei ricavi, da mesi ormai in progresso a doppia cifra, dipende in larga misura dalle tensioni inflattive che si scaricano sui listini, nella produzione la misurazione è neutra rispetto ai prezzi, si guarda alle quantità, ai volumi prodotti. Che presentano infatti un trend decisa-

mente meno dinamico.

A pesare è certamente l'impennata dei prezzi dell'energia, che costringe molte aziende a rivedere i cicli produttivi, rallentando l'output quando i costi diventano improponibili. Come è accaduto ad esempio a numerose fonderie, che per la prima volta nella loro storia hanno deciso di anticipare le ferie proprio a luglio per sfruttare prezzi di gas ed elettricità meno tesi ad agosto, previsione che per la verità è purtroppo stata smentita dalla realtà. Stop che in effetti ha contribuito a frenare il dato della metallurgia, peggior settore tra quelli monitorati dall'Istat. Così, aggiungendo l'ultima rilevazione, nella media del periodo maggio-luglio il livello del-

la produzione diminuisce dell'1,6% rispetto ai tre mesi precedenti. Tra i settori di attività economica che registrano variazioni tendenzialmente positive si segnalano la fabbricazione di coke e prodotti petroliferi raffinati (+15,0%), la produzione di prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici (+3,3%) e la fornitura di energia elettrica, gas, vapore ed aria (+2,8%). Le flessioni più ampie si registrano nella metallurgia e fabbricazione di prodotti in metallo (-8,1%), nella fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche (-6,8%) e nella fabbricazione di prodotti chimici (-3,8%).

Segnali di rallentamento visibili ad ogni modo anche altrove nelle ultime rilevazioni, ad esem-

pio nel mercato del lavoro. Con l'Istat a registrare a luglio 22mila occupati in meno rispetto al mese precedente mentre in parallelo Inps registra un balzo di oltre 45 punti per la Cassa Straordinaria nei primi sette mesi dell'anno.

Situazione, quella italiana, più o meno allineata con quanto accade in Europa anche se su base mensile siamo proprio noi a realizzare la performance migliore. La Germania cede lo 0,3% mensile e oltre un punto su base annua mentre la Francia perde l'1,6% rispetto a giugno e due decimali su base annua. Eccezione parziale è la Spagna, la cui produzione rispetto a luglio 2021 sale di oltre cinque punti, anche se nel confronto mensile si registra un calo anche a Madrid.