

Reportage

28 BIMU SFORTEC
Fieramilano 2-9/10/2012

28° BIMU/SFORTEC

Cauto **ottimismo**

a cura della Redazione

In un momento complesso del mercato interno, ma nello stesso tempo molto favorevole per l'esportazione si è svolta la 28° edizione della Bimu/Sfortec. 58.875 sono state le visite registrate ai tornelli posti agli ingressi dei padiglioni di fieramilano allestiti per Bimu/Sfortec che ha proposto l'offerta di oltre 1.160 imprese su una superficie espositiva totale di 90.000 metri quadrati. 2.837 i visitatori stranieri, in rappresentanza di 77 paesi. I più numerosi sono risultati: gli svizzeri, i tedeschi, i francesi, gli spagnoli, i serbi, i taiwanesi. Luigi Galdabini, presidente Ucima-Sistemi per Produrre, ha affermato: "nonostante il contesto difficile e la recessione che interessa buona parte dei paesi di Area Euro, 28.Bimu/Sfortec ha conservato le sue dimensioni e ha superato il traguardo raccogliendo un cauto ottimismo che fa ben sperare per il prossimo futuro".

«Se si esclude il primo giorno, penalizzato anche dallo sciopero nazionale del trasporto pubblico - ha continuato - Alfredo Mariotti, direttore generale di Ucima-Sistemi per Produrre - le giornate successive sono andate decisamente bene, con un picco tra giovedì e sabato quando i corridoi della fiera erano affollati di visitatori. Alcuni operatori hanno poi documentato in tempo

reale, attraverso twitter, la presenza di un pubblico numeroso e interessato, confermando la sensazione di moderato ottimismo che già si respirava nei primi giorni di eventi».

Quarti produttori e terzi esportatori i costruttori italiani recitano un ruolo di primo piano nel panorama internazionale di settore. Anche in ragione di ciò, Bimu si conferma manifestazione di riferimento per l'industria manifatturiera che a Milano si dà appuntamento per verificare l'aggiornamento delle tecnologie di produzione.

«D'altra parte - ha affermato Luigi Galdabini - la presenza del ministro per lo Sviluppo Economico, Infrastrutture e Trasporti, Corrado Passera, alla cerimonia inaugurale, che ha ospitato la tavola rotonda "Industria e manifattura: il futuro di Italia e Europa oltre la crisi", è stata per noi costruttori italiani motivo di grande orgoglio e conforto, testimonianza che le autorità di governo sono consapevoli del lavoro svolto dalle imprese del settore. La visita del ministro è stata occasione per sottolineare la volontà delle stesse imprese di continuare a operare ai massimi livelli, investendo, per quanto possibile, in innovazione e ricerca, attività che ha impatto diretto su tutta la filiera produttiva».

L'ampia e variegata offerta in mostra, che si è concretizzata nelle 3.000 macchine esposte, per un valore pari a circa mezzo miliardo di euro, è stata arricchita da un ampio programma di eventi collaterali. Quality Bridge ha coinvolto oltre 400 persone distribuite negli otto convegni organizzati nei cinque giorni di manifestazione. Pensata per documentare l'impatto delle macchine utensili sulla vita quotidiana, la speciale Mostra Evento "Gli Oggetti del vivere. Le tecnologie del fare", ha coinvolto gli operatori del comparto interessati agli incontri, organizzati quotidianamente, con alcuni nomi di spicco dell'industria manifatturiera italiana: da Alberto Bombassei (Brembo) a Umberto Quadrino (Fondazione Edison) da Marco Biagioni (Avio) a Carlo Malugani (Ferrovie Nord).

Bimu/Sfortec, è stata l'occasione per concretizzare un ciclo di incontri tra gli espositori italiani e 60 imprese utilizzatrici di Brasile, Cina, India, Russia e Turchia, i paesi più interessanti per prospettive di business. Ad affiancare la biennale della macchina utensile, come di consueto, Sfortec, promossa da CIS-Comitato Interassociativo Subfornitura, che ha ospitato una 'due giorni' di incontri BtoB tra operatori italiani e stranieri. ■

A MILANO

Bimu dream

Uno sguardo sulla grande rassegna milanese della macchina utensile secondo una diversa prospettiva.

Abbiamo guardato e attraversato i padiglioni seguendo sensazioni visive e riportando alla luce altri significati. Forse una divagazione, ma qualche volta allontanarsi serve per vedere l'altro lato della realtà.

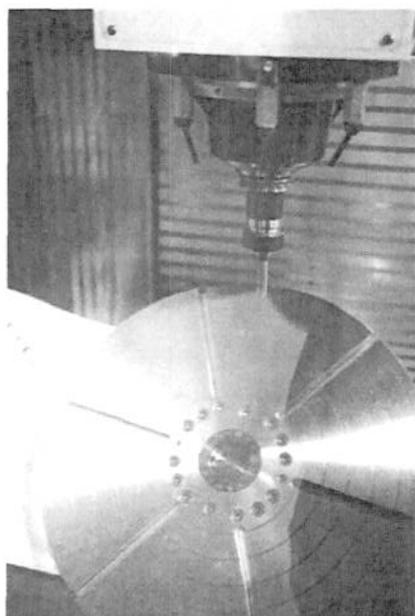
di Giuseppe Ruffini

La sensazione provata entrando nei padiglioni della Bimu di ottobre è stata in qualche modo stranante. Premetto che chi scrive l'ha visitata in modo diverso, non con la stessa curiosità che può avere l'addetto ai lavori, tutta rivolta alla ricerca della novità tecnologica che certamente si può trovare in quei grandi padiglioni, ma lasciandosi trascinare solo da sensazioni visive. La Bimu l'ho attraversata in lungo e in largo quasi senza riflettere, l'ho percorsa senza un ordine preciso, badando più alle immagini che non all'ordine logico e razionale della sua ragion d'essere.

Una rassegna dedicata alla macchina utensile si fonda su un proprio assunto, il suo lessico è rappresentato da parole come: tecnologia, innovazione, produzione, flessibilità, risparmio energetico, efficienza, tempi ciclo, cambio utensile... insomma tutto il vocabolario del lavoro e della produzione, apparentemente nulla a che vedere con la bellezza. Certo, poiché si può fare un'estetica di ogni cosa, la si può fare anche della macchina utensile: ci sono macchine più belle e altre meno. Ma non è questo il

punto. Se così fosse sarebbe solo una valutazione secondaria, dopo tutto poco importante. Già il Futurismo ci ha insegnato che esiste un'estetica della macchina, Marinetti parlava della macchina come di un oggetto più bello della Nike di Samotracia, e, fatta la tara della provocazione in cui i futuristi erano maestri, non c'è dubbio che la valutazione estetica si sia via via modulata sugli oggetti che costituiscono il nostro orizzonte. Nulla di straordinario dunque se il nostro sguardo è attratto dalle forme della macchina, d'altronde se si parla di automobili quello della bellezza è un canone riconosciuto da sempre.

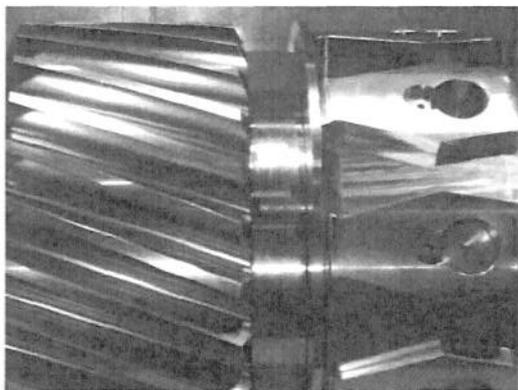
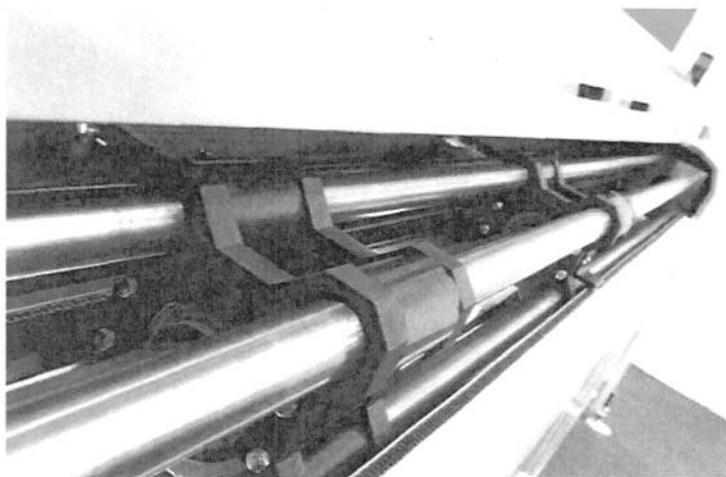
Alla Bimu lo sguardo si deve spingere invece più in là, la bellezza non è quella ormai "classica" - mi si passi benevolmente il termine - che si trova in un salone dell'auto. Qui la forma va colta direi soprattutto nel binomio arte-lavoro, nel percorso che l'utensile compie per togliere il di più per arrivare alla forma nascosta nella materia. Non che questo accada sempre, intendiamoci, però qualche volta succede e allora se ne resta quasi incantati. Non tutti sono dei Michelangelo ma talvolta si vede nella mac-



La macchina utensile può essere guardata non solo dal punto di vista tecnico ma anche estetico

Bimu **dream**

*In ogni padiglione della Bimu si toccava con mano
la forza naturale della meccanica*



*A volte si vede nella macchina una sapienza quasi
michelangiolesca: un accarezzare la materia
per togliere solo quello che serve in un percorso
sapiente come quello dell'artista*

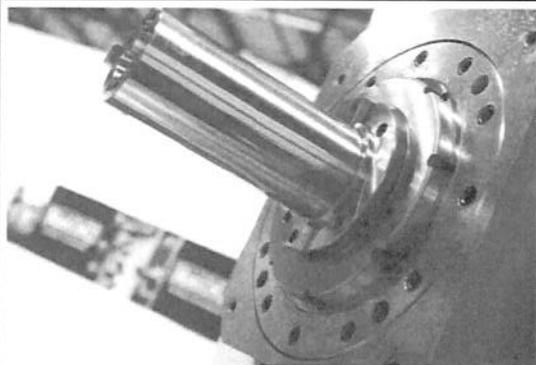
china una sapienza quasi michelangiolesca: un accarezzare la materia per togliere l'eccesso in modo quasi indolore, seguendo un percorso sapiente, che si svolge senza errori e senza esitazioni, come fanno le mani dell'artista che plasmano la materia. Si può dire che questo modo di guardare al lavoro della macchina utensile sia una de-

viazione, un eccesso di connotazione, ossia l'andare troppo al di là del significato proprio, una metafora troppo spinta. Accetto volentieri la critica e delle esagerazioni faccio ammenda, tuttavia chiunque sia entrato alla Bimu non avrà potuto fare a meno di notare che certi manufatti potrebbero aver avuto anche un'altra destinazione. Girando per gli stand ho trovato, per esempio, l'albero motore per una grande turbina eolica che per dimensioni e forma avrebbe potuto benissimo essere ospitato nella hall di una galleria d'arte contemporanea. A quel punto lo straniamento era al suo massimo grado: sono alla biennale della macchina utensile o al Guggenheim? L'ingegnere presente allo stand me ne spiegava la funzione, con pazienza si soffermava sui dettagli tecnici, sui mezzi necessari per la realizzazione del pezzo, il mio sguardo era invece attirato dalla complessità delle volute, dalla levigatezza della superficie: una finestra era aperta sul manufatto, se ne poteva scorgere l'interno dove l'acciaio, dello spessore di alcuni centimetri, era stato sapientemente plasmato in forme di onda e spirale. La sensazione era quella di una forza non meccanica, ma quasi natu-

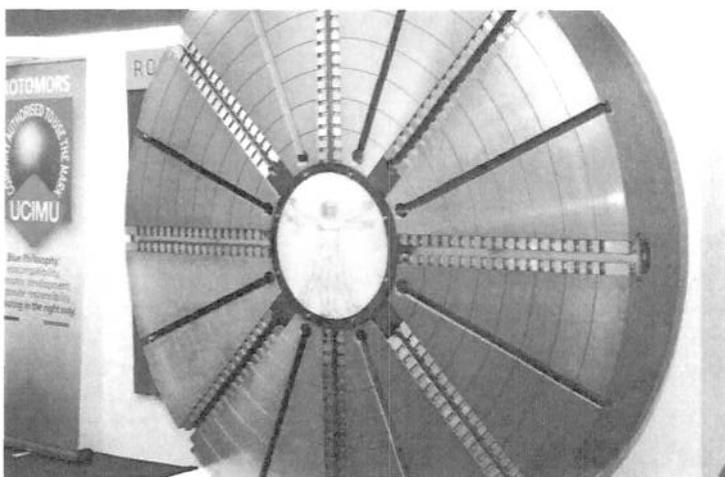


Reportage

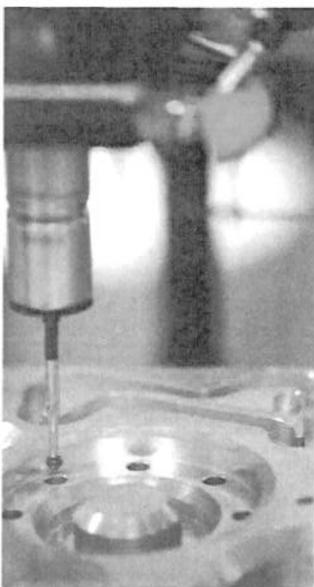
28 **BIMU** **SFORTEC**
Ente Nazionale 2-4-19-2012



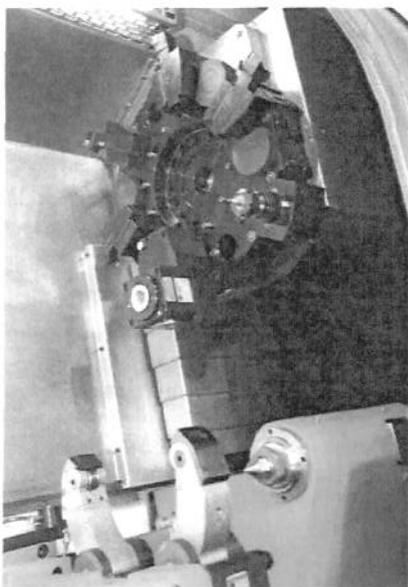
Ogni pezzo, macchina o componente, testimoniano cosa l'arte della meccanica è in grado di realizzare



I pezzi lavorati sono come delle opere d'arte per la bellezza della loro forma



La macchina modifica, riduce, asporta, taglia, leviga, fora: in due parole plasma e modifica



rale, che avesse agito sulla resistenza della materia, ne avesse disciplinato tutte le tensioni fino a imporsi. Spero che le foto a corredo di questa "visione" possano anche solo in parte rendere la percezione che ne

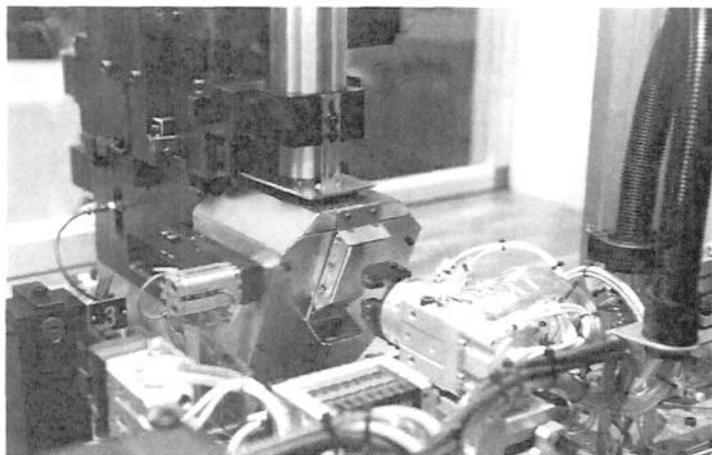
ho avuta. Alcuni pezzi sono diventati al mio sguardo deliberatamente ormai rivolto alla loro defunzionalizzazione, altro da ciò che effettivamente erano. Il loro scopo è mutato: il grande albero si è trasformato in un

gigantesco fossile, nel testimone sopravvissuto di un'altra era, scolpito dalla natura e non dalle mani dell'uomo e dai loro prolungamenti iper tecnologici.

Provate a guardare le fotografie, anche se il loro effetto è mille volte demoltiplicato rispetto alla percezione che se ne può avere dal vivo, e provate a sospendere per un momento lo sguardo tecnologico-produttivo, ossia provate a spostare l'attenzione dalla funzione alla forma. La Bimu diventa allora una gigantesca metafora della trasformazione. Ma la stessa sensazione, la stessa ri-significazione, la si prova non solo al cospetto del grande pezzo, accade anche per i particolari più piccoli, per gli oggetti più minuti. Si prova lo stesso senso di ammirata stupefazione per i grandi totem esposti in uno stand, quasi simili a torri di fortezza, quanto per i piccolissimi inserti ordinatamente collocati nelle vetrine. Gli inserti per la lavorazione appaiono come gioielli cesellati da un orafo del passato, particolari riportati alla luce da una campagna di scavi che abbia ritrovato le vestigia di un'antica civiltà scomparsa. Insomma ho camminato tra quei padiglioni come se stessi attraversando non solo le sale di un museo, uno

Bimu **dream**

Nel camminare tra gli stand della Bimu si poteva percepire l'evoluzione dell'uomo e degli strumenti nel settore della meccanica

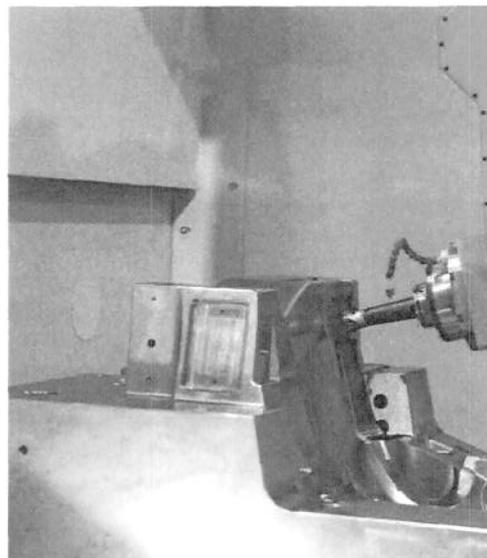


Gli inserti per utensili appaiono come gioielli cesellati da un orafco



fronte al processo, alla trasformazione, il senso di una doppia dimensione, la reale e l'immaginaria, non cessa del tutto. La macchina modifica, riduce, asporta, taglia, leviga, fora, in una parola plasma e modifica. In questo procedere dal primitivo all'evoluto si coglie lo stesso cammino dall'indeterminato al proprio, dalla tibia usata come strumento fino all'astronave che viaggia nello spazio intergalattico. Un grande maestro del cinema ne ha data una raffigurazione formidabilmente suggestiva, la lunga sequenza iniziale di 2001 Odissea nello spazio di Stanley Kubrick è a oggi forse la rappresentazione più intensa di questo lungo cammino dell'umanità.

A un certo punto ho anche voluto guardare la Bimu dall'alto, dalle balconate che permettono una vista panoramica dei padiglioni. Anche così la sensazione non è cambiata: si perdono di vista i particolari, i dettagli, ma rimane l'impressione di una grande scena di massa. La percezione più che plastica diventa pittorica, l'affresco prende il posto della scultura. La folla che percorre i grandi corridoi tra gli stand, il muoversi frenetico da un punto all'altro, i piccoli gruppi intenti a esaminare qualcosa oppure fermi in una pausa di conversazione, tutto visto dall'alto si muove con maggiore lentezza, diventa un flusso coerente che un pittore



strano museo che nel contempo riusciva a essere di arte contemporanea e di storia naturale, ma come se si stesse svolgendo una rappresentazione dell'evoluzione dell'uomo e dei suoi strumenti.

Ma anche se volessimo spostare l'attenzione dal prodotto al processo le cose non cambiano molto. Si può infatti pensare che tutta questa passeggiata un po' visionaria si debba interrompere allorché il rumore della macchina in funzione ci riporti alla realtà. In parte è così, eppure non del tutto. Anche di

potrebbe rappresentare nel realismo della raffigurazione tradizionale oppure sfruttando le infinite risorse del colore e della luce. Vista dall'alto la Bimu diventa proprio luci e colori, sul bianco uniforme che si sparge dalle grandi lampade prevale la policromia proveniente dal basso, il riverbero delle mille luci diverse che si alzano dal suolo, dove uomini e macchine sono saldamente radicati nella necessità che non può essere dimenticata ma che non nega e non esclude l'immaginazione. ■

UN FATTORE STRATEGICO

Service: bravi 7+!

Tecnologie Meccaniche ha effettuato durante la recente Bimu di Milano un'indagine sul service di assistenza fornito dai costruttori di macchine utensili e da quelli di CNC e sistemi di automazione. **Dalle risposte delle aziende meccaniche intervistate ne esce una fotografia positiva.**

di Bruno Marchi, Franco Paggi ed Ezio Zibetti

La competitività di un'impresa in generale passa attraverso una serie di fattori: un prodotto valido, un ufficio tecnico creativo, un'ottima organizzazione di vendita, un efficiente reparto produttivo, un adeguato controllo dei costi e anche un service puntuale qualificato e capillare. Proprio quest'ultimo, nel settore della macchina utensile, è diventato nel tempo sempre più strategico e determinante nella scelta da parte di un'azienda metalmeccanica del fornitore dell'impianto produttivo. Le macchine utensili installate devono essere sempre più affidabili, ma quando

sopraggiunge un problema l'intervento deve essere rapido e risolutivo. La semplice assistenza tecnica post vendita non basta, oggi le imprese meccaniche cercano nel costruttore della macchina un partner in grado di proporre la soluzione più adeguata alle proprie esigenze. A fronte di queste e altre problematiche Tecnologie Meccaniche ha voluto, durante la recente Bimu, conoscere l'opinione delle aziende metalmeccaniche italiane riguardo al service offerto dai costruttori di macchine utensili e di CNC e sistemi di automazione, italiani e stranieri, presenti sul territorio nazionale. Per ottenere queste informazioni è stato

stilato un questionario, sottoposto a oltre 400 imprese metalmeccaniche incontrate nei padiglioni della manifestazione milanese. Svariate e molto interessanti le indicazioni emerse dalle risposte: indicazioni che vi presentiamo in una serie di tabelle da noi commentate.

Tipologia del campione

Come accennato sopra sono state intervistate oltre 400 imprese. Da queste ne è uscito un campione che rappresenta abbastanza bene la realtà italiana e soprattutto il tipo di azienda che ha visitato la Bimu.

Nella tabella 1, per esempio, si possono notare le tipologie di aziende intervistate per fatturato. In particolare oltre il 42% delle aziende ha dichiarato di avere un fatturato fino a un massimo di 5 milioni di euro, mentre il 14,4% e il 13,3% raggiungono rispettivamente un fatturato annuo tra i 6 e i 10 milioni e tra gli 11 e i 20 milioni. Interessante notare che il 30% delle imprese intervistate ha un fatturato annuale superiore ai 20 milioni di euro. Anche la dimensione aziendale del campione rispecchia bene la realtà: 33,4% sono le imprese fino a 15 dipendenti, mentre 24,4% ha un numero di addetti compreso tra i 16 e i 50. Il 12,2% presenta una forza lavoro compresa tra i 51 e i 150 addetti, mentre il 30% opera con un numero di addetti superiore alle 150 unità. Interessanti anche i dati inerenti la percentuale di esportazione del campione intervistato. Da notare in primo luogo che

Service: bravi 7+!

Tabella 1 - Classi di fatturato 2011 (milioni di euro)

	TOTALE %
Fino a 5 mio	42,3
da 6 a 10 mio	14,4
da 11 a 20 mio	13,3
da 21 o + mio	30

Tabella 2 - Numero di addetti 2011

	TOTALE %
1-15 dipendenti	33,4
16-50 dipendenti	24,4
51-150 dipendenti	12,2
151 o + dipendenti	30

Tabella 3 - Percentuale di export 2011 (%)

	TOTALE %
0	23,3
1-25%	16,7
26-50%	12,2
>50%	47,8

Tabella 4 - Portafoglio ordini 2011 (mesi)

	TOTALE %
Fino a 3 mesi	46,7
3-6 mesi	27,7
>6 mesi	25,6

Tabella 5 - Hanno acquistato macchine utensili negli ultimi 3 anni

	TOTALE %
Sì	56,7
No	43,3

Tabella 6 - Grado di soddisfazione per le prove di collaudo durante il periodo di installazione (Hanno acquistato macchine utensili negli ultimi 3 anni)

	TOTALE %
Valutazione 1 = poco soddisfatto	-
Valutazione 2	2
Valutazione 3	2
Valutazione 4	3,9
Valutazione 5	13,7
Valutazione 6	7,8
Valutazione 7	23,5
Valutazione 8	21,6
Valutazione 9	9,8
Valutazione 10 = completamente soddisfatto	15,7
Media (min.1 max.10)	7,24

Tabella 7 - Grado di soddisfazione per il corso di formazione relativo alle nuove macchine (Hanno acquistato macchine utensili negli ultimi 3 anni)

	TOTALE %
Valutazione 1 = poco soddisfatto	2
Valutazione 2	3,9
Valutazione 3	0
Valutazione 4	5,9
Valutazione 5	7,8
Valutazione 6	19,6
Valutazione 7	19,6
Valutazione 8	19,6
Valutazione 9	9,8
Valutazione 10 = completamente soddisfatto	11,8
Non indica	-
Media (min.1 max.10)	6,09

quasi la metà delle aziende intervistate, esattamente il 47,8%, esporta oltre il 50% della propria produzione. Il 12,2% manda all'estero una percentuale compresa tra il 26% e il 50%, mentre il 16,7% esporta fino a un massimo del 25%. Da sottolineare però che il 23,3% del campione opera solo sul mercato nazionale. Ma come sono messe a ordinativi queste imprese? La domanda sul portafoglio ordini da' la risposta a questo interrogativo. A testimonianza della situazione complessa che stiamo vivendo a livello di programmazione del lavoro, quasi il 47% delle imprese incontrate ha un portafoglio ordini inferiore ai tre mesi, mentre il 27,7% presenta un portafoglio ordini compreso tra i 3 e i 6 mesi. Solo poco più di un quarto del campione, esattamente il 25,6% ha in casa lavoro per oltre 6 mesi.

Service nel periodo di garanzia

Definite le caratteristiche del campione iniziamo l'approfondimento inerente il service di assistenza.

Prima di tutto si è voluto separare il campione in due fasce: coloro che hanno acquistato una macchina utensile negli ultimi tre anni e quelli che invece stanno operando ancora con macchine più vecchie. La risposta è stata la seguente: il 56,7% ha acquistato una macchina utensile nell'ultimo triennio, il restante 43,3% non ha acquistato macchine utensili negli ultimi tre anni.



E' stato allora ristretto il campo per alcune delle domande inerenti il service a coloro che hanno acquistato una macchina utensile negli ultimi tre anni, quindi circa 250 imprese.

La prima domanda riguarda il grado di soddisfazione da parte della clientela per le prove di collaudo durante il periodo di installazione. È stata data la possibilità all'intervistato di dare una valutazione da 1 a 10 (1 poco soddisfatto; 10 completamente soddisfatto). Si è rilevato che la media delle risposte è stata buona parte a 7,24. Da sottolineare che i valori bassi di poca soddisfazione non sono stati praticamente considerati, mentre il 16% ha dato come voto 10 (completamente soddisfatto).

Una media di poco superiore al 6 per il grado di soddisfazione delle aziende metalmeccaniche intervistate, inerente il corso di formazione realizzato ai propri tecnici dai costruttori di macchine utensili. Anche in questo caso i numeri di poca soddisfazione hanno avuto risposte quasi nulle, mentre quasi il 12% ha dichiarato di essere completamente soddisfatto votando il 10.

Passiamo ora alla tabella 8 nella quale vengono analizzate le risposte inerenti i guasti verificatisi in periodo di garanzia nelle macchine utensili acquistate negli ultimi tre anni. Le risposte riguardano sia i guasti sulla medesima macchina, sia su più macchine.

Reportage



Tabella 8 - I guasti verificati durante il periodo di garanzia delle M.U. acquistate negli ultimi 3 anni (Hanno acquistato macchine utensili negli ultimi 3 anni)

	TOTALE %
SULLA STESSA MACCHINA	
rilevati guasti meccanici sulla stessa macchina	39,2
non rilevati guasti meccanici sulla stessa macchina	60,8
rilevati guasti elettrici/elettronici sulla stessa macchina	52,9
non rilevati guasti elettrici/elettronici sulla stessa macchina	47,1
rilevati guasti meccanici o elettrici/elettronici sulla stessa macchina (almeno uno)	58,8
SU PIÙ MACCHINE	
rilevati guasti meccanici su più macchine	37,3
non rilevati guasti meccanici su più macchine	62,7
rilevati guasti elettrici/elettronici su più macchine	37,3
non rilevati guasti elettrici/elettronici su più macchine	62,7
rilevati guasti meccanici o elettrici/elettronici su più macchine (almeno uno)	43,1

Tabella 9 - Numero medio di guasti sulla stessa macchina durante il periodo di garanzia (Hanno acquistato macchine utensili negli ultimi 3 anni e hanno rilevato guasti meccanici/elettrici sulla stessa macchina)

	TOTALE %
1/2 guasti	26,7
3/4 guasti	40
5/6 guasti	3,3
9/10 guasti	6,7
11 o + guasti	3,3
Non indica	20
Media guasti	4,38

Tabella 10 - Ore di attesa per l'intervento del servizio post-vendita del costruttore (Hanno acquistato macchine utensili negli ultimi 3 anni)

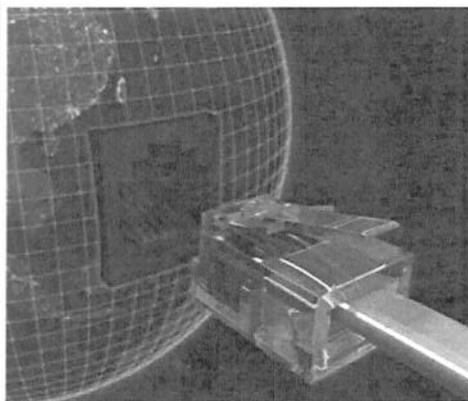
	TOTALE %
1/4 ore	3,9
5/8 ore	11,8
9/12 ore	22
19/24 ore	29,1
25/30 ore	17,6
49/54 ore	2
67/72 ore	5,8
97 o + ore	7,8

Tabella 11 - Ore di attesa per l'intervento del servizio post-vendita del Cnc/sistema di automazione (Hanno acquistato macchine utensili negli ultimi 3 anni)

	TOTALE %
1/4 ore	3,9
5/8 ore	13,7
9/12 ore	23
19/24 ore	33
43/48 ore	11,8
49/54 ore	2
67/72 ore	5,8
97 o + ore	7,8

Tabella 12 - Giorni medi di fermo macchina (Hanno acquistato macchine utensili negli ultimi 3 anni)

	TOTALE %
1 giorno	35,1
2 giorni	37,5
3 giorni	11,6
4 giorni	7,8
7 giorni	2
8 giorni	2
10 giorni	2
15 giorni	2



venuti sulla stessa macchina durante il periodo di garanzia. La possibilità di risposta andava da 1 o 2 guasti fino a oltre 10 guasti. La media, che potete leggere nella tabella 9, in questo caso è stata di poco superiore ai 4 guasti.

E in caso di guasto quanto tempo deve attendere l'azienda utilizzatrice prima che il tecnico di assistenza del costruttore di macchine utensili intervenga. Anche in questo caso i risultati espressi in tabella 10 sono da considerarsi positivi. A rispondere sempre coloro che hanno acquistato una macchina utensile negli ultimi tre anni.

Si nota subito che la fascia di intervento maggiormente gettonata con il 29,1% delle risposte è quella dalle 19 alle 24 ore. Il 22% ha però dichiarato che l'intervento è stato effettuato tra le 9 e le 12 ore, così come il 17,6% ha invece sottolineato che l'assistenza è giunta tra le 25 e le 30 ore. Da evidenziare che l'11,8% sostiene di aver ricevuto l'intervento del tecnico entro le 8 ore, mentre il 3,9%, addirittura entro le 4 ore. Quindi quasi l'85% ha ricevuto l'intervento in un giorno o poco più.

Sulla stessa lunghezza d'onda i dati inerenti le ore di intervento del service del CNC o del sistema di automazione (tab. 11). Qui il 73,6% delle imprese ha detto di aver ricevuto l'assistenza entro le 24 ore. In particolare il 33% ha dichiarato di avere il tecnico tra le 19 e le 24 ore, mentre il 23% tra le 9 e le 12 ore.

Altra domanda che fornisce un'indicazione

Iniziamo con i guasti sulla stessa macchina. Da notare che il 60,8% delle aziende non ha rilevato guasti meccanici, mentre il restante 39,2% ha avuto guasti meccanici sulla stessa macchina.

Leggermente diverse le percentuali, seppur positive, delle risposte inerenti i guasti elettrici/elettronici sulla stessa macchina. Il 52,9% non ha rilevato guasti.

Sempre dati positivi riguardo l'affidabilità delle macchine anche in merito alle risposte dei guasti verificatisi su più macchine. In particolare il 62,7% ha evidenziato di non aver subito guasti, sia meccanici sia elettrici/elettronici durante il periodo di garanzia.

Per approfondire l'argomento riguardante i guasti abbiamo chiesto agli intervistati di dirci il numero di guasti inter-

Service: **bravi 7+!**

Tabella 13 - Escluso il periodo di garanzia, in caso di guasti, in media dopo quanto tempo è intervenuto il servizio post-vendita del costruttore

	TOTALE %
1/4 ore	2,3
5/8 ore	10
9/12 ore	1,1
19/24 ore	40,7
43/48 ore	30,4
49/54 ore	2,2
67/72 ore	4,4
49/96 ore	1,1
97 o + ore	7,8

Tabella 15 - Giorni medi di fermo macchina fuori garanzia

	TOTALE %
1 giorno	30,6
2 giorni	32,7
3 giorni	13,3
4 giorni	7,8
5 giorni	1,1
7 giorni	7,8
8 giorni	5,6
16 o + giorni	1,1

interessante sul risultato o meno positivo dell'assistenza riguarda quanti giorni di fermo macchina ha causato normalmente un guasto.

Nella tabella 12 i risultati. Il 35% degli intervistati ha dichiarato che la macchina è stata ferma solo un giorno, mentre il 37,5% due giorni e l'11,6 in tre giorni. Dal quarto giorno in avanti le percentuali vanno nettamente in calo. Da notare che il 2% ha dichiarato che la macchina è stata ferma per ben 15 giorni.

Service dopo la garanzia

Il periodo di garanzia è importante, ma il cliente va seguito anche dopo. Anzi ancora di più dopo il periodo della garanzia della macchina. Per questo motivo abbiamo posto le stesse domande, su guasti e interventi, per il periodo post garanzia. In questo caso però a tutto il campione e non solo a quelle aziende che hanno acquistato una macchina utensile nell'ultimo triennio.

Anche qui iniziamo con i tempi di intervento del costruttore in caso di guasto. Le

Tabella 14 - Escluso il periodo di garanzia, in caso di guasti, in media dopo quanto tempo è intervenuto il servizio post-vendita del Cnc/sistema di automazione

	TOTALE %
1/4 ore	2,2
5/8 ore	7,8
9/12 ore	1,1
19/24 ore	40,3
43/48 ore	34,2
49/54 ore	2,2
67/72 ore	4,4
49/96 ore	1,1
97 o + ore	6,7

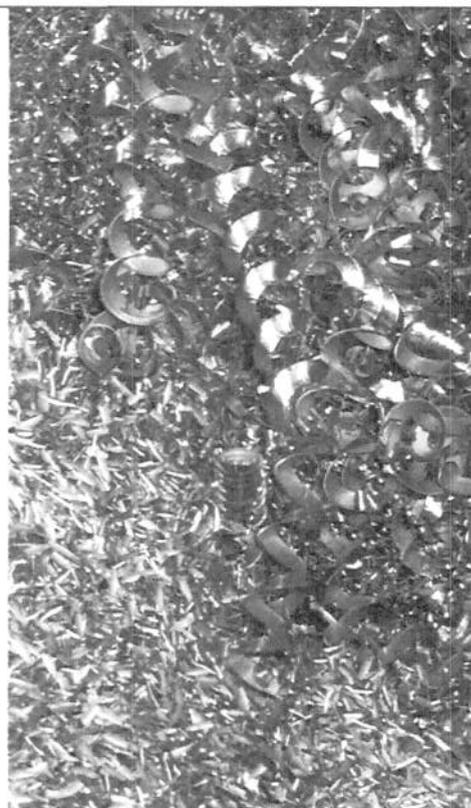
Tabella 16 - Numero medio di interventi richiesti in un anno

	TOTALE %
1 intervento	25,2
2/3 interventi	35,9
4/6 interventi	8,9
7/9 interventi	1,1
10/12 interventi	13,3
13/15 interventi	2,3
16/20 interventi	2,2
oltre i 20 interventi	11,1

risposte raccolte nella tabella 13 testimoniano che i tempi di interventi sono buoni. Infatti, oltre il 40% degli intervistati ha sottolineato che gli interventi del costruttore si sono concretizzati tra le 19 e le 24 ore, mentre il 30,4% ha detto che i tecnici di assistenza sono giunti in azienda tra le 43 e le 48 ore.

Comunque anche in questo caso circa l'85% degli interventi di assistenza da parte del costruttore della macchina sono stati effettuati entro i due giorni. Da evidenziare però che il 7,8% ha dichiarato che l'intervento è avvenuto addirittura oltre le 96 ore.

Per gli interventi effettuati dai costruttori di CNC e automazione la musica non cambia (tab. 14). Il 40,3% ha sostenuto che l'intervento è stato effettuato dalle 19 alle 24 ore, mentre il 34,2% ha ricevuto il tecnico di assistenza tra le 43 e le 48 ore. Da sottolineare come ulteriore dato positivo che il 7,8% ha affermato che l'assistenza è giunta tra le 5 e le 8 ore. Anche qui un 6,7% ha dichiarato che l'assistenza è purtroppo giunta dopo le 96 ore.



Nella tabella 15 si rileva quanto è stato, in giorni, il fermo macchina in caso di guasto, chiaramente sempre dopo il periodo di garanzia. Per il 30,6% delle aziende intervistate la macchina è stata ferma solo un giorno, mentre per il 32,7% il fermo è stato di due giorni. Si passa al 13,3% delle risposte quando si parla di un fermo macchina di tre giorni. Per un numero di giorni superiori a tre la percentuale cala drasticamente arrivando all'1,1% che ha dichiarato che il fermo macchina è stato superiore ai 16 giorni. Ben 63,3% delle aziende ha avuto un fermo macchina al massimo di due giorni.

Ma quante sono in media le richieste di intervento di assistenza in un anno da parte delle aziende metalmeccaniche nei confronti dei costruttori di macchine utensili e dei produttori di CNC e sistemi di automazione?

La tabella 16 ci dà tutte le risposte che cercavamo. Oltre il 25% chiede durante l'anno un singolo intervento di assistenza, mentre il 35,9% ne chiede al massimo tre. Da 4 a 6 interventi la percentuale

Reportage

23 bit
SFORTEC

Foramline 14-16-2012

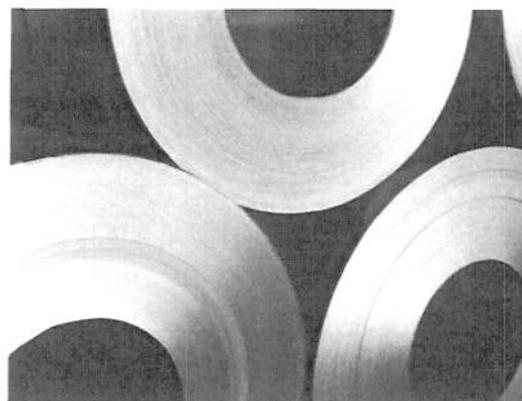


Tabella 17 - Grado di soddisfazione per il servizio post-vendita del costruttore

	TOTALE %
Valutazione 1 = poco soddisfatto	1,1
Valutazione 2	0
Valutazione 3	0
Valutazione 4	3,3
Valutazione 5	7,8
Valutazione 6	16,7
Valutazione 7	24,5
Valutazione 8	27,8
Valutazione 9	4,4
Valutazione 10 = completamente soddisfatto	11,1
Non indica	3,3
Media (min.1 max.10)	7,22

Tabella 18 - Grado di soddisfazione per il servizio post-vendita del cnc/sistema di automazione

	TOTALE %
Valutazione 1 = poco soddisfatto	0
Valutazione 2	0
Valutazione 3	1,1
Valutazione 4	3,4
Valutazione 5	10
Valutazione 6	16,7
Valutazione 7	26,7
Valutazione 8	23,3
Valutazione 9	4,4
Valutazione 10 = completamente soddisfatto	11,1
Non indica	3,3
Media (min.1 max.10)	7,15

Tabella 19 - I suggerimenti degli operatori: i servizi forniti dai costruttori di m.u. Che gli operatori ritengono più necessari

	TOTALE %
Assistenza generica	51,1
Assistenza particolare nel primo periodo di rodaggio/Corsi di formazione	18,9
Rapidità di intervento	14,4
Teleservice	5,6
Manutenzione programmata	6,7
Affidabilità	3,3
Vicinanza logistica	2,2
Innovazione e aggiornamento	5,6
Allungamento garanzia	1,1
Efficace nella risoluzione dei problemi	2,2

scende all'8,9%, però è interessante notare che un significativo 11,1% ha chiesto più di 20 interventi durante l'anno. Comunque oltre il 60% non chiede di intervenire più di tre volte.

Soddisfazione e... consigli

Dopo avere raccolto tutti questi dati viene spontanea una domanda: ma le aziende metalmeccaniche italiane quanto sono soddisfatte dell'assistenza tecnica post vendita sia dei costruttori di macchine utensili, sia di quelli dei CNC e dei sistemi di automazione? Dalle risposte ne esce un quadro mediamente positivo. Come per altre domande anche in questo caso è stata data la possibilità all'intervistato di dare una valutazione da 1 a 10 (1 poco soddisfatto; 10 completamente soddisfatto). Si è rilevato che la media delle risposte riguardo alla soddisfazione è stata nei confronti dei costruttori di macchine utensili pari a 7,22 (tab17).

Da notare che il poco soddisfatto (valutazione 1) è stata evidenziato solo dall'1,1% degli intervistati, mentre un significativo 11,1% ha votato 10, quindi la completa soddisfazione.

Sulla stessa lunghezza d'onda le risposte di soddisfazione nei confronti dei produttori di CNC e di sistemi di automazione: in questo caso la media è stata pari a 7,15 (tab. 18). Anche in questo caso alcuni dati da evidenziare: prima di tutto nessuno ha detto di essere poco soddisfatto (valutazione 1), mentre un interessante 11,1% ha dichiarato la piena soddisfazione (valutazione 10).

Anche se i dati testimoniano che la valutazione sul service di assistenza fornito alle aziende meccaniche da parte dei costruttori di macchine utensili e anche da quelli dei CNC e dei sistemi di automazione è mediamente positiva, alcuni margini di miglioramento ci sono. Per capire su quali intervenire abbiamo chiesto di fornire dei

suggerimenti a chi riceve il servizio chiedendo loro quale tipo di assistenza ritiene maggiormente necessaria. Ne sono uscite interessanti indicazioni che presentiamo nella tabella 19.

Oltre il 51% ha dichiarato che serve maggiormente un'assistenza generica, mentre quasi il 19% sostiene che serve un'assistenza particolare nel periodo di rodaggio della macchina con specifico riferimento alla formazione del tecnico che seguirà la macchina. Da sottolineare che il 14,4% ritiene assolutamente necessaria la rapidità dell'intervento per evitare fermi macchina, sempre più costosi per l'utilizzatore. Interessante notare che il 5,6% ritiene che il teleservice sia il servizio più necessario oggi e per il futuro, mentre il 6,7% ritiene sempre più importante la manutenzione programmata. Da evidenziare che solo il 2,2% ritiene indispensabile la vicinanza logistica, come solo l'1,1% ritiene fondamentale l'allungamento dei tempi di garanzia.

Conclusione

L'argomento assistenza è molto importante, è stato sottolineato anche in precedenza, quindi le valutazioni mediamente positive degli intervistati fanno capire il lavoro effettuato dai costruttori, sia di macchine utensili sia di CNC e sistemi di automazione, in questi ultimi anni per migliorare il servizio di assistenza al cliente. La strada è ancora lunga e il traguardo non è ancora raggiunto, ma siamo sulla buona strada. ■

QUATTRO TEMATICHE A CONVEGNO

Oggetti del vivere, tecnologie del fare

Energia, innovazione, sostenibilità ambientale e infrastrutture:

quattro tematiche a convegno in quattro incontri con personaggi di spicco del settore industriale, all'interno di uno stand allestito durante l'edizione della Fiera.

di Flavio Della Muzia

Forgiare i caratteri con i quali si scriverà la storia di un oggetto. È questo il compito a cui assolvono da sempre i produttori di macchine utensili che, grazie alla loro esperienza e professionalità nel campo della meccanica e dell'automazione industriale, realizzano ogni giorno sistemi per produrre gli oggetti del nostro vivere. E alcuni esempi di questo livello di eccellenza italiano sono stati presentati in una speciale mostra, dal titolo «Gli oggetti del vivere. Le tecnologie del fare» che l'Associazione costruttori italiani di macchine utensili Ucima-Sistemi per Produrre ha organizzato in occasione dell'edizione 2012 della Bimu la manifestazione fieristica di riferimento per l'industria del settore, allestita presso i padiglioni della Fiera di Milano, dal 2 al 6 ottobre. Su una superficie di oltre 400 metri quadrati di spazio espositivo, ricavati al centro del

padiglione 18, l'evento ha proposto a un pubblico quanto mai variegato un ideale percorso interattivo attraverso alcuni prodotti di uso quotidiano. Realizzata con la collaborazione della Scuola del Fumetto e sponsorizzata dalla rivista Tecnologie Meccaniche come unico media partner, la mostra «Gli oggetti del vivere. Le tecnologie del fare» ha avuto come obiettivo quello di illustrare, anche a quei visitatori che non sono propri del settore, l'importanza della macchina utensile nella quasi totalità dei processi produttivi dell'industria manifatturiera attraverso la storia e l'evoluzione di alcuni oggetti che ormai fanno parte del nostro vivere comune, dall'auto elettrica, alla lavatrice a risparmio energetico, dalla pala eolica al modellino del nuovo lanciatore aerospaziale Vega, anche grazie a un ciclo di quattro incontri con personaggi di riferimento del settore, intervistati da altrettan-

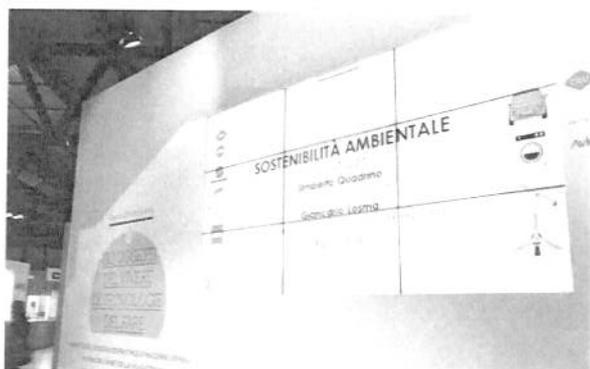


«Gli oggetti del vivere. Le tecnologie del fare» è l'evento organizzato da Ucima-Sistemi per Produrre durante la Bimu di Milano

ti giornalisti italiani. Attraverso i temi della ricerca e dell'innovazione, della sostenibilità ambientale, della formazione e delle infrastrutture s'è voluto dare un quadro, il più completo possibile, dello stato dell'arte di un settore, quello della macchina uten-

Oggetti del vivere, tecnologie del fare

L'iniziativa è stata sponsorizzata da Tecnologie Meccaniche come unico media-partner



Da sinistra, Umberto Quadrino, presidente della Fondazione Edison; Paolo Gila, giornalista del TG3 e Giancarlo Losma, immediate past president di Ucima-Sistemi per Produrre



Carlo Malugani, presidente FNM; Raffaele Cattaneo, assessore alle Infrastrutture e Mobilità e Riccardo Rosa, vice presidente di Ucima-Sistemi per Produrre moderati da Roberto Poletti, giornalista di Telem Lombardia, hanno affrontato il tema: Industria e Territorio



sile, trainante per l'economia italiana. E, proprio intervenendo sul tema dell'innovazione, Alberto Bombassei, presidente del gruppo Brembo, intervistato da Luca Orlando, caporedattore de «Il Sole 24 Ore» ha subito evidenziato un grosso freno alla ricerca e sviluppo in Italia. «I dati confermano che siamo uno dei paesi che depositano meno brevetti a livello europeo ed una delle ragioni di ciò è che, in Italia, il deposito brevetti ha dei costi esorbitanti a differenza di altri paesi nei quali, spesso, chi presenta innovazione viene premiato e non penalizzato - ha affermato - Dobbiamo cambiare mentalità e lavorare fornendo maggior supporto politico e organizzativo affinché i brevetti vengano considerati non solo un bene e un valore per chi li deposita ma anche per l'intero Paese: dobbiamo stimolare l'innovazione, elemento chiave per uscire velocemente dall'attuale situazione di crisi generale e creare nuovi posti di lavoro, che tutti auspicano, ma che non nascono certo per germinazione naturale». Una delle ricette proposte da Bombassei al convegno, per superare questo difficile periodo, è quella dell'aggregazione delle risorse delle piccole e medie imprese (il 95 per cento delle industrie italiane), ovvero la creazione di poli industriali più forti e competitivi, in grado di concorrere a livello internazionale con gli altri produttori. «Tutti noi abbiamo continuato a ripeterci per anni che la piccola azienda è migliore, più famigliare e via

dicendo ma la realtà oggi è ben diversa: sarebbe molto più costruttivo, in un mondo radicalmente mutato e globalizzato, avere gruppi di dimensioni maggiori perché la situazione contingente è di fortissimo freno per lo sviluppo - ha proseguito - Dobbiamo incentivare le imprese a crescere anche in partnership e, in questo senso, c'è stata una proposta di Confindustria che sta funzionando molto bene, facendo collaborare più imprese per unire le sinergie nella ricerca, nell'innovazione, nell'esportazione e internazionalizzazione». Proprio su quest'ultimo concetto, il presidente di Brembo ha voluto fare un distinguo spiegando come, spesso, venga usato il termine "delocalizzare" quando si immagina un'azienda in difficoltà a vendere in un determinato mercato e, per uscire dalla crisi, decide di far fare lo stesso prodotto a un paese più competitivo. «Nel caso nostro non abbiamo mai delocalizzato, pur avendo ormai 35 stabilimenti in tutto il mondo: una cosa è la delocalizzazione e un'altra l'internazionalizzazione - ha aggiunto - Noi dobbiamo dare un messaggio e questo convegno è l'occasione per cercare di spingere gli imprenditori a essere più internazionali». Passo non facile secondo Luigi Galdabini, presidente di Ucima-Sistemi per Produrre, secondo il quale internazionalizzare, per il settore della macchina utensile, vuol dire avere un diverso tipo di approccio sui mercati esteri, come le reti commerciali, fi-



L'evento ha proposto a un pubblico quanto mai variegato un ideale percorso interattivo attraverso alcuni prodotti di uso quotidiano

liali, joint venture, aggregazioni, reti d'impresa e locazioni produttive. «Avere uno stabilimento proprio all'estero è il passo più complesso dal punto di vista finanziario e organizzativo: teniamo presente che il nostro settore è fatto generalmente da aziende medio piccole che realizzano prodotti spesso cuciti sul cliente e andare a delocalizzare senza volumi e senza standard introduce delle complessità maggiori - ha spiegato - Credo che la logica che conosco, fino a oggi, di chi ha fatto queste azioni sia stata quella di avere un polo produttivo in loco per servire quel determinato paese: in Cina è tipico perché il mercato locale è così grande da poter assorbire anche delle quantità di macchine impressionanti ma ci sono casi come il Brasile, per esempio, dove ci sono dei dazi di importazione talmente

Reportage



Forse 12-11-2012

www.ecostampa.it



Da sinistra Alberto Bombassei, presidente del Gruppo Brembo; Luca Orlando, caporedattore de *IlSole 240re*; Luigi Galdabini, presidente di *Ucimu-Sistemi per Produrre*



Ogni giorno, la platea è stata numerosa e qualificata



elevati da metterci in condizioni di non poter esportare. Credo che per la tipologia di aziende italiane questo non sia un qualcosa che noi vediamo alle porte: «la nostra percentuale di esportazione crescerà ancora». Interessante il dato riportato da Alberto Bombassei, sempre in tema di delocalizzazione, circa il ruolo negativo attribuito al costo del lavoro in Italia come causa della ridotta capacità produttiva. «Spesso, quando si parla di necessità di delocalizzazione, la motivazione è attribuita al costo del lavoro ma, francamente, non è sempre così, infatti, vediamo che il nostro storico competitor tedesco ha un costo del lavoro elevato ma riesce a essere comunque competitivo - ha concluso - Per poter sopravvivere nei mercati internazionali, questo costo è importante ma ci sono altri elementi altrettanto importanti, come gli aspetti fiscali, burocratici e il costo dell'energia, che influiscono in maniera pesante sulla produttività».

Energia e sostenibilità ambientale

Non c'è produzione se non c'è energia e non c'è energia se non c'è una corretta politica di approvvigionamento, gestione dei costi e, non per ultimo, sostenibilità ambientale. Questa, l'opinione di Umberto Quadrino, presidente di "Fondazione Edison", intervenuto al convegno «Gli oggetti del vivere. Le tecnologie del fare» intervistato da Paolo Gila, giornalista del TG3. «La sostenibilità ambientale si misura oggi es-

senzialmente in tonnellate di CO₂ emesse da un sistema e alcune economie hanno inquadrato il tema secondo l'accordo europeo del 20-20-20 che prevede, entro il 2020, la riduzione del 20 per cento di emissioni di anidride carbonica nell'atmosfera, il miglioramento del 20 per cento dell'efficienza energetica e un aumento, sempre del 20 per cento, dell'utilizzo di fonti rinnovabili - ha spiegato Quadrino - E' un modello che stiamo costruendo e che impatta sulle imprese oltre che sul comportamento dei cittadini: riguarda le grandi scelte di una politica energetica che, ricordiamo, è un fattore abilitante dello sviluppo e deve costare poco perché è uno strumento di produzione». Se, in alcuni ambiti, il nostro paese è ancora indietro rispetto ad altri, dal punto di vista della sostenibilità ambientale dobbiamo dire che, come ha spiegato anche Quadrino, l'Italia ha raggiunto, quest'anno, l'obiettivo del progetto «20-20-20» fissato per il 2020 e lo ha fatto investendo più di qualsiasi altro paese al mondo nel settore delle fonti rinnovabili. «Leggendo il nuovo Piano energetico nazionale emerge che l'incentivo che l'Italia concede per il settore del fotovoltaico è doppio rispetto a quello concesso dalla Germania e ciò ha dato una fortissima spinta a innovare. Nel 2011 sono stati creati 12 mila MW di capacità produttiva solare, una cifra colossale, e siamo diventati velocemente il primo produttore europeo di energia rinnovabile - ha prose-



Alberto Bombassei ha affrontato importanti argomenti legati all'innovazione

guito - Un bene, certamente, dal punto di vista dell'ecosostenibilità ma un male dal punto di vista dei costi che incidono per 10 miliardi all'anno sulla bolletta energetica, ovvero circa il 20 per cento: per vent'anni noi avremo una sorta di tassa che peserà sul nostro conto energia». Un conto salato soprattutto per le piccole e medie imprese e, nello specifico, per i produttori di macchine utensili che vedono ridursi via via i margini di guadagno se non investono nel settore delle rinnovabili. «Dei tre parametri che chiunque deve esaminare per valutare la propria politica energetica (sostenibilità, costo e sicurezza degli approvvigionamenti, ndr) quello del costo angustia parecchie imprese: da noi la bolletta energetica è del 25 per cento più alta della media europea e le PMI hanno, come primo problema, quel-

Oggetti del vivere, **tecnologie del fare**

Attraverso i temi della ricerca e dell'innovazione, della sostenibilità ambientale, della formazione e delle infrastrutture s'è voluto dare un quadro dello stato dell'arte di un settore, quello della macchina utensile, trainante per l'economia italiana



lo dell'allineamento del costo energetico con quello dei paesi concorrenti europei. Il Piano energetico nazionale sta proprio tentando di affrontare questo argomento ma, come dicevo, andando verso le rinnovabili stiamo andando verso un'energia più costosa che ci frena nello sviluppo - ha aggiunto Quadrino - Nelle piccole e medie imprese, dopo l'abbattimento dei costi c'è però un secondo obiettivo che è quello di consumare meno energia: da questo punto di vista, il Paese è certamente virtuoso perché ha introdotto, già da alcuni anni, delle normative sul risparmio energetico che sono state seguite sia dagli imprenditori che dai consumatori, ma c'è ancora molto da fare. Quadrino ha affermato che «in Italia il 45% del totale dell'energia utilizzata serve per il termico, quindi questo 45% utilizzato per il termico si potrebbe dimezzare evitando gli sprechi».

Inoltre, se è vero che dai dati forniti dall'Agenzia internazionale dell'Energia emerge che, secondo le previsioni, dal 2005 al 2020 ci sarà una forte crescita del fabbisogno energetico mondiale, attorno al 50 per cento, è la distribuzione di questo valore tra le nazioni che fa nascere i problemi. «I paesi più energivori saranno quelli emergenti, come la Cina che, per esempio, costruisce una centrale a carbone alla settimana mentre l'Italia ne ha costruita una negli ultimi 20 anni: a questi paesi interessa solo il fatto che il carbone costa la metà di quello del gas e questo creerà certamente problemi

di sostenibilità - ha concluso - Quello che stiamo realizzando in Europa è uno sforzo colossale per ridurre le emissioni di CO₂ mentre altri paesi, come gli Stati Uniti, non hanno preso nessun impegno e la Cina sta addirittura aumentando le emissioni in maniera spaventosa con il risultato che, globalmente, le emissioni nocive stanno pericolosamente aumentando, relegando l'Europa a un continente ad alto costo energetico, dunque, a scarsa competitività». E anche se il settore della macchina utensile non è tra i massimi soggetti energivori del sistema, l'energia rimane comunque un costo che pesa nei bilanci così che le aziende stanno da tempo facendo la loro parte riprogettando, per esempio, le potenze installate nei macchinari senza più ridondanze o sovradimensionamenti. Fabbisogno di energia e, al contempo, necessità di produzione sostenibile sono un binomio ormai diventato parte integrante delle scelte strategiche aziendali. «L'eco-compatibilità è innanzitutto l'attenzione e la sensibilità a non inquinare, a produrre in maniera sostenibile le nostre macchine e a qualificare il nostro personale a questo tipo di business: in questo momento in cui esportiamo con grande successo nel mondo i nostri prodotti, sentiamo questo bisogno - è intervenuto Giancarlo Losma, imminente past presidente di Ucima-Sistemi per Produrre e imprenditore nel campo dei sistemi di aspirazione e depurazione per le macchine utensili - Ho potuto constatare

di persona cosa significa questa mentalità durante la mia carriera d'imprenditore, a metà degli anni '70, quando non c'era la cultura dell'ambiente di lavoro sano in Italia». Sì, perché nel '74, quando Losma è entrato nel mondo dell'imprenditoria, il tema della sostenibilità ambientale era tutt'altro che sentito negli stabilimenti produttivi, all'interno dei quali, il persistente odore di olio refrigerante era un chiaro indice di buona produzione e non d'inquinamento del luogo di lavoro. «Oggi, fortunatamente, le cose sono molto cambiate e la "Green economy" è quasi diventata una moda, quindi, il mercato recepisce questa cultura - ha aggiunto - Ucima, dal canto suo, ha introdotto la certificazione della qualità chiamata "Blue Philosophy" nel proprio marchio, concesso dopo un audit fatto dai nostri probiviri tecnici, alle associate che assicurano eco-compatibilità, sviluppo economico e responsabilità sociale, un segno distintivo della più tradizionale e qualificata produzione italiana di settore».

Ricerca e formazione

Tradizione e innovazione rimangono, dunque, le parole chiave del successo dell'industria della macchina utensile: parole che vengono tradotte nei fatti anche grazie alle nuove leve, i giovani studenti, neodiplomati e neolaureati che si avvicinano a questo mondo per portare, con il tempo, il valore aggiunto delle loro conoscenze nel campo della ricerca e dello sviluppo. E il progetto



Reportage

28 **Die** **me** **SFORTEC**
Tecnologia 2012

www.ecostampa.it



aerospaziale del vettore Vega, lanciato in orbita il 13 febbraio scorso dal Centro spaziale europeo di Kourou, in Guyana Francese, è un valido esempio dell'eccellenza italiana nel settore, unita all'importante forza trainante dell'entusiasmo dei giovani. Vega è, infatti, il primo lanciatore di ultima generazione, coordinato dall'azienda Avio, progettato e sviluppato in Italia, nell'ambito del programma spaziale ESA-ASI, per trasferire in orbita satelliti a uso istituzionale e scientifico, per l'osservazione della Terra e il monitoraggio dell'ambiente: un progetto che ha coinvolto 40 aziende di 12 Paesi europei, in collaborazione con istituzioni, imprese e Università. Ma cosa significa per il nostro paese un progetto del genere? «Dal punto di vista politico, significa avere un accesso garantito allo spazio però, per arrivarci, c'è bisogno di un vettore che conceda la possibilità al Paese di decidere autonomamente quali, e quanti satelliti poter portare nello spazio - ha spiegato Marco Biagioni, responsabile pianificazione e gestione programmi spaziali Avio Group, intervistato da Giovanni Caprara, caporedattore responsabile settore Scienze del Corriere della Sera - Sotto l'aspetto commerciale, poi, il mercato dei satelliti è sempre in evoluzione perché le applicazioni stanno diventando molte. I paesi e le istituzioni interessati a lanciare questi satelliti aumenteranno e questo vettore che, lo ricordiamo, è stato realizzato per circa il 60 per cento in Italia, darà l'opportunità di uno sviluppo interessante del

mercato e una ricaduta in termini di lavoro, tecnologie e competenze al nostro Paese: per mantenere in vita un sistema come questo, c'è dietro un lavoro di tecnici, ingegneri e mano d'opera qualificata». Mai, come per questo progetto, l'apporto delle conoscenze dei nuovi tecnici è stato determinante ed in Guyana, durante le operazioni di lancio, c'erano moltissimi ragazzi che hanno partecipato con entusiasmo alla realizzazione di Vega. «Lo sviluppo di questa nuovissima tecnologia ha portato all'inserimento di tanti giovani nei progetti e possiamo proprio dire che Vega è nato anche grazie alle loro molteplici competenze: il focalizzarsi su un'idea comune ha portato tante aziende a lavorare insieme, in maniera determinata e molto costruttiva, avvicinando anche il mondo accademico - ha proseguito - La sfida successiva, ora diventa quella di rimanere competitivi nel settore e sono due le azioni in atto: la prima è tutta una serie di attività di industrializzazione e riduzione dei costi, per consolidare il veicolo e renderlo più competitivo possibile e la seconda fase passa per l'aumento del carico utile, per andare a prendere un'altra fetta di mercato come quella del rimpiazzo dei satelliti Galileo (sistema gps europeo)». Una bella sfida, quindi, ma anche grandi opportunità di lavoro per l'indotto che, lo ricordiamo, significa aziende costruttrici di macchine utensili, indispensabili per la produzione dei preziosi componenti del razzo. «Le ragioni del successo del Vega arrivano

anche passando dalle scelte molto innovative delle nostre aziende per essere competitive ed attente alle esigenze di un cliente come Avio che ha deciso di comperare le macchine di cui aveva bisogno, in Italia - ha affermato Luigi Galdabini, presidente Uci-mu-Sistemi per Produrre che è intervenuto nel dibattito - Nel nostro paese, vuoi per ragioni culturali che per dimensioni delle imprese, le aziende sono medio piccole: da un lato devono essere innovative mentre, dall'altro, non sono in grado di far fronte a domande massicce di macchine quindi il nostro comparto s'è sviluppato, in buona parte, su storie di successo di nicchia e numeri limitati. E lo dimostra proprio il caso del vettore Vega per il quale sono state costruite delle macchine utensili per mandare in orbita 3 o 4 lanci all'anno: chi ha fornito le macchine s'è assunto una buona dose di rischio per numeri limitati». Anche Uci-mu crede nella forza e nell'importanza dei giovani per i grandi progetti ed ha coltivato e continua a coltivare le nuove generazioni per le quali mette regolarmente in campo importanti iniziative. «Noi dedichiamo molte energie ai giovani e questo stand ne è un esempio, perché proprio a loro è dedicato, così come la 36esima edizione dei Premi Uci-mu 2012 agli studenti vincitori del concorso. Una seconda attività che Uci-mu fa per i giovani è "Fabbrica aperta" durante la quale, per un giorno all'anno, invitiamo i nostri associati ad aprire l'azienda agli studenti delle scuole superiori

Oggetti del vivere, tecnologie del fare

Nello spazio dedicato in Bimu all'evento sono stati esposti anche alcuni prodotti significativi a elevato contenuto tecnologico. Prodotti per la cui realizzazione le macchine utensili svolgono un ruolo primario



Alcuni momenti delle conferenze organizzate durante i giorni dell'evento

tecniche per visitare gli stabilimenti: interessante, poi, l'iniziativa a sostegno dei giovani usciti dalle superiori con il "Polo della meccanica" dove, alla preparazione teorica fornita dalla scuola, si affianca la parte di pratica, propria del mondo del lavoro - ha aggiunto - Sappiamo che nelle macchine c'è bisogno di molta esperienza ma anche di molta creatività ed è fondamentale che i giovani capiscano il nostro mondo e non abbiano paura di confrontarsi e mettersi in gioco: noi siamo anche delle palestre tecniche. Aggiungo che, oggi, le macchine sono fatte di tanto ferro ma anche di tanta elettronica e questo è territorio dei ragazzi che nascono "digitali".

Industria e Territorio

Numeri importanti, quelli dell'edizione 2012 di Bimu, come ha ricordato Riccardo Rosa, vicepresidente Ucima-Sistemi per Produrre, intervenuto nel ciclo di conferenze «Gli oggetti del vivere. Le tecnologie del fare», che indicano uno stato di salute tutto sommato buono del settore, visti i 90 mila metri quadri espositivi dove sono state collocate circa 3.000 macchine esposte, per un valore pari a circa mezzo miliardo di euro. «L'Ucima vede circa 400 aziende italiane impegnate a produrre circa 5 mila macchine utensili all'anno, di cui il 40 per cento in Lombardia che, di conseguenza, è una delle aree più produttive. Di questa produzione lombarda, circa il 40 per cento viene esportata verso l'estero rendendoci

fieri di portare l'eccellenza della meccanica italiana nel resto del mondo - ha spiegato Rosa, intervistato da Roberto Poletti, giornalista Telelombardia - Ma questa buona salute delle aziende deriva dal fatto che si sono orientate principalmente verso l'export perché, in questo periodo, in Italia si lavora poco a causa delle difficoltà di accesso al credito e degli investimenti». Fondamentale dunque, al riguardo, fornire a supporto delle imprese italiane un'adeguata rete d'infrastrutture in grado di metterle in condizione di movimentare le merci destinate a tutti i paesi del mondo. Un ruolo importante, in questo senso, viene giocato dalla rete di Ferrovie Nord Milano che, all'interno della Regione, ha operato importanti investimenti a supporto delle aziende. «Su 1900 chilometri di rete lombarda, 320 sono di FNM ed i nostri investimenti sono stati, negli ultimi 7 anni, dell'ordine di 900 milioni di euro, realizzando opere concrete ed adeguando l'intera rete ai parametri di sicurezza - ha preso la parola Carlo Malugani, presidente FNM - Solo negli ultimi anni, per fare esempi concreti, abbiamo realizzato la Gronda Nord, un attraversamento a nord del polo ferroviario milanese che permetterà di decongestionare il traffico. Per questo intervento, che ha comportato un notevole investimento, saremo pronti entro l'orario invernale, relazionandoci con il territorio in modo efficace, ascoltando le esigenze delle amministrazioni locali e offrendo le soluzioni necessarie. Abbiamo inoltre

stipulato con la Regione e RFI un accordo per quanto riguarda lo sviluppo delle merci ed anche i collegamenti con l'aeroporto di Malpensa sono stati incrementati, favorendo dunque gli incontri tra imprenditori ed i loro clienti nazionali e internazionali». Dello stesso parere l'amministratore delegato della società, Marco Barra Caracciolo, intervistato da Poletti tra il pubblico presente al dibattito. «Gli sforzi che stiamo facendo sono appassionati nel senso che siamo molto vicini al territorio con il quale abbiamo contatti quotidiani, sia per le opere che stiamo costruendo, sia per le stazioni che già esistono - ha affermato - Il programma di investimento che stiamo facendo sulla rete FNM è stato negli ultimi anni davvero importante e, per questo, ringrazio la Regione e tutti coloro che si sono adoperati, nonostante il momento difficile, per fornire alla nostra società quella capacità di investimento che fa la differenza». Regione qui rappresentata da Raffaele Cattaneo, assessore alle Infrastrutture e Mobilità, invitato a chiudere i lavori, che ha espresso fiducia nel futuro dell'industria delle macchine utensili e dato il proprio appoggio all'imprenditoria lombarda. L'assessore ha inoltre voluto ricordare i cantieri aperti della BreBeMi, Pedemontana, Tangenziale Est Esterna di Milano, alta velocità e tutta una serie di opere che dovranno supportare l'imprenditoria, fornendo le infrastrutture necessarie agli scambi commerciali tra le aziende di tutto il mondo. ■

ASPORTAZIONE

La fotografia del settore

Dalle visite agli stand di alcuni dei principali operatori presenti alla Bimu abbiamo raccolto interessanti

indicazioni sull'andamento del settore e sull'evoluzione tecnologica in atto. Principale problema, la difficoltà di accesso al credito. Non mancano però le opportunità, vediamole insieme.

di Marcello Reale ed Ezio Zibetti

Sono state, secondo il comunicato stampa finale, 58.875 le visite registrate ai tornelli posti all'ingresso dei padiglioni di fieramilano allestiti per la 28.Bimu/Sfortec. 2.837 i visitatori stranieri, in rappresentanza di 77 paesi, pre-accreditati sul sito della biennale della macchina utensile. Soddisfazione per gli operatori del settore che era rappresentato da oltre 1.160 imprese per una superficie espositiva totale di 90.000 metri quadrati. Un appuntamento, quindi, di importanza notevole per il comparto e un'occasione di incontro nella filiera del mondo della meccanica.

Ma la risposta più importante che espositori e visitatori volevano ricevere dalla biennale riguardava il mercato e il suo andamento, nonché quali le tendenze tecnologiche e le richieste degli utiliz-

zatori. Risposte fondamentali per affrontare il prossimo periodo, cercando di coglierne le criticità, ma anche le opportunità. Per dare il nostro contributo nel comprendere la situazione attuale, la recente edizione della Bimu di Milano è stata la giusta occasione per raccogliere le opinioni di diverse aziende e "dipingere" in tal modo il quadro generale attuale e anche futuro del settore. A voi cercare di raccogliere dalle valutazioni emerse una serie di spunti per la vostra attività.

Mercato: difficoltà, ma anche opportunità

Girando tra i padiglioni della 28a Bimu abbiamo incontrato negli stand tanti operatori del settore che ci hanno espresso le loro valutazioni. Iniziamo il nostro viaggio con Giampaolo San-

tin e Andrea Dalla Fontana, della Vimacchine.

«Sul mercato italiano, rispetto allo scorso anno – spiega Santin – le opportunità sono in numero inferiore. A fronte di tale situazione Vimacchine ha rifocalizzato la propria strategia orientandosi verso quelle aziende italiane di dimensioni relativamente più grandi che, avendo filiali all'estero, sono più propense all'investimento in macchine utensili. Strategia che ci sta dando significativi risultati. Ritornando sul mercato, siamo di fronte a una realtà di aziende metalmeccaniche che ha ancora una discreta quantità di lavoro, ma senza un supporto alle imprese, sia dal parte del Governo, sia da parte delle banche, diventa più difficile effettuare nuovi investimenti in macchine utensili».

La fotografia **del settore**



Andrea Dalla Fontana e Giampaolo Santini di Vimacchine.

«Per questo e altri motivi – interviene Dalla Fontana – è necessario che un costruttore, piuttosto che un importatore come siamo noi, possa offrire all'utilizzatore, grande o piccolo che sia, una gamma di macchine utensili sempre più ampia che permetta loro di scegliere quella soluzione adeguata alle proprie esigenze, sia tecnologiche, sia economiche. In questo ambito oggi l'offerta di Vimacchine è sempre più ampia e completa e rivolta alle esigenze dei più sva-

riati comparti applicativi, tra i quali da evidenziare l'automotive, il petrolifero, il medicale. Alle aziende di questi settori siamo in grado di fornire macchine utensili stand alone, oppure soluzioni chiavi in mano comprese di sistemi di automazione, utensili e tempi ciclo». Anche Andrea Fritsch della Makino, conferma una contrazione del mercato italiano anche se le opportunità non mancano.

«Se guardiamo il nostro mercato, specialmente in relazione a quello tedesco, nell'ultimo decennio notiamo un calo significativo dei consumi di macchine utensili. Il lavoro nelle aziende metalmeccaniche italiane c'è e la percentuale di esportazione è aumentata in modo significativo negli ultimi anni, in particolare verso il mercato tedesco. Ciò sta creando una minore dipendenza delle aziende italiane nei confronti di committenti interni. Il problema è quello dell'accesso al credito che, nell'ultimo periodo, è sempre più complesso, soprattutto per le aziende medio piccole. A fronte di

queste problematiche sono, comunque, presenti anche una serie di positività. Per esempio esistono sul mercato italiano diverse aziende, soprattutto di medio grandi dimensioni, che hanno investito in tecnologia, diventando un punto di riferimento e acquisendo quote di mercato nel loro comparto. Makino è in grado di rispondere in modo efficace alle esigenze di quest'ultime, grazie al valore aggiunto elevato sui pezzi che lavorano, permettendo di farlo in modo sistematico e consistente con una previsione affidabile di rientro dell'investimento. È un mercato d'eccellenza che sta dando risultati significativi e in cui sta crescendo la sensibilità verso investimenti di alto contenuto tecnologico. È questa, a nostro avviso, la strada per essere competitivi; una scelta che consente di ampliare le opportunità di lavoro, di



Andrea Fritsch di Makino

Moderato **ottimismo**

Al termine della manifestazione milanese abbiamo incontrato Luigi Galdabini, Presidente di Ucima-Sistemi per Produrre. Durante l'intervista abbiamo affrontato alcuni importanti argomenti riguardanti la Bimu e il settore della macchina utensile.



Luigi Galdabini, presidente di Ucima-Sistemi per Produrre

Presidente Galdabini come giudica la scorsa edizione di Bimu?

Nonostante il contesto difficile e la recessione che interessa buona parte dei paesi di Area Euro, 28.BI-MU/Sfortec, con oltre 58.000 visite registrate ai tornelli di ingresso, ha conservato le sue dimensioni e ha superato

linea con quelli dell'edizione precedente, sono le impressioni degli operatori intercettati agli stand a confermare la buona riuscita della mostra che, dopo il 2010, anno di profonda crisi, è tornata a raccontare di un settore che in-

il traguardo raccogliendo un cauto ottimismo che fa ben sperare per il prossimo futuro. La manifestazione fieristica, svoltasi a fieramilano lo scorso ottobre, si conferma infatti "mostra" di riferimento per gli operatori dell'industria manifatturiera, con 1.160 imprese presenti e un'esposizione di 3.000 macchine per un valore pari a circa mezzo miliardo di euro. Al di là dei numeri, in

veste in innovazione e crede nella ripresa del mercato italiano attesa, come emerge dai dati Oxford Business of Economics, per la seconda metà del 2013.

Si può parlare di crisi alle spalle almeno per il vostro settore?

Direi che sarebbe un'affermazione forzata, penso sia più corretto parlare di moderato ottimismo, alcuni imprescindibili indicatori ci spingono a guardare con opportuno distacco emotivo la realtà.

L'economia globale, innanzitutto, che non ha ancora ritrovato l'equilibrio e risente, sul mercato, di spinte controverse, sintomi di uno scenario in profondo cambiamento. In secondo luogo, il mercato interno è caratterizzato da una situazione a dir poco paradossale:

Reportage



realizzare lavorazioni complesse e precise in non presidiato e di essere flessibili, rispondendo anche alle richieste di lotti di produzione bassi con l'affidabilità e la qualità ormai ad oggi indispensabile». Della stessa opinione sulla difficoltà che sta attraversando il mercato interno sono anche Massimo Giardiello e Fiorenzo Magro di Yamazaki Mazak Italia, che non dimenticano però una serie di osservazioni positive su alcuni settori.

«Il mercato italiano in questo periodo – afferma Massimo Giardiello – non è certamente brillante, anche se è doveroso fare un distinguo tra le varie imprese che vi operano: esistono, infatti, anche aziende che, nonostante la crisi, stanno galoppando a pieno ritmo. Si tratta soprattutto di imprese che realizzano un prodotto proprio di alta qualità che esportano in tutto il mondo. Tutte queste società, per essere sempre più competitive, stanno investendo in modo autonomo in alta tecnologia di produzione. Una considerazione che mi offre la possibilità di affrontare un ulteriore problema del nostro mercato: la



Fiorenzo Magro e Massimo Giardiello della Mazak

difficoltà di accesso al credito. Sono molte in questo periodo le aziende del settore meccanico che vorrebbero investire in nuovi macchinari, ma la difficoltà ad ottenere finanziamenti dalle banche ostacola la loro volontà di sviluppo. Tra i settori applicativi del comparto meccanico, invece, abbiamo rilevato che alcuni sono maggiormente sensibili all'investimento, come quello delle macchine agricole, dell'aeronautico e quello della costruzione stampi, che sta risalendo la china».

«A fronte di questa situazione – interviene Fiorenzo Magro – notiamo che si avvicinano alle soluzioni proposte da Mazak quelle aziende che vogliono essere più competitive dal punto di vista della flessibilità e della multifunzionalità della propria produzione. Le richieste che riceviamo sono quindi rivolte a soluzioni che permettano di integrare in una sola macchina più lavorazioni meccaniche, consentendo un miglioramento della qualità, una riduzione dei tempi morti e, di conseguenza, un contenimento dei costi di produzione. Mazak è stata antesignana nell'ambito del multitasking ed oggi questa scelta ci sta dando significativi risultati anche in quei settori, o tra quelle aziende, che in passato avevano prediletto la produttività alla flessibilità. Tra l'altro Mazak, con le sue soluzioni, è in grado di coniugare con ottimi risultati produttività e flessibilità, garantendo livelli qualitativi e prestazionali elevati». In riferimento al mercato interno, Gabriele Tebaldi della CB Ferrari, sottolinea il fatto che il lavoro c'è, ma esiste altrettanto una difficoltà ad investire in nuovi macchinari.

«Dal nostro osservatorio notiamo che le aziende meccaniche italiane hanno lavoro, anche se difficilmente programmabile e sempre più proveniente dall'estero. Ma il vero problema riguarda gli investimenti in nuovi macchinari che risulta complesso per la difficoltà di accesso al credito soprattutto da parte delle piccole e medie imprese. Stiamo però notando un'inversione di tendenza: i clienti nonostante gli ostacoli posti dalle banche hanno capito l'estrema necessità di investire in nuovi macchinari se vogliono rimanere competitivi sul mercato. Tendenza che stiamo notando sia nel settore energetico, sia in quello della co-

nonostante il contesto incerto, c'è volontà di investire in beni strumentali, e probabilmente con una determinazione maggiore rispetto al recente passato, il problema è che l'interesse della domanda non riesce poi a concretizzarsi a causa della mancanza di liquidità delle imprese, che, nel biennio 2010-2012, complice anche il nuovo regolamento imposto da Basilea 3, hanno visto il taglio netto dei finanziamenti da parte di istituti di credito».

Stando ai dati elaborati dal CS&CI di Ucimu-Sistemi per Produrre i prodomi per essere fiduciosi ci sono tutti, tra il 2011 e il 2015 il consumo mondiale di macchine utensili crescerà del 45% fino a raggiungere il valore record di oltre 93 miliardi di euro. Nonostante si tratti di un mercato maturo,

anche l'Europa vedrà crescere la domanda di macchine utensili che salirà a 15 miliardi di euro, il 19% in più rispetto al 2011. Le stime elaborate, pur non entusiasmanti, confermano il ruolo dell'Area Euro e dell'Italia nel panorama internazionale di settore sia come zona di produzione che di consumo. Sono numeri questi, che devono stimolare la volontà delle imprese di continuare a operare ai massimi livelli, investendo, per quanto possibile, in innovazione e ricerca, attività che ha impatto diretto su tutta la filiera produttiva.

Il tutto con un occhio sempre rivolto alle proposte di politica industriale a livello europeo e italiano, aspettando quei provvedimenti che darebbero nuova linfa alle imprese del nostro settore.



Gabriele Tebaldi di CB Ferrari

La fotografia **del settore**

struzione stampi. Per rispondere alle esigenze de mercato CB Ferrari punta sulla proposta di una gamma più ampia. Per esempio per la prima volta CB Ferrari ha proposto una macchina a mandrino orizzontale e sono diversi i modelli proposti con motori lineari. Su praticamente tutte le macchine è possibile applicare caricatori di pezzi automatici e sulle macchine di maggiori dimensioni forniamo soluzioni in grado di sgrossare e finire completamente il pezzo su un'unica macchina con un solo piazzamento.

Abbinato alle novità tecnologiche, come sua consuetudine CB Ferrari offre alla clientela un service puntuale e qualificato: vorrei sottolineare che per la nostra azienda da sempre l'assistenza è un vero e proprio servizio al cliente a costi contenuti». La difficoltà sul mercato interno legata principalmente alla mancanza di finanziamenti è sottolineata anche da Viliam Bighi



Viliam Bighi
di RF Celada

di R.F. Celada, che però evidenzia anche una serie di opportunità.

«In questo momento il problema principale per il mercato italiano non è il lavoro che non manca, bensì la difficoltà di accesso al credito da parte delle aziende soprattutto le

medio piccole che costituiscono lo scheletro portante dell'industria meccanica italiana. Queste aziende vorrebbero investire, e anche la Bimu lo ha dimostrato, per rimanere competitive in un mercato sempre più esigente, ma la difficoltà di accedere ai finanziamenti li costringe a rimandare l'investimento.

Non esistono però solo difficoltà, ma anche opportunità che in questo momento sono legate principalmente alle aziende italiane che esportano una significativa parte della propria produzione. I settori

che vedo più sensibili sono quelli dell'oleodinamica, della pneumatica, della costruzione stampi, mentre vedo ancora un stasi degli investimenti nel settore automotive. C'è poi da fare un distinguo tra due tipologie di aziende utilizzatrici: da una parte quelle che puntano sull'alta tecnologia e quindi che chiedono di installare macchine

utensili di altissimo livello tecnologico; dall'altra una serie di aziende che punta su lavorazione di media complessità che stanno guardando con interesse a macchine utensili con un rapporto prezzo/prestazioni molto competitivo. Vorrei evidenziare, in un mercato come l'attuale, il ruolo strategico del service Celada punta ad incrementare l'efficienza e a personalizzare le necessità dei clienti (voucher, contratti di manutenzione, soluzioni retrofit) garantendo loro un supporto costante e capillare in tutta Italia per rispondere con rapidità. Inoltre in questo momento di attenzione ai costi legata anche alla necessità di produzione non presidiata, Celada mette a disposizione un team di specialisti tecnici che studia e offre soluzioni di produzione più complesse come isole robotizzate e sistemi integrati di tecnologie diverse grazie alla divisione di Engineering&Solutions».

Sulla stagnazione del mercato italiano ed in parte anche di quello europeo, interviene Davide Grossi, della Sigma. «Notiamo in questi ultimi anni una costante stagnazione del mercato europeo nel suo complesso. Questa situazione ci invita ad allargare i nostri orizzonti verso mercati extraeuropei oggi in grande fermento. In questa ottica sono chiare le opportunità che la Sigma ha per il proprio portafoglio prodotti sul mercato cinese per effetto dell'alleanza strategica con il gruppo FFG. Vorrei però sottolineare che per Sigma il mercato italiano, così come quello euro-



Davide Grossi
di Sigma

peo, Germania in testa, rimangono strategici e grazie alla nuova gamma di prodotti riteniamo possibile addirittura un incremento delle nostre quote di mercato in queste aree. In particolare notiamo, sul mercato cinese, il crescente interesse verso soluzioni tecnologiche innovative che caratterizzano l'offerta dei produttori italiani, e

quindi, non esiste per Sigma la necessità di dover realizzare per quell'area un prodotto low-cost. Se parliamo di Europa, chiaramente l'evoluzione tecnologica è l'unica strada per rimanere competitivi in un mercato sempre più difficile ed esigente. Sul fronte del service a livello europeo e mondiale stiamo puntando sulla fornitura di un pacchetto di manutenzione programmata che notiamo trovare una certa resistenza in Italia dovuta alla dimensione medio piccola delle nostre imprese. In questa ottica durante la Bimu abbiamo proposto un pacchetto promozionale di manutenzione programmata e teleservice agli utilizzatori italiani per educarli a questo nuova strategia di service».

All'interno di un panorama mondiale in fermento in molte aree il mercato italiano è in questo momento piuttosto statico, come conferma Pietro Motta, della Safop. «Se parliamo di mercato, in relazione al nostro prodotto è indispensabile guardare al mondo intero, che per noi vuol dire Estremo Oriente, Russia, Brasile e anche l'Europa; mi dispiace molto che in questo panorama non ci sia in questo momento un mercato italiano altrettanto vivace. Cosa è quindi possibile fare per rivitalizzare il mercato italiano? La domanda è molto complessa e



Pietro Motta
di Safop

Reportage



coinvolge, le istituzioni, le banche, in una parola un sistema paese che supporti l'attività industriale in Italia. L'argomento non è la mera elargizione di denaro a pioggia, ma un supporto alle nostre imprese di piccola e media dimensione che hanno bisogno di un paese che gli sia vicino con una politica industriale in particolare nell'affrontare i

mercati internazionali. Safop per affrontare tale situazione, con l'entrata della nuova proprietà, ha in programma dei progetti di ricerca volti a innovare i prodotti per poter rispondere alle esigenze tecnologiche richieste dal mercato. Altro ambito di investimento di Safop sarà il servizio, con l'introduzione di personale qualificato e pronto a muoversi in ogni parte del mondo. L'obiettivo è di offrire alla clientela una presenza capillare nelle varie aree del mondo ed una risposta pronta e qualificata per ogni esigenza di servizio richiesta dall'utilizzatore».

Sul ruolo chiave per oggi e per il futuro del mercato mondiale interviene Alessandro Verduci della Breton.

«Se guardiamo il mercato mondiale dall'angolazione del nostro prodotto notiamo una significativa ripresa da più di un anno e il trend è in continua crescita. In particolare Stati Uniti, Cina e Germania per quanto riguarda l'Europa, sono mercati per Breton in continua crescita. In Italia, a differenza delle altre nazioni, troviamo alcune difficoltà in particolare legate alla difficoltà di accesso al credito che frena gli investimenti delle aziende soprattutto le medio piccole. Questo è testimoniato dal fatto che i clienti italiani chiedono tra gli argomenti principali il costo della macchina, mentre ad esempio in Germania, i temi principalmente affrontati sono legati alla tecnologia, all'efficienza e alle prestazioni della macchina. Devo però evidenziare che nell'ultimo periodo anche in



Alessandro Verduci
di Breton

Italia stiamo incontrando aziende che stanno orientando i propri sforzi al miglioramento dell'efficienza della propria produzione: questa tendenza ci fa sperare in una maggiore vitalità del mercato italiano nel prossimo anno. In questo ambito le richieste riguardano macchine robuste, affidabili, in grado di produrre più rapidamente e

con maggiore precisione. A ciò va abbinata la ricerca di un partner affidabile e costante nel tempo che abbia una presenza sul territorio ed in grado di fornire nel tempo un service puntuale e qualificato. Su questo fronte stiamo aprendo in tutto il mondo, una serie di centri service vicini ai nostri clienti».

Anche per Benedetta Gnutti, della Gnutti Transfer il mercato estero occupa un ruolo strategico per l'azienda.

«In una situazione complessa come l'attuale la Gnutti, esportando più del 50% della propria produzione, sta vivendo un momento di mercato positivo. In particolare in Europa stiamo operando molto bene in Germania, un paese che grazie a un'ottima politica industriale e a un sistema paese ben strutturato riesce ad avere ancora una situazione di mercato positiva. Nelle aree extraeuropee il Brasile è un mercato in grande espansione in generale ed anche per Gnutti. Non dobbiamo poi dimenticare gli Stati Uniti che nonostante le difficoltà è sempre un mercato molto dinamico e interessante per la nostra azienda che ha sul territorio anche una sua filiale diretta. Anche l'area asiatica ci sta dando, con particolare riferimento alla Cina, ottimi risultati. Se facciamo un focus sul mercato nazionale dobbiamo evidenziare che stiamo

vendendo soprattutto ad aziende che, a loro volta, esportano il proprio prodotto. In particolare il cliente italiano di Gnutti è un contoterzista di alto livello tecnologico che deve produrre prodotti diversi in vari lotti di produzione. In questa ottica vorrei evidenziare che in Italia esistono nel settore meccanico dei veri "gioielli" di tecnologia in grado di competere a livello internazionale. Aziende che purtroppo devono contare solo sulle proprie forze senza il supporto di un sistema paese. Vorrei evidenziare che in un mercato come l'attuale la soluzione tecnologica proposta da Gnutti unisce le esigenze di produttività tipiche del transfer a quelle di flessibilità, fattore sempre più richiesto dagli utilizzatori. Inoltre il transfer e il particolare la nostra soluzione è adatta alla lavorazione, sia di prodotti fusi, sia per lavorazioni da barra, divenendo una valida alternativa al tornio plurimandrino».

Continuiamo con Francesco Zambon della Zeta Emag che conferma la situazione complessa del mercato italiano.

«Non ci sono dubbi che il mercato interno sta attraversando un momento di sofferenza, ma le opportunità e le positività non mancano. Esistono, infatti, imprese italiane, soprattutto nel settore automotive dove la nostra azienda opera principalmente, che si stanno affermando a livello internazionale come fornitori di riferimento dei grandi gruppi automobilistici tedeschi, americani e cinesi. Affermazione dovuta all'elevato



Benedetta Gnutti
di Gnutti Transfer



Francesco Zambon
di Zemag

La fotografia **del settore**

livello tecnologico in grado di rispondere alle richieste di un settore come l'automotive sempre più esigente. Tale orientamento porta queste imprese ad investire in nuove tecnologie produttive per rimanere all'avanguardia. Per questi motivi come Zeta Emag siamo molto soddisfatti dell'andamento del mercato italiano durante il 2012 e prevediamo un buon andamento anche per il prossimo futuro. Queste richieste devono portare il costruttore di macchine a fornire sempre più soluzioni ad alta tecnologia, ad essere vicino logisticamente al cliente e garantire un service post vendita puntuale e qualificato. Sono queste le vere armi vincenti per essere competitivi nel mercato odierno e in quello futuro».

Rimanendo in tema di armi vincenti nel mercato, la specializzazione in settori di nicchia è quella di Willemin Macodel, secondo quanto ci dice Riccardo Monteleone.

«La strategia Willemin Macodel è legata alla nostra tipologia di prodotto. Puntiamo principalmente su alcune nicchie di mercato cercando di fornire la soluzione chiavi in mano adeguata a risolvere il problema specifico del cliente. Per essere precisi l'80% del nostro prodotto è standard di alta qualità mentre il 20% solitamente è personalizzato secondo le richieste della clientela. Detto questo, vorrei sottolineare che attualmente nel mercato italiano il problema più importante è il finanziamento da parte delle banche sempre più difficile e lungo. Per questo motivo ci stiamo orientando verso società autofinanziate che sono in grado di poter sostenere l'investimento. Se devo fare un consuntivo a pochi mesi dalla fine dell'anno, devo dire che il 2012 è stato per Willemin Macodel un anno positivo sul mercato italiano. I settori maggiormente sensi-



Riccardo Monteleone di Willemin Macodel

Assegnati i Premi **Maestro della**

Sono Lorenzo Brignoli (DMG, Tortona AL), Luigia Assi Just (Mil-lutensil, Milano) e Maria Angela Picco (Picco, Castano Primo MI) i premiati con il prestigioso riconoscimento di "maestro della meccanica", istituito da Ucimu-Sistemi per Produrre (attraverso Fondazione Ucimu) per sottolineare come l'apporto che l'ingegno e la professionalità di imprenditori e dipendenti contribuisce in modo decisivo all'avanzamento dell'intero sistema manifatturiero italiano. Destinati a quanti (imprenditori, dirigenti, quadri, tecnici, operai) hanno con-



Aldo Bonomi, vicepresidente di Confindustria con delega alle reti d'Impresa, mentre saluta i soci di Ucimu-Sistemi per Produrre

tribuito e contribuiscono all'evoluzione dell'industria meccanica italiana con scoperte e invenzioni, soluzioni di prodotto e di processo, sviluppo delle macchine e razionalizzazione dell'organizzazione aziendale, sistemi per la sicurezza dei lavoratori e il rispetto dell'ambiente, i premi sono stati consegnati martedì 2 ottobre al termine della giornata inaugurale di 28.BI-MU/Sfortec.



Luigi Galdabini, presidente Ucimu-Sistemi per Produrre, durante il suo intervento alla cena dei soci Ucimu

La manifestazione, vetrina dell'innovazione per l'industria manifatturiera, conta 1.160 imprese, in rappresentanza di 29 paesi e ha messo in mostra, su una superficie espositiva totale di oltre 90.000 metri quadrati, circa 3.000 macchine, per un valore stimato di 466 milioni di euro.

Patrocinata da Ministero dello Sviluppo Economico e promossa da Ucimu-Sistemi per Produrre, 28.BI-MU/Sfortec ha presentato, infatti, fino al 6 ottobre, la più qualificata offerta di macchine utensili, robot e sistemi di automazione, un'ampia panoramica della subfornitura tecnica, le più avanzate proposte di componentistica e lavorazioni strutturali.

bili all'investimento sono, per le macchine di tornitura e fresatura, il medicale, il dentale e l'orologeria, poi con le macchine a cinque assi ci indirizziamo in particolare al settore aerospaziale. Questi comparti realizzano prodotti di alta tecnologia e valore aggiunto quindi il service sulle macchine diventa fondamentale. Willemin Macodel fornisce ad esempio un service di manutenzione programmata di 3000, 6000 o 9000 ore a scelta del

cliente. Inoltre per essere più vicini agli utilizzatori italiani creeremo a breve un service di assistenza su tutto il territorio italiano compreso il Ticino».

Tecnologia e specializzazione

Durante la manifestazione abbiamo incontrato nello stand della Haas Automation Alain Reynvoet che ci ha offerto prima di tutto una valutazione del mercato a livello mondiale per poi passare sull'Europa e sull'Italia.

«Se osserviamo il mercato mondiale dobbiamo evidenziare un leggero calo dovuto al rallentamento avuto in Cina e India, mentre per quanto riguarda il mercato

Meccanica 2012

Oltre a ciò sono: le rassegne specialistiche delle più recenti soluzioni adottate per saldatura, assemblaggio, stampi e finitura, un fitto programma convegnistico, la speciale mostra evento "Gli oggetti del vivere. Le tecnologie del fare" e iniziative mirate a evidenziare le opportunità di impiego indirizzate ai giovani dal settore.

La commissione giudicatrice di Maestro della Meccanica, presieduta da Luigi Galdabini presidente UciMu-Sistemi per Produrre, è composta Giancarlo Losma, presidente Federmacchine, Luigi Serio, dipartimento scienze economiche, Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, Ezio Zibetti, direttore editoriale Tecnologie Meccaniche.

I tre nuovi maestri della meccanica, vanno ad

aggiungersi ai vincitori delle passate edizioni del concorso, andando ad accrescere il numero dei membri del "Club dei maestri della meccanica" che già annovera quindici nomi: Roberto Bianco (SMOOV ASRV Putignano BA), Giancarlo Capra (Carzano TR); Gianfranco Carbonato - Prima Industrie (Collegno TO); Flavio Carboniero - Omera (Chiappano VI); Luigi Ceretti - Buffoli Transfer (Brescia); Luciano Cireni - Rosa Ermando (Rescaldina MI); Nicola Daschini, (Carugo CO); Mauro Garoldi - Colgar (S. Pietro all'Olmo MI); Paolo Ghiringhelli, Ghiringhelli (Luino VA); Pierluigi Mafezzoni - Buffoli Transfer (Brescia); Remigio Mazzega - Safop (Pordenone); Arrigo Mellini - Morara Decima (Casalecchio di Reno BO); Renato Pastori - Faspas (Robec-

co Sul Naviglio MI); Flavio Radrizzani - Adr (Uboldo VA); Silvano Saporiti - Saporiti (Solbiate Olona VA).



Al centro Maria Angela Picco della Picco mentre riceve il premio



Lorenzo Brignoli di DMG, durante la premiazione



Foto ricordo per i tre premiati con il prestigioso riconoscimento "Maestro della Meccanica"



Luigia Assi Just della Millutensil ha ricevuto il premio con accanto le due figlie

europeo per Haas stiamo notando, nonostante la situazione generale di difficoltà, un significativo incremento. Questo incremento lo rileviamo soprattutto nel Centro, nel Nord e nell'Est dell'Europa, Qualche difficoltà la rileviamo nel sud del continente con particolare riferimento all'Italia dove, per la difficile situazione finanziaria, le aziende hanno rallentato i loro investimenti. Questo può diventare pericoloso per l'industria meccanica italiana che per rimanere



Alain Reynvoet di Haas Automation

competitiva deve assolutamente investire in innovazione tecnologica, chiaramente ad un prezzo altrettanto competitivo. Su questo fronte Haas risponde con la proposta non solo della macchina stand alone, ma anche di soluzioni automatizzate ed integrate che permettano all'utilizzatore di innovare e produrre a costi inferiori. Proponiamo inoltre le prime macchine a cinque assi, presentate da Haas per la prima volta in Europa alla AMB di Stoccarda, che per le esigenze delle

aziende meccaniche italiane, soprattutto le medio piccole, penso possano essere molto interessanti, non solo dal punto di vista tecnologico, ma anche a livello di prezzo. Queste macchine sono molto interessanti per la realizzazione di lotti medio piccoli di pezzi particolarmente complessi, sempre più richiesti sul mercato italiano ed europeo». Anche GP Meccanica, si è presentata alla Bimu con una novità tecnologica. «La GP Meccanica - spiega Franco Targa - si è presentata a questa edizione della Bimu con una novità, che viene proposta con il marchio Paventa, molto interessante, sia per il mercato italiano, sia per quello europeo. La nostra intenzione con questa

La fotografia del settore

soluzione è di rispondere alle esigenze tecnologiche di breve e medio termine principalmente delle aziende italiane che rappresentano lo zoccolo duro del nostro business. Esigenze legate alla lavorazione

di pezzi sempre più complessi che necessitano la presenza del quarto e quinto asse e di finire completamente il pezzo in macchina effettuando, sia le lavorazioni di sgrossatura, sia quelle di finitura, aggiungendo alle classiche lavorazioni di fresatura del

pezzo anche quando necessario anche quelle di tornitura, foratura, barenatura, ecc. Così come stanno cambiando le esigenze tecnologiche anche quelle del service stanno cambiando. GP Meccanica, grazie alla sua esperienza tecnologica è in grado di offrire direttamente un servizio rapido e qualificato alla propria clientela». Investire in evoluzione tecnologica del prodotto è, quindi, fondamentale in un periodo complesso come l'attuale.

«Innse-Berardi – spiega Davide Cucinella – in una fase di mercato difficile, sta rinnovando la sua gamma di prodotto per ritornare ad essere protagonista non solo nelle aree extraeuropee, ma anche nei mercati tradizionali come Italia e Europa e in settori applicativi fino ad oggi non affrontati. In questa ottica durante la Bimu abbiamo proposto nuove soluzioni di macchine sia ad asse orizzontale, che verticale, con guide lineari a ricircolo di rulli. Abbiamo anche presentato un nuovo concept di montante a struttura alveolare che ha riscosso un

significativo interesse, durante la manifestazione. La gamma Innse-Berardi ha, da sempre, tre prodotti di riferimento: Aries, fresalesatrici ad asse orizzontale, Atlas, ad asse verticale, Zenith, centri di lavoro orizzontali. Nell'ambito del progetto di ampliamento della nostra gamma di prodotto, in Bimu abbiamo presentato la Zenith Vision su pattini a rulli, rivolta al mercato della meccanica generale in modo particolare verso aziende metalmeccaniche di dimensioni medio-piccole, che operano prevalentemente in contoterzi. Sul fronte delle fresatrici ad asse verticale abbiamo proposto la nuova linea Atlas 1, che si avvale dell'innovativo sistema di progettazione Flexible Concept Design. In questa ottica il concetto di flessibilità è utilizzato, per tre morfologie di macchina: a tavola mobile, con traversa mobile alta, ed a portale basso. Con queste nuove linee di macchine possiamo tornare ad essere protagonisti in settori in cui Innse e Berardi hanno fatto la storia della macchina utensile, ossia dalla lavorazione di componenti strutturali di macchine automatiche, per passare al settore automobilistico, stampi plastica, lamiera e prototipi, ed al settore dell'aeronautica. In quest'ottica si pone anche il progetto Aries 1, in fase di sviluppo, fresatrice ad asse orizzontale, che andrà ad aggiungersi alle macchine con pattini a rulli, ossia classificabili nelle macchine ad alta ve-

locità ed elevata precisione. Vorrei inoltre sottolineare che Innse-Berardi rimane poi come punto di riferimento nell'ambito delle macchine idrostatiche per lavorazioni particolarmente pesanti, e per le macchine speciali con hanno trovato applicazione in molteplici settori, in svariate aree del mondo».

Quindi nonostante la situazione complessa esistono interessanti opportunità a cui bisogna rispondere con prodotti adeguati: questo concetto è ben chiaro alla GT Trevisan.

«In questo mercato piuttosto complesso – spiega Massimo Marcolin, della GT Trevisan – le opportunità non mancano e sono legate al settore energetico nel quale ci siamo specializzati realizzando macchine ad hoc per la realizzazione di prodotti, come valvole, trivelle, tubi ed altro ancora. Inoltre è fondamentale allargare gli orizzonti a più mercati e la nostra azienda sta entrando anche a Singapore e in Malesia. Altri mercati, per noi più consolidati, come India, Stati Uniti e Russia stanno garantendo ancora risultati positivi al punto che la nostra percentuale di esportazione ha

raggiunto il 90% del nostro fatturato. Le aziende utilizzatrici di questi settori che ci contattano vogliono principalmente realizzare la propria tipologia di pezzi in tempi sempre più brevi e in un unico piazzamento, mantenendo anzi migliorandone la qualità. Tra l'altro la complessità dei pezzi da realizzare è sempre più elevata per il miglioramento della loro qualità e affidabilità nel tempo. Tutto ciò necessita di macchine utensili multitasking con prestazioni e soluzioni tecnologiche più innovative che GT Trevisan è in grado di offrire anche con soluzioni personalizzate per le esigenze dei clienti. Il tutto supportato da un service puntuale e qualificato in loco: ad esempio tutte le nostre macchine che vengono esportate in ogni parte del mondo sono munite di teleservice».



Franco Targa
di GP Meccanica



Massimo Marcolin
di GT Trevisan



Davide Cucinella
di Innse-Berardi