



**Concludiamo il reportage della 28°
Bimu/Sfortec, manifestazione
che ha conservato le sue dimensioni e
ha raccolto dagli addetti ai lavori
un cauto ottimismo per il futuro.
Ampia e variegata l'offerta
presentata alla manifestazione.**

Reportage

28 **bim** **sforte**
Fieramilano 2-4/10/2013

www.ecostampa.it



28° BIMU/SFORTEC

Offerta variegata

a cura della redazione

Una Bimu tutto sommato positiva quella svoltasi nell'Ottobre scorso nel quartiere fieristico di Rho Fiera Milano. Una Bimu che ancora una volta ha proposto una serie di idee tecnologiche e applicative di elevato livello.

Il presidente di Ucima-Sistemi per Produrre, Luigi Galdabini, 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 evento».

I numeri confermano che la Bimu è sempre

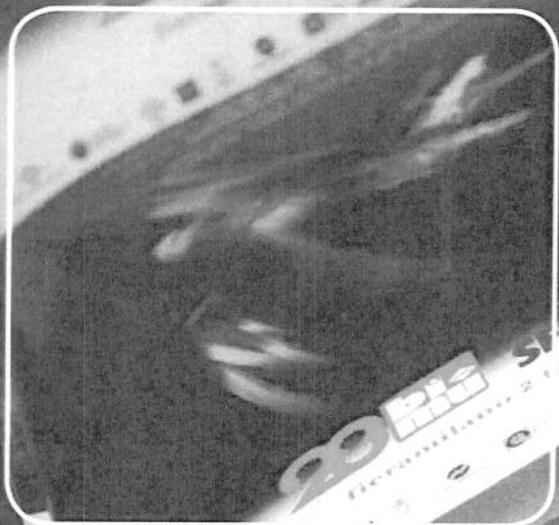
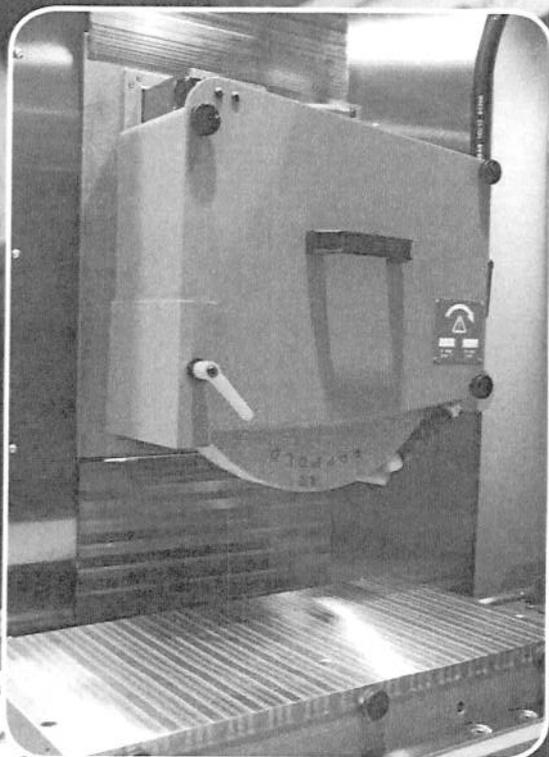
un punto di riferimento del settore. 58.875 sono state le visite registrate ai tornelli posti agli ingressi dei padiglioni di fieramilano allestiti per Bimu/Sfortec che ha proposto l'offerta di oltre 1.160 imprese su una superficie espositiva totale di 90.000 metri quadrati. 2.837 i visitatori stranieri, in rappresentanza di 77 Paesi. I più numerosi sono risultati: gli svizzeri, i tedeschi, i francesi, gli spagnoli, i serbi, i taiwanesi.

Anche in ragione di ciò, Bimu si conferma manifestazione di riferimento per l'industria manifatturiera che a Milano si è data 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 ed 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'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. ■



FORTEC
6/10/2012

ASPORTAZIONE

Qualità innanzitutto

In un contesto di forte concorrenza come l'attuale, uno dei fattori vincenti è la qualità e l'evoluzione tecnologica del prodotto. Concetto emerso durante le interviste tra gli stand della Bimu. Importante cogliere le opportunità offerte dal mercato.

di Marcello Reale ed Ezio Zibetti

5 8.875 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. Oltre 1.160 le imprese espositrici per una superficie totale di 90.000 mq. Questi i numeri significativi della 28° Bimu che si è svolta in un contesto economico estremamente complesso soprattutto per quanto attiene al mercato italiano. La Bimu, quindi, rimane un appuntamento di importanza notevole per il comparto e un'occasione di incontro nella filiera del mondo della meccanica. Molte le aspettative sia da parte degli espositori, sia dei visitatori: entrambi volevano ricevere dalla biennale alcune risposte importanti sul mercato e sulle tendenze tecnologiche, risposte fondamentali per affrontare il prossimo periodo, cercando di coglierne le criticità, ma

anche le opportunità. Tecnologie Meccaniche ha voluto dare il proprio contributo nel comprendere la situazione attuale, raccogliendo durante la manifestazione le opinioni di diverse aziende e cogliere in tal modo il quadro generale attuale e anche futuro del settore. Con questa terza parte di interviste (potete leggere le altre parti nel numero di dicembre e di gennaio) concludiamo le valutazioni emerse nel mondo dei costruttori di macchine utensili ad asportazione.

28° Bimu: qualità delle visite

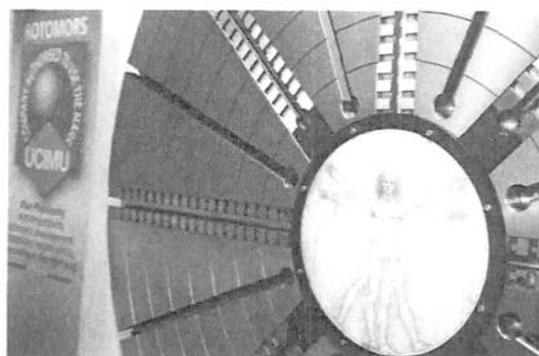
La 28° Bimu iniziava in un contesto di mercato molto complesso, soprattutto in Italia, quindi molte erano le preoccupazioni, ma molte anche le aspettative. «Prima dell'inizio della ma-

nifestazione - ci spiega Carlo Barani, della Tecnor Macchine - ci si attendeva tutti una fiera sottotono. Devo dire che seppur con un numero di visitatori che ha rispettato le aspettative, la qualità delle visite e delle richieste è stata elevata. I visitatori puntano ad avere macchine di qualità a un prezzo però competitivo. Quindi il rapporto prezzo/prestazioni è il fattore che orienta principalmente la richiesta di chi è venuto a trovarci in fiera. È chiaro il messaggio ricevuto da questa fiera: le aziende metalmeccaniche italiane, pur avendo un occhio di riguardo al prezzo, hanno compreso che il gap con la concorrenza internazionale può essere superato solo con macchine ad alto contenuto tecnologico. Una particolare attenzione viene rivolta



Carlo Barani
di Tecnor Macchine

Qualità **innanzitutto**



dagli utilizzatori al service, che rappresenta un fattore importante di vendita. Voglio evidenziare che il nostro servizio di assistenza sta lavorando agli stessi ritmi di prima della crisi. I clienti sono molto più attenti al service e sempre più richiedono anche manutenzioni programmate per evitare fermi macchina che possono creare notevoli difficoltà. È in aumento anche la richiesta di consulenza sui cicli di lavoro per aumentare l'efficienza e la produttività delle macchine presenti in officina». Sulla stessa lunghezza d'onda riguardo al risultato della Bimu anche Giancarlo Alducci, di Soraluce.

«Prima dell'inizio della manifestazione si era un po' tutti dubbiosi sul risultato della Bimu. Abbiamo, però, positivamente riscontrato un dinamismo superiore e un interesse maggiore rispetto all'edizione precedente, non tanto dal punto di vista numerico, quanto da quello qualitativo. Chi ci ha visitato è cosciente della necessità di cambiare rotta, investendo

in tecnologia e innovazione per rimanere competitivi in un mercato altamente concorrenziale. Indubbiamente queste aziende si sentono sole, abbandonate dalle istituzioni e dalle banche che sempre meno concedono credito, soprattutto alle piccole imprese. Però dopo aver superato la crisi del 2009, molte di queste aziende, hanno capito che possono farcela e cercano ogni strada possibile per rimanere sulla cresta dell'onda. Questo tipo di consapevolezza l'abbiamo riscontrata praticamente in tutti i settori nei quali operiamo, dall'aeronautico, all'automotive, dalla meccanica generale, alla costruzione stampi, dalla costruzione macchine, all'energetico, a dimostrazione che la strada per essere vincenti sul mercato è tracciata: senza innovazione non si può sopravvivere. In questo contesto l'interesse degli utilizzatori è rivolto verso macchine ad alta automazione, possibilmente multitasking, ambiti nei quali Soraluce sta orientando i propri sforzi tecnologici. In particolare Soraluce punta a offrire ai propri clienti non solo la macchina, bensì la soluzione al suo problema, questo grazie a un servizio di prevendita altamente qualificato in grado di cogliere l'esigenza del cliente e trovare la soluzione adeguata».

una Bimu positiva anche per Diego Spini della DMG/Moriseiki.

«Dal punto di vista quantitativo, le aspettative sono state rispettate: i visitatori sono stati inferiori rispetto alle edizioni precedenti. Mentre la riteniamo un'edizione interessante dal punto di vista qualitativo che ha visto la quasi completa assenza dei curiosi. Molte delle aziende che ci hanno visitato hanno in cantiere significativi progetti che comportano investimenti in macchine utensili. Addirittura, senza quasi ormai dimenticata, alcune aziende hanno visto una macchina adatta alle loro esigenze e l'hanno acquistata direttamente in fiera. Questo testimonia un positivo fermento e una volontà a investire in innovazione tecnologica da parte delle aziende meccaniche italiane.

«Indubbiamente alcune problematiche non sono certo risolte. In prima fila la difficoltà di accesso al credito che colpisce principalmente le piccole medie imprese. Su questo fronte la nostra azienda ha proposto durante la Bimu, oltre ai sistemi già noti di finanziamento, attraverso MG Finance, una vera e propria novità per il settore della macchina utensile che è il renting. Questa nuova formula rende possibile l'utilizzo di una macchina per un tempo determinato e necessario, per esempio, per evadere una determinata commessa: una sorta di affitto che può in molti casi essere utile per il cliente che non ha la possibilità di acquistare una nuova macchina. In questo contesto i clienti cercano comunque l'alta tecnologia, però il



Giancarlo Alducci
di Soraluce

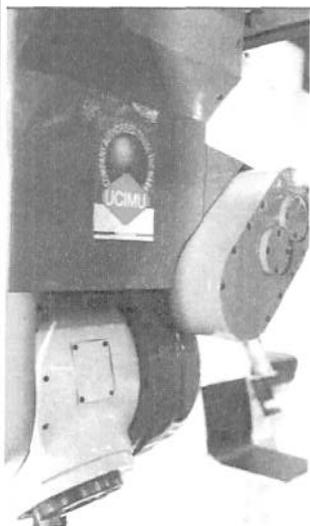


Diego Spini
di DMG/MORI SEIKI

Reportage

28^{da} SFORTEC
TECNOLOGIE MECCANICHE

www.ecostampa.it



*Claudio Gamba
di Rema Control*



*Paolo Castiglioni
di Castek*



*Gabriele Gasperini
di MCM*

rapporto prezzo/prestazioni è certamente al primo posto come parametro di scelta. Scelta che è anche legata al fornitore della macchina alla sua qualità, alla sua capacità di servizio al cliente. Oggi, sempre più, l'acquisto di una macchina utensile non è la fine di una trattativa, ma l'inizio di un rapporto».

Positiva anche la valutazione di Claudio Gamba, della Rema Control.

«Nonostante le aspettative al ribasso, questa edizione della Bimu è stata tutto sommato positiva. Dopo il primo giorno un po' in sordina, nei giorni successivi c'è stato un crescendo, con visite sia numericamente, sia qualitativamente superiori rispetto all'edizione precedente. Le visite sono state tutte molte concrete e non si sono visti i soliti curiosi. Abbiamo cercato di dare una spiegazione a tutto ciò. Riteniamo che tre siano le motivazioni, in primo luogo le novità che Rema Control ha presentato e che hanno riscontrato un significativo interesse da parte degli utilizzatori, in secondo luogo un maggiore interesse verso il prodotto italiano e anche una maggiore fiducia verso il futuro e sulla necessità di investire. Proprio su questo argomento c'è la consapevolezza da parte delle aziende metalmeccaniche che l'unica strada per rimanere competitivi è l'investimento in innovazione tecnologica. Quest'ultima deve indubbiamente essere abbinata a un prezzo competitivo. Quindi, la parola vincente oggi è: rapporto prezzo/prestazioni competitivo. Sto anche notando una seppur piccola apertura

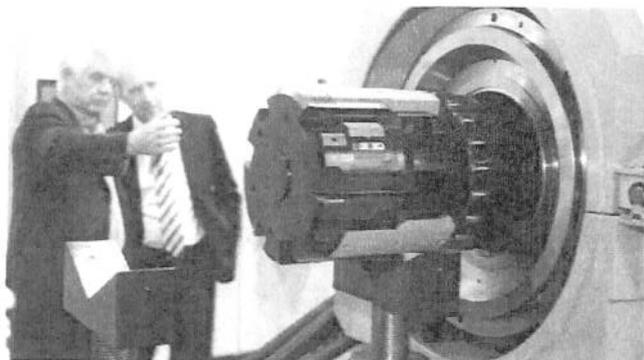
maggiore da parte delle banche: un più rapido e semplice accesso al credito potrebbe far riprendere in modo significativo gli investimenti in beni strumentali». Un consuntivo positivo dalla Bimu è stato espresso anche da Paolo Castiglioni della Castek.

«Questa Bimu è stata per noi molto positivo avendo riscontrato un significativo interesse da parte dei nostri clienti e da aziende nuove italiane che ci hanno visitato. Tutte queste aziende ci hanno confermato che il lavoro c'è, ma la situazione attuale e soprattutto le prospettive future, la difficoltà di accesso al credito stanno frenando investimenti in nuove macchine utensili. Le vendite invece sono per noi positive nei vari Paesi europei e ci sono giunte, durante questa Bimu, richieste anche da Paesi extraeuropei come India, Russia, Cina. Queste richieste, sia in Italia che nel resto del mondo, sono rivolte a soluzioni tecnologiche ad hoc. Risposta che Castek è in grado di fornire grazie alla sua organizzazione e alle sue competenze: la nostra carta vincente è riuscire a costruire la macchina su misura per il cliente. La seconda carta vincente è il servizio. Sempre più il cliente durante la trattativa sottolinea l'esigenza di avere la garanzia di un service rapido e qualificato. Castek per rispondere a queste richieste ha strutturato un service di assistenza in grado di rispondere anche telefonicamente a una buona parte delle richieste e quando è necessario di intervenire, in Italia, in 24 ore».

Nonostante le aspettative non rosee, la Bimu ha dato un risultato tutto sommato soddisfacente anche per Gabriele Gasperini, della MCM.

«Alla vigilia di questa Bimu eravamo tutti un po' preoccupati del risultato. Indubbiamente i visitatori sono stati quasi totalmente italiani, escluso alcuni francesi che già conoscono MCM. Dobbiamo però dire che dopo un inizio in sordina l'affluenza di visitatori italiani è stata soddisfacente. Devo però evidenziare che abbiamo visto aziende con progetti in essere e quindi interessati a investire in macchine utensili, mentre non abbiamo visto i soliti curiosi. «Indubbiamente la mancanza di agevolazioni e la difficoltà di accesso al credito frena questi investimenti che le aziende, a detta loro, ritengono assolutamente indispensabili per essere competitive nel mercato attuale. Comunque le aziende si avvicinano a noi richiedendo soluzioni ad alta tecnologia, considerato ancora il fattore vincente di competitività. MCM sta cercando di mettere a frutto progetti di tipo speciale da trasformare in soluzioni standard o comunque modulari in modo da poter rispondere alle richieste di settori strategici come l'automotive. Proprio per quest'ultimo settore stiamo finendo lo studio di una soluzione di macchina, che presenteremo nel 2013, con un rapporto prezzo/prestazioni particolarmente competitivo. Ci rivolgiamo comunque sempre ad aziende e settori, come l'aeronautico, che necessitano di soluzioni ad hoc ad alta tecnologia, fat-

Qualità innanzitutto



tore da sempre vincente per MCM e che ci sta dando notevoli soddisfazioni».

Anche secondo Massimiliano Tortelli, della Lizzini, la Bimu 2012 è stata discreta nonostante la situazione complessa del mercato.

«Nonostante la difficile situazione di mercato siamo soddisfatti di questa edizione della Bimu che ha visto una buona presenza di visitatori italiani a discapito di quelli esteri che sono giunti in numero decisamente inferiore. Vorrei anche sottolineare la qualità dei visitatori che è stata elevata: non si sono visti, come spesso succede nelle fiere, i curiosi. Chi è entrato al nostro stand aveva dei progetti concreti da realizzare ed è alla ricerca della soluzione ad hoc per risolvere una specifica esigenza. Le aziende italiane hanno lavoro e l'interesse verso l'investimento in nuove macchine esiste ed è concreto, ma ciò che frena è la difficoltà di accesso al credito che sta penalizzando principalmente le piccole e medie imprese. Dal punto di vista tecnologico le richieste principali riguardano elevata precisione e velocità di esecuzione del pezzo. A ciò dobbiamo aggiungere un facile riattrezzaggio visto che i lotti di produzione sono sempre più piccoli e il cambio del lotto di produzione è sempre più frequente. A questa richiesta Lizzini risponde con macchine sempre più flessibili, facili da riprogrammare, con moduli macchina che favoriscono la flessibilità come per esempio la presenza sulla testa portamola di più mole in

modo da evitare il tempo di cambio mola quando si passa dalla lavorazione di un pezzo a un'altra».

Alessandro Cecchini, nuovo amministratore delegato della Chiron Italia Spa, ha confermato che Bimu 2012 è stata interessante malgrado il difficile contesto economico in cui ci troviamo.

«Questa Bimu ci ha sorpreso positivamente. L'affluenza dei nostri clienti è stata buona, e soprattutto non sono mancati nuovi visitatori che da qualche tempo non partecipano in modo significativo a queste manifestazioni. Con i nostri clienti ci sono state interessanti ipotesi di investimento su progetti significativi che speriamo di poter concretizzare nel prossimo futuro. In particolare rileviamo una richiesta di macchine sempre più complesse, a elevata tecnologia, ad alte prestazioni e sempre più precise. Inoltre la macchina deve garantire una maggiore produttività, compattezza e con la presenza di un numero sempre più elevato di assi. In

aumento è anche la richiesta di automazione che noi forniamo direttamente considerando che nella maggioranza dei casi le nostre macchine lavorano su più turni e alcuni anche non presidiati. A fronte di tali richieste anche il service, che è sempre più strategico, si adegua. Fornendo soluzioni che lavorano sette giorni su sette su più turni, la Chiron si è strutturata per poter garantire assistenza tecnica non solo nei giorni lavorativi, ma sempre. Tutte le nostre macchine possono essere equipaggiate con sistemi per il teleservice, una nuova applicazione che consente l'assistenza remota 24 ore al giorno per tutti i giorni della settimana. Questo sistema ci permette di conoscere in tempo reale il guasto e intervenire in modo rapido e più mirato. Anche l'incremento di manutenzione programmata riduce il fermo macchina inatteso, che oggi è sempre più costoso per le imprese».

Positivi i risultati di questa Bimu anche per Rodolfo Piliago della Fidia.



Massimiliano Tortelli
di Lizzini



Alessandro Cecchini
di Chiron Italia



Rodolfo Piliago
di Fidia

Reportage

28 SFORTEC 2013

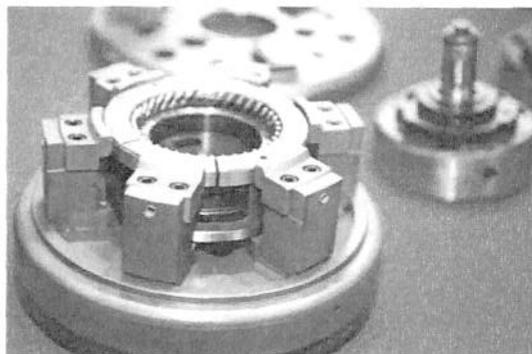
www.ecostampa.it



Mauro Biglia
di Officine Biglia



Da sinistra, Vincenzo Biffi
e Mauro Abrami di GMV



«Fin dal primo giorno l'affluenza al nostro stand è stata ottima e si è mantenuta così durante gli altri giorni della manifestazione. Abbiamo avuto la visita sia di aziende di piccole e medie dimensioni, ma anche di grandi aziende italiane che si sono presentate con progetti interessanti. L'interesse è rivolto sia alle novità del controllo numerico, sia alle nostre macchine utensili ad alta velocità. Nell'ambito delle macchine registriamo con grande soddisfazione la corralità della richiesta dei clienti per i cinque assi e l'alta velocità che oramai da due decenni rappresentano il fiore all'occhiello delle macchine costruite da Fidia. Questa richiesta è costante sia nel centro di lavoro verticale di taglia piccola quale la HS664 venduta ad Avio Spa qui in esposizione, sia per quanto attiene alle macchine Gantry della Serie GTF. A livello applicativo, la richiesta dei cinque assi la riscontriamo non solo come peraltro tradizione nel settore aeronautico ma anche in quello automotive e in particolare nella costruzione stampi settori che, dopo anni difficili, in Italia si stanno affacciando a nuovi investimenti puntando chiaramente su soluzioni che possano garantirgli un significativo valore aggiunto tecnologico ed economico in termini di riduzione dei tempi e dei costi di lavorazione. Un altro fattore strategico, oggi come nel passato, è rappresentato dal servizio. Fidia da sempre punta sul service al punto che all'interno dell'azienda esiste una business unit dedicata proprio al service. Service che per la nostra azienda è a 360° essendo Fi-

dia un'azienda che fornisce la macchina, il CNC, gli azionamenti e il software. Il fatto di essere monofornitore ci consente di essere più tempestivi negli interventi e di servire in modo completo tutto il sistema macchina e periferiche. Questa capacità esclusiva di Fidia è particolarmente apprezzata dalle grandi industrie del comparto aeronautico e automotive che ci hanno preferito negli ultimi cinque anni in Italia e all'estero».

Secondo Mauro Biglia, dell'omonima azienda, la Bimu 2012 ha rispettato le aspettative della vigilia.

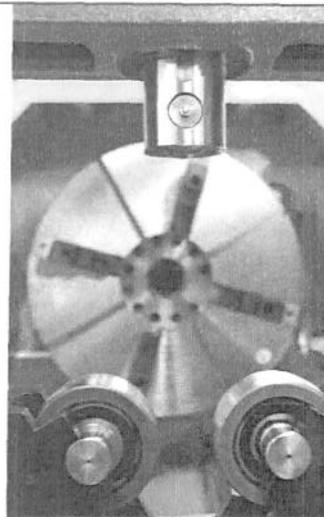
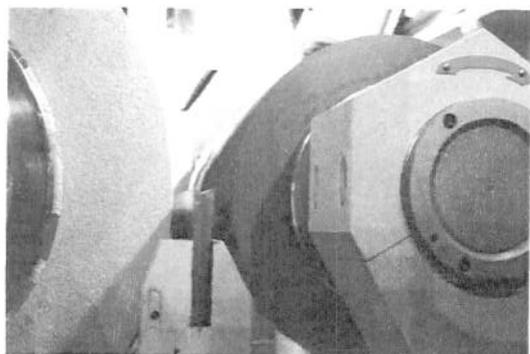
«Le aspettative che avevamo prima di questa Bimu sono state rispettate. Abbiamo avuto, nonostante il periodo difficile che stiamo vivendo, una buona affluenza presso il nostro stand. Direi che a consuntivo, potremmo paragonarla come risultata a quella del 2010. Per quanto riguarda il mercato l'interesse all'investimento esiste, perché le aziende hanno ancora lavoro seppure con portafogli ordini molto corti, ma la grande difficoltà di accesso al credito unita all'incertezza sul futuro, frena gli investimenti in particolare in Italia. Se dovessimo usare una parola per rappresentare l'attuale situazione del mercato direi: prevale la prudenza. Non ho visto negli imprenditori pessimismo e rassegnazione, la volontà a investire nelle proprie imprese c'è, la situazione contingente favorisce un atteggiamento prudente. Sul fronte tecnologico la richiesta è verso macchine ad alta tecnologia, uno dei fattori chiave per le aziende italiane ed europee per

rimanere competitive in un mercato così complesso. Come Biglia, stiamo puntando su soluzioni sempre più sofisticate ma a prezzi competitivi: quindi un rapporto prezzo/prestazioni competitivo rappresenta la nostra strategia sul mercato, in modo da rispondere alle richieste sempre più esigenti anche delle piccole e medie imprese che costituiscono una buona parte della nostra clientela».

Difficoltà e opportunità

Non è certamente una novità evidenziare che la situazione del mercato è stagnante, ma in un contesto come l'attuale oltre alle difficoltà esistono anche delle opportunità. «È indubbio – affermano Vincenzi Biffi e Mauro Abrami, della GMV – che il mercato interno è stagnante. L'interesse esiste ancora verso nuovi macchinari ad alta tecnologia, ma spesso la barriera è l'elevato investimento. Per rispondere a questa situazione i costruttori nostri partner hanno immesso sul mercato una serie di modelli, caratterizzati da un rapporto prezzo/prestazioni estremamente competitivo. Riteniamo che questa sia la strada per rimanere competitivi in un mercato complesso e concorrenziale come l'attuale sia per noi, sia per i nostri clienti. Quest'ultimi, per mantenere i propri margini, stanno sempre più guardando a investimenti in macchinari dove il prezzo, fatta salva la qualità del prodotto, è competitivo. Ciò è anche dovuto a una difficoltà di accesso al credito che in molti casi preclude alle aziende la possibilità di investire in quelle

Qualità innanzitutto



macchine utensili necessarie per migliorare la propria competitività. Non sono poche le macchine già ordinate dai clienti, ma non ancora consegnate in attesa di un finanziamento da parte delle banche che tarda ad arrivare. La voglia di investire c'è, manca la liquidità: è assolutamente necessario toglierci da questa situazione se vogliamo che le nostre aziende meccaniche riprendano la loro corsa. Così come è assolutamente necessario pensare, da parte delle istituzioni, a un aiuto alle aziende meccaniche che investono in nuovi macchinari in modo da favorire la loro evoluzione tecnologica e la loro competitività». Anche per Antonio Massimo esistono oltre alle difficoltà anche delle opportunità. «Le principali problematiche che stiamo vivendo – spiega Massimo – sono la recessione che stiamo attraversando nel mercato interno e la difficoltà di accesso al credito che riguarda soprattutto le piccole e medie imprese. Sul fronte delle opportunità, troviamo diverse aziende che hanno

diversificato il loro mercato rivolgendosi all'estero. Queste imprese, di livello tecnologico elevato, sono propense a investire in macchine utensili di alta qualità. Tra i settori più vivaci metterei quello energetico con particolare riferimento all'Oil & Gas. Quindi la situazione del mercato è ancora piuttosto contrastata anche se per quanto ci riguarda il 2012 è stato ancora un anno discreto. Le aziende che ci hanno visitato hanno mediamente la volontà di investire, anche se a frenare questo desiderio siano le tasse elevate, la difficoltà di accesso al credito e la mancanza di incentivi da parte delle istituzioni. Due sono le tipologie di clienti: – continua Massimo – una che punta sull'alta tecnologia avendo a disposizione una certa capacità di investimento e un'altra che sono soprattutto le piccole aziende artigiane che puntano su macchine a prezzo contenuto. Tecnomach è in grado di rispondere pienamente a tutte e due le esigenze, come anche alle richieste di service che sono aumentate da parte della clientela. La nostra struttura è in grado di poter rispondere con rapidità e competenza alle esigenze di assistenza dei clienti».

tutti. Difficoltà legata, non tanto all'assenza di lavoro, quanto alla difficoltà di accesso al credito che frena la volontà, comunque forte, anche se prudente, di investimento da parte delle imprese meccaniche. Stiamo comunque notando anche in questa Bimu la consapevolezza degli imprenditori del settore che è comunque indispensabile rinnovare seppur in un momento economicamente difficile come questo. Per superare questa fase stiamo notando che le aziende puntano principalmente sull'alta tecnologia e Synergon è in grado di rispondere, con la propria gamma di prodotti, a questa esigenza. Per esempio stiamo notando nell'ultimo periodo un notevole interesse per il plurimandrino a controllo numerico che come sappiamo rappresenta un investimento più elevato rispetto a un tornio monomandrino ma che è in grado di creare opportunità nuove per potersi proporre anche a nuovi settori in modo più competitivo. L'obiettivo delle aziende in fase di acquisto è rivolto a macchine che siano in grado di realizzare i pezzi in una sola fase e in tempi più ridotti, in modo da potersi ricreare un valore aggiunto competitivo che è stato piano piano eroso in questi anni. Da qui si evince che la produttività è ancora un fattore importante anche se non può essere disgiunto dalla versatilità della macchina. Oggi, per esempio l'investimento di un plurimandrino è giustificabile anche per eseguire lotti tra i 7.000 e i 10.000 pezzi, grazie a tempi molto rapidi di riattrezzamento (paragonabili alle



Antonio Massimo
di Overmach



Stefano Reati
di Synergon

TNL

Reportage

28 **SFORTEC**
Sviluppo 28-10-2012



Maurizio Catalani
di Danobat Italia



Adriano Ceri
di Delta



Fabio Salmeri
di Romi

macchine bimandrino), ottenibili grazie ad alcune soluzioni innovative che Index ha adottato negli ultimi anni».

Anche Maurizio Catalani, della Danobat Italia, sostiene che nel valutare l'andamento del mercato è necessario fare un distinguo tra i vari settori di applicazione. «Per fare una giusta valutazione sull'andamento attuale del mercato è giusto fare una distinzione tra le tipologie di aziende. Quando si parla di piccole e medie aziende contoterziste che lavorano per settori come l'automotive, meccanica generale, ecc, la situazione di stasi è identica a quella dello scorso anno, mentre in comparti come quello dell'aeronautico e del ferroviario riscontriamo un maggiore interesse all'investimento in nuovi macchinari ad alta tecnologia e ad alte prestazioni. Altro fattore strategico di competitività nel mercato odierno è rappresentato dal service. In questo ambito Danobat è strutturata con tecnici qualificati in loco, soluzione che garantisce una vicinanza al cliente e una capacità di intervento rapida. Comunque per casi particolari è possibile far intervenire tecnici di assistenza direttamente dalla casa madre in poche ore. Vorrei sottolineare un incremento delle richieste di manutenzione programmata, finalizzata alla diminuzione dei fermi macchina che rappresentano oggi uno tra i maggiori problemi per le aziende metalmeccaniche. È ormai chiara la consapevolezza che la manutenzione programmata non è un costo ma un investimento che mantiene efficiente l'im-

pianto e che ritorna rapidamente». Secondo Adriano Ceri, della Delta, insieme alle difficoltà nella seconda parte dell'anno si sono affacciate anche delle opportunità.

«Per quanto riguarda il nostro osservatorio, dalla seconda metà del 2012 si sono presentate delle interessanti opportunità che ci fanno ben sperare per il prossimo anno. Vorrei sottolineare che rispetto alla crisi del 2009 le aziende meccaniche italiane stanno lavorando e lo si nota anche dal fatturato del service che è ritornato ai livelli standard. Oggi il problema principale è rappresentato dalla difficoltà di accesso al credito che frena le nostre imprese meccaniche, spesso sottocapitalizzate, nell'investimento di una nuova macchina utensile. Questa frenata sul mercato interno viene, nel nostro caso, compensata da una significativa percentuale di vendite sui mercati esteri e la gamma ampia di proposte ci permette di fornire al cliente la macchina meglio adatta alle sue esigenze tecnologiche e di prezzo attuali. A mio avviso con un supporto maggiore da parte delle istituzioni e una disponibilità delle banche a finanziare gli investimenti, il mercato riprenderebbe a crescere anche in Italia. Indubbiamente bisogna essere in grado, oggi, di offrire la soluzione adeguata sia standard, sia speciale che risponda tecnologicamente alle richieste della clientela. A questo va abbinato un service puntuale e qualificato che rappresenta uno dei fiori all'occhiello di Delta sia in Italia, che all'estero».

Anche per Fabio Salmeri, della Romi Italia, il mercato italiano sta vivendo una crisi economica e finanziaria e non una crisi produttiva.

«Per quanto ci riguarda notiamo ancora un mercato italiano vivace, frenato però da una difficoltà di accesso al credito che frena gli investimenti. L'Italia è un mercato che soffrendo una crisi finanziaria e non una crisi produttiva, le aziende stanno lavorando, ma la mancanza di supporto e di un po' di fiducia nel futuro le frena negli investimenti. Per quanto riguarda in particolare Romi Italia i numeri sono positivi: siamo arrivati sul mercato italiano circa due anni fa e i risultati sono da considerarsi positivi. Romi si rivolge con le sue macchine principalmente all'azienda contoterzi che è alla ricerca di soluzioni a elevata affidabilità, ma a prezzi competitivi. Queste aziende chiedono principalmente elevata flessibilità e noi rispondiamo con una macchina standard molto affidabile ed estremamente flessibile. Le aziende, oggi, chiedono un mix competitivo tra produttività e flessibilità che la nostra soluzione garantisce anche grazie a rapidi e facili riattrezzaggi della macchina. Sempre più ci vengono richieste macchine predisposte per poter ricevere l'automazione: in questo ambito Romi è in grado di poter rispondere a prezzi competitivi alle richieste della clientela. Quando ci viene richiesta, invece, una soluzione con l'automazione integrata, ci appoggiamo ai nostri partner specializzati in modo da poter esaudire la richiesta del cliente».