

FEDERMECCANICA

Federico Visentin fa il punto sul programma di rinnovamento della metalmeccanica e della mecatronica italiana che l'Assemblea generale della federazione ha approvato col nome di "Mech in Italy"

a pagina 6



UCIMA CONFINDUSTRIA

Il regolamento Ue sugli imballaggi; la sfida per la sostenibilità con il packaging flessibile e le aspettative del settore in base agli outlook previsionali. L'analisi del presidente Riccardo Cavanna

a pagina 76

Primo Piano

Transizione 5.0, non lasciare indietro le Pmi



Andrea Bianchi, presidente Anie Automazione

A fine 2023 il presidente di Anie Automazione Andrea Bianchi parlava di una fase di "grande espansione" per l'automazione industriale in Italia, sulla quale gravavano alcune incognite che ne avrebbero rallentato l'andamento nel 2024. Intanto, sono stati diffusi i dati di preconsuntivo 2023 rilevati da Anie Automazione che attestano una crescita del fatturato (7,5 mld, +12 per cento rispetto al 2022), pur con una contrazione degli ordini nella seconda parte del 2023. Facciamo il punto con il presidente Bianchi.

>>> segue a pagina 3



MECSPE 2024

AVANGUARDIA TECNOLOGICA

Ultimi preparativi per l'evento fieristico di riferimento dell'industria manifatturiera italiana. Innovazione, sostenibilità e formazione al centro della 22esima edizione in calendario a BolognaFiere dal 6 all'8 marzo. Tra le novità in programma spicca Mecspe Lab - Innovazione, punto di integrazione tra Industria 4.0 e Industria 5.0

a pagina 8

Impresa e sviluppo

ALL'INTERNO



Macchine utensili

Barbara Colombo, presidente di Ucima, analizza l'andamento del settore

Business in crescita

Forniture just in time e logistica integrata. Berardi Bullonerie conferma la sua leadership

Le sette mosse di Anima Confindustria

Le ha messe nero su bianco l'associazione guidata da Marco Nocivelli, in un manifesto programmatico che punta ad accelerare la twin transition. «Condividiamo la traiettoria del Pnrr sull'idrogeno»

Transizione 5.0 e decarbonizzazione dell'industria, innovazione a supporto della manifattura digitale, riqualificazione del parco edilizio residenziale nazionale. Con questi primi tre "comandamenti" si apre il Manifesto della Meccanica presentato a fine anno da Anima Confindustria, per tratteggiare il nuovo perimetro di sviluppo dell'industria meccanica e au-



Marco Nocivelli, presidente Anima Confindustria

mentarne le chance di successo sui mercati esteri. Meno "ricettivi" dello 0,2 per cento verso le nostre tecnologie rispetto al 2022 secondo la relazione annuale dell'Ufficio Studi dell'associazione, con cali più marcati per l'export di macchine e prodotti per l'edilizia (-1,9 per cento) e di attrezzature e impianti petroliferi (-2,2 per cento). «La complessità dello

>>> segue a pagina 7



Il lavoro del futuro? Con Sharp è già iniziato.

Il mondo del lavoro richiede oggi elevati standard di sicurezza, flussi di lavoro efficaci e tecnologia sostenibile. I servizi di stampa gestita Sharp offrono le competenze tecniche per migliorare la produttività, ridurre i costi, proteggere le informazioni e l'ambiente. La nostra risposta alle esigenze del lavoro del futuro.

www.sharp.it

SHARP
Be Original.



GOLFARELLI EDITORE
INTERNATIONAL GROUP

Colophon

Direttore onorario
Raffaele Costa



Direttore responsabile
Marco Zanzi
direzione@golfarellieditore.it

Redazione
Renata Gualtieri,
Tiziana Achino, Lucrezia Antinori,
Tiziana Bongiovanni,
Eugenia Campo di Costa,
Cinzia Calogero, Anna Di Leo, Alessandro Gallo,
Simona Langone, Leonardo Lo Gozzo,
Michelangelo Marazzita, Cristiana Golfarelli,
Marcello Moratti, Michelangelo Podestà,
Giuseppe Tatarella

Relazioni internazionali
Magdi Jebreal

Hanno collaborato
Fiorella Calò,
Francesca Druidi, Francesco Scopelliti,
Lorenzo Fumagalli, Gaia Santi, Maria Pia Telese

Sede
Tel. 051 228807 - Piazza Cavour 2
40124 - Bologna - www.golfarellieditore.it

Relazioni pubbliche
Via del Pozzetto, 1/5 - Roma

Meccanica
Registrazione: Tribunale di Bologna
n.8601 in data 24/03/2023

>>> segue dalla prima

Transizione 5.0, non lasciare indietro le Pmi

È L'APPELLO DI ANDREA BIANCHI, PRESIDENTE ANIE AUTOMAZIONE, CHE AUSPICA UN CONFRONTO TRA L'ASSOCIAZIONE DELLE IMPRESE E IL GOVERNO PER MIGLIORARE IL PIANO DI INCENTIVI. IL SETTORE GUARDA AL FUTURO IN UN ANNO, IL 2024, CHE SI ANNUNCIA DI TRANSIZIONE

A fine 2023 il presidente di Anie Automazione Andrea Bianchi parlava di una fase di "grande espansione" per l'automazione industriale in Italia, sulla quale gravavano alcune incognite che ne avrebbero rallentato l'andamento nel 2024. Intanto, sono stati diffusi i dati di preconsuntivo 2023 rilevati da Anie Automazione che attestano una crescita del fatturato (7,5 mld, +12 per cento rispetto al 2022), pur con una contrazione degli ordini nella seconda parte del 2023. Facciamo il punto con il presidente Bianchi.

Che fattori hanno influito su questa contrazione di mercato?

«Il motivo principale di un secondo semestre 2023 in calo in termini di fatturato, ma soprattutto di ordinativi, è da ricondurre all'elevato livello di stock nei magazzini di chi esprime la domanda, e quindi soprattutto i costruttori di macchine. Questo fenomeno, oltre a limitare gli ordini, ha portato in alcuni casi al posticipo delle consegne al 2024 con una logica ricaduta sul fatturato. Anche l'inflazione e il conseguente alto costo del denaro hanno contribuito a indebolire la domanda».

Quale prevede sarà l'andamento degli ordinativi, e in generale del settore, nel 2024, anche in base alle attese delle aziende?

«A parte gli effetti del calo importante degli ordinativi nella seconda parte del 2023, è probabile che il 2024 sarà un anno di transizione senza grossi scossoni né in termini di crescita né in termini di recessione. In generale, nonostante il permanere delle tensioni geopolitiche, le aziende di Anie Automazione si esprimono con toni positivi per il 2024, grazie anche ad auspicati incrementi della domanda conseguente al nuovo piano di incentivi 5.0».

Uno dei vostri prossimi appuntamenti di Sps on Tour riguarda l'innovazione. Qual è l'impatto di robotica, mecatronica e Ai sull'industria manifatturiera?

«Anie Automazione ha deciso di rinnovare la sua partecipazione a Sps on Tour, il percorso di avvicinamento alla fiera di cui l'associazione è partner (Sps Italia, a Parma dal 28 al 30 maggio) che quest'anno si articola in tre tappe sul territorio, con focus su automazione e digitale per l'industria. Durante la prima tappa di Ancona con Duilio Perna, presidente dell'Area



Andrea Bianchi, presidente Anie Automazione

Meccatronica e Automazione Discreta di Anie Automazione, abbiamo voluto approfondire le opportunità legate a robotica, mecatronica e intelligenza artificiale con l'obiettivo di offrire una visione più ampia sul ruolo di primo piano dell'innovazione per la competitività del manifatturiero. I sistemi mecatronici oggi si sono sviluppati al punto da rappresentare non solo l'efficiente fusione di discipline che prima venivano gestite e promosse distintamente (meccanica, elettronica e informatica), ma soprattutto quell'evoluzione tecnologica in grado di mettere a disposizione delle aziende costruttrici di macchinari elementi di differenziazione e competitività. Meccatronica e digitalizzazione portano benefici agli utilizzatori finali in termini di efficienza, flessibilità e innovazione nell'ottica di una produttività rispettosa

dell'ambiente e quindi in virtuosa logica di sostenibilità e umano-centrismo».

Cosa ne pensa del Piano Transizione 5.0? Darà lo slancio necessario al potenziamento della competitività e della transizione green e digitale delle imprese?

«Nell'attuale contesto economico, gli incentivi a disposizione delle imprese, come quelli del Piano Transizione 5.0 e Transizione 4.0, possono continuare a stimolare gli investimenti, nonostante il decalage delle aliquote. Per quanto riguarda il Piano Transizione 5.0, che si focalizzerà sugli interventi a favore della sostenibilità e dell'efficientamento energetico, si attende ancora il decreto attuativo. Da parte nostra non possiamo che auspicare che il Governo, prima di emanare il decreto, apra un confronto con Confindustria per avviare una proficua implementazione del Piano con particolare riferimento alle Pmi. È importante, infatti, che si eviti di stravolgere la piattaforma, mantenendo gli allegati A e B e preservando il meccanismo del credito d'imposta. Non va dimenticato che per le Pmi la transizione verso Industria 4.0 è ancora "in corso d'opera" e richiede ancora molta attenzione da parte di tutti gli attori. Introdurre, quindi, strumenti troppo complicati, o addirittura poco vantaggiosi sui progetti di dimensione contenuta, sarebbe davvero controproducente».

• **Francesca Druidi**

IL "MANIFESTO DIGITALE" DI ANIE AUTOMAZIONE

«Il mondo dell'automazione ma, ancora più specificatamente, il mondo legato alla gestione automatica dei processi operativi delle imprese e delle infrastrutture, è estremamente pervaso e sostenuto dalle tecnologie digitali. Proprio per rendere evidente l'anima digitale esistente nella proposta complessiva delle nostre imprese associate, Anie Automazione ha realizzato un Manifesto Digitale. Si tratta di uno strumento di rappresentazione sintetica di tutte le competenze, le tecnologie e le soluzioni digitali disponibili attraverso i nostri associati», spiega il presidente Andrea Bianchi. Gli obiettivi sono molteplici: innanzitutto estendere il perimetro dell'automazione verso l'industria digitale. E poi posizionare in modo chiaro all'interno del sistema associativo e delle istituzioni correlate la copertura del mondo digitale espressa da Anie Automazione attraverso le sue imprese. Infine, rendere noto al mercato quali competenze e quali aree di digitalizzazione possono trovare tra i soci e avere un supporto da parte dell'associazione anche per azioni di creazione di conoscenza e di formazione.

Il signor made in Italy

di Renato Farina

Doveva guidare la Difesa, si diceva al Totoministri circa un anno e mezzo fa. Invece Adolfo Urso è finito a quello che una volta si chiamava Ministero dello sviluppo economico. Ora, dall'insediamento del governo Meloni, si chiama Ministero delle imprese e del made in Italy: una scelta per ricordare «l'eccellenza italiana per come è percepita nel mondo». Diciamolo: made in Italy sono le uniche tre parole estranee a Dante che messe in fila non sono offensive della nostra identità, non rappresentano un cedimento all'inglesite, che è un'inflammazione della nostra bella lingua, ma aiutano a comunicare un fatto universale e di superiorità non razzista ma qualitativa dei nostri prodotti, i quali portano con sé un profumo che dice di più della provenienza geografica, e invita alla condivisione di una essenza unica. Che c'entra con tutto questo Adolfo Urso? Quest'uomo è un tutt'uno con la missione di dare ruote, rotarie, navi, aerei, tir, ma anche astronavi (vedi pasta Barilla nello spazio) al made in Italy. Lo so per esperienza diretta, anzi indiretta. C'è stato infatti un periodo della mia vita che ho girato in numerosi Paesi piccoli, piccolissimi, grandi e grandissimi non più come giornalista ma come osservatore per certificare la validità democratica delle elezioni. A Chisinau, Moldavia, incontrai l'ambasciatore: era appena passato da quelle parti, dando il battesimo a alleanze industriali e camere di scambio commerciale, il «sottosegretario Urso» addetto al commercio estero del governo Berlusconi. Andai a parlare con un prete che guidava una presenza di volontariato in un villaggio poverissimo, ricco solo stranamente di banane (vero!), ed era già passato di là «l'onorevole Urso» per capire che tipo di aiuti necessitavano per sostenere l'opera. Così in Georgia, Bulgaria, Montenegro, Azerbaijan eccetera eccetera. Non erano viaggi propagandati, ma misurabili in incremento dell'interscambio mercantile, e del prestigio per i colori delle nostre produzioni. Urso è la crescita del Pil! Era quanto proprio non mi sarei aspettato di incontrare. Mi chiedevano se lo conoscessi. Ma certo. Ma lo ricordavo con altre specialità. Il mio ricordo di lui fino ad allora, parlo della prima decade del terzo millennio, lo vedeva nel ruolo di giornalista con intuizioni politiche destinate ad avere molto futuro. Niente a che fare con libri contabili, ma con volumi politologici. La mia esperienza di conoscenza del personaggio, diventato per inesorabile forza ascensionale del temperamento, una personalità, lo vedeva impegnato negli anni 90 tra i protagonisti del primo tentativo di settimanale d'orientamento dichiaratamen-

te di destra, ma senza recinzioni, capace perciò di aprirsi ad altri mondi. Si chiamava Italia Settimanale e lui ne fu per due anni caporedattore. Giovane missino, è stato tra i primi a seguire i consigli che Vittorio Feltri aveva dato a Gianfranco Fini e ai suoi rampolli: dismetta la camicia nera e indossi quella bianca con i bottoncini sul colletto. Ma non era un atteggiamento opportunistista, ma un'idea di destra larga e liberale. È stato così gli ispiratori del grande passo dal Movimento sociale alla fondazione di Alleanza Nazionale. Aderì al Popolo della Libertà, passando poi con il raggruppamento nato da Fini, fino ad arrivare al partito di Giorgia Meloni. Di certo, l'uomo ha interessi e attitudini poliedriche: oltre che essere politico e giornalista, è anche imprenditore. «Quando è stato necessario ho rimesso gli incarichi, perché ritengo che occorra anche saper rinunciare al potere per affermare le proprie idee», si legge tra le prime righe della sua autobiografia, sul suo sito ufficiale. E ancora: «Non ho mai chiesto prebende, incarichi o sussidi pubblici. Ho vissuto sempre del mio lavoro, come mi ha insegnato mio padre» (siciliano, mentre la mamma è veneta). Oggi la mission del suo dicastero è - come detto - tutelare e valorizzare la produzione italiana, il made in Italy, appunto, e di offrire supporto in particolare alle piccole e medie imprese. Se chiedete a lui di cosa si occupa, probabilmente vi risponderà così, come ha fatto in una intervista a Il Corriere del Veneto (21 gennaio 2024): «Sono impegnato a definire la politica industriale del Paese: sulla siderurgia, sulla chimica, sull'industria dell'automotive e sulla meccanica, ma anche sulla cantieristica e la nautica, sulle filiere strategiche del made in Italy». «L'Italia è conosciuta nel mondo per la qualità dei suoi prodotti. Il made in Italy è quello che ci contraddistingue, il come veniamo percepiti», commentava poco dopo il suo insediamento in una intervista a QN; «è la forza trainante del sistema produttivo, attraverso i distretti e oggi anche le filiere che stanno a valle e a monte, anche fuori dai territori originari». Da quando ha occupato le stanze di Palazzo Piacentini, di made in Italy se ne è occupato pure normativamente. Tant'è che dal 20 dicembre 2023, il nostro Paese ha anche una legge per il Made in Italy. E per un Paese come il nostro, povero di materie prime ma ricco di capacità manifatturiere vuol dire tantissimo. La legge prevede interventi di valorizzazione, promozione e tutela, tra i quali l'istituzione di un Fondo sovrano, la creazione del liceo del «Made in Italy» e di una specifica Giornata nazionale che si terrà il 15 aprile, «con eventi speciali che ci devono portare a essere sotto i riflettori del mondo». Saranno chiamati a partecipare i ca-



Adolfo Urso, ministro delle Imprese e del made in Italy

valieri del lavoro, gli imprenditori, i grandi stilisti a tenere lezioni nelle scuole italiane, per evidenziare l'eccellenza dei rispettivi comparti. «Finalmente l'Italia ha una legge che tutela e promuove l'eccellenza del made in Italy: un provvedimento storico, che segna una svolta nella politica industriale del Paese, intervenendo a 360 gradi per stimolare e proteggere la crescita delle filiere strategiche nazionali, contrastare la contraffazione e formare nuove competenze in vista delle sfide globali che abbiamo davanti», ha commentato il ministro. I giovani sono al centro del progetto. Per questi Urso ha inventato il liceo del «Made in Italy»: l'obiettivo è promuovere una vera e propria rivoluzione culturale, «per coniugare formazione e impresa, tradizione e innovazione: l'arte e i mestieri tipici del made in Italy con le competenze che servono all'impresa e alle professioni del futuro. Dobbiamo far capire che anche gli Its e la formazione rivolta al sistema produttivo sono in grado di realizzare i sogni dei nostri ragazzi e conferirgli un ruolo gratificante nella società». La legge che porta il suo nome e quello del ministero rappresenta uno dei grandi obiettivi raggiunti in questo primo anno di governo. Ma le aree di intervento sono tante: non mancano le spine, ci sono i tavoli di crisi, c'è un Paese da rilanciare. Ci sono i grandi temi del futuro: spazio, industria, Ai, digitale, come ha ricordato anche lo stesso ministro poche settimane fa, nel corso della conferenza stampa di fine anno. Sono queste le sfide con cui dovremo misurarci nei prossimi anni. E ancora, la sfida energetica. Urso è schierato a favore del nucleare, contro i tabù che non hanno nulla di ecologico ma sono un pregiudizio assurdo. «Finiamola con l'ipocrisia! Dovremo presto cogliere l'opportunità che la scienza ci offre con il nucleare di terza generazione avanzata, industriale e modulare, pulito e sicuro, e preparare la strada al nucleare di quarta generazione e poi al sogno della fusione. Le nostre imprese sono in grado di farlo», ha ripetuto ancora in questi giorni. E di carattere com'è questo ministro? Pare sia molto vanitoso. Almeno è quanto ha detto Bisignani al Festival del-

l'Economia di Trento. Ha raccontato che in una riunione di un Consiglio supremo della Difesa, si parlava dell'Ucraina, a un certo punto nel silenzio generale ha detto «oggi come spesso mi accade ho avuto un'idea molto geniale». C'era orgoglio e insieme autoironia in queste esibizioni di orgoglio, e per darsi arie di uomo del mistero, sostiene di prevedere il futuro. A Metropolis, su Repubblica TV, ha raccontato che a casa sua si parla russo. Sua moglie Olga, infatti, è di Lugansk, una città che appartiene ad una delle repubbliche che si sono auto-proclamate indipendenti dall'Ucraina. «Una parte della sua famiglia si è schierata con Putin e un'altra si è arrotolata con Kiev. Nostro figlio parla correttamente russo e ucraino, glielo ha insegnato mia moglie, canta le canzoni indipendentiste», ha raccontato tempo fa in una puntata di Porta a Porta. Alcuni lo hanno soprannominato Adolfo Urss, non tanto per la moglie, ma perché, dicono, detesta le multinazionali, se la prende con l'algoritmo che determina il caro-voli, ce l'ha con chi si approfitta di situazioni di monopolio, e via dicendo. Urss? Diciamo che gli è antipatico il capitalismo corsaro che depreda il ceto medio italiano. Lui va avanti. Soddisfatto. Anche grazie alle attività messe in atto con il cosiddetto Decreto Trasparenza - ha rivendicato nella conferenza stampa di fine anno - abbiamo i prezzi della benzina sotto 1,7 e/l. Ai minimi degli ultimi anni. «Quando siamo arrivati al governo al benzina e il gasolio erano alle stelle e il governo fu costretto a fare un taglio delle accise che costò allo stato un miliardo al mese. Noi agendo sul fronte della trasparenza, con il cartellone sul prezzo medio e agendo su tutta la filiera produttiva, perché come sapete il prezzo dell'energia è notevolmente diminuito. Questo non è solo frutto del caso, ma del fatto che il governo Meloni è riuscito nell'obiettivo di avere il tetto al prezzo del gas», abbiamo così «visto il prezzo del gas, del petrolio, dell'energia scendere». Prossimo step? Non ci saranno aiuti per chi delocalizza portando gli impianti all'estero. «Aumentare le produzioni in Italia è l'obiettivo. Stiamo lavorando per far rientrare le aziende dall'estero e per rendere il Paese più indipendente dal punto di vista energetico». E a chi gli chiede se sogna un futuro (non troppo lontano, anzi), da governatore del Veneto, dov'è nato, Urso nega: «Ho il dovere di compiere la missione che Giorgia mi ha affidato, e lo faccio con il massimo impegno. Ho un programma di legislatura da realizzare per riaffermare il primato del made in Italy nell'economia globale. Ho ben altro da fare, appunto, per servire la mia Nazione». •

Bonomi: «Senza l'industria non c'è l'Europa»

di FD

È partita la corsa alla successione di Carlo Bonomi. Mariella Enoc, Andrea Moltrasio e Ilaria Vescovi, oltre alla riserva Luciano Vescovi, sono i tre saggi individuati dal Consiglio generale di Confindustria per formare la commissione di designazione, che dovrà valutare le candidature e consultare la base associativa in vista del voto di designazione previsto per il 4 aprile. L'elezione del prossimo presidente di Confindustria avverrà in assemblea il prossimo 23 maggio. Sull'identikit del successore di Bonomi è intervenuto anche il past president Luca Cordero di Montezemolo, che si augura "forte rinnovamento e una leadership forte e autorevole". In un'intervista alla Repubblica Bo-

Carlo Bonomi, presidente di Confindustria



nomi placa i rumour, ricordando come il suo mandato termini a maggio e ci sia «ancora tanto lavoro da fare». Il nuovo anno è iniziato all'insegna dell'incertezza. «Credo che in Italia nel 2024 avremo, purtroppo, una crescita non superiore all'1 per cento, questo perché non stiamo intervenendo sui fattori struttu-

CARLO BONOMI, CHE A MAGGIO TERMINERÀ IL SUO MANDATO ALLA PRESIDENZA DI CONFINDUSTRIA, SOLLECITA L'UNIONE EUROPEA A INTERVENIRE CON L'INDUSTRIAL ACT PER PORTARE AVANTI LE TRANSIZIONI GREEN E DIGITALI. ALTRO FRONTE È QUELLO DELL'EX ILVA DI TARANTO CHE RESTA CRUCIALE PER L'ITALIA

rali del Paese», rimarca lo scorso 24 gennaio Bonomi, secondo cui si sta sprestando l'opportunità del Pnrr per fare le riforme necessarie. «L'Italia è un Paese che non trae lezioni da quello che succede, dalla storia. È un Paese che continua a essere straordinario in emergenza, ma non programma e non risolve i problemi strutturali. Discutiamo di un panettone, degli amici e dei parenti, ma non affrontiamo i temi di cui sta discutendo il mondo. In ballo c'è il futuro dei nostri figli».

UE, SERVE L'INDUSTRIAL ACT

Un tema fondamentale per l'attuale leader degli industriali è la competitività dell'Unione europea, che ha saputo unirsi con l'emergenza Covid per poi ritornare sui vecchi schemi: ogni Stato per conto suo. Bonomi parla di «sfida per la competitività lanciata da Stati Uniti e Cina. L'Europa vuole dettare degli standard, per esempio sulla transizione ecologica, ma ha grandi fragilità». L'Ue è dunque chiamata ad aiutare l'industria: «senza l'industria non c'è l'Europa», ha ribadito più volte Bonomi, che invoca, oltre al piano per la competitività su cui lavora Mario Draghi anche un Industrial Act. Lo si dovrà definire, nonostante l'urgenza, dopo le elezioni europee perché «c'è il rischio che venga strumentalizzato in una campagna elettorale e si perda il vero valore che deve avere quel documento. Che deve essere un documento di grande visione per l'Europa, perché qui non ci stiamo giocando i prossimi 2 o 3 anni. Qui ci stiamo giocando il futuro dell'Europa nei prossimi

20-30 anni». Dopo le elezioni europee sarà fondamentale un Industrial Act, «altrimenti avremo grossi problemi di produzione e occupazione, e questo darà altro spazio ai movimenti antieuropeisti», ha ribadito Bonomi alla Repubblica. Il presidente di Confindustria critica in particolare due aspetti dell'Ue. Il primo è la strada dell'iper-regolamentazione presa dalle istituzioni europee, non sempre necessaria su tutti gli argomenti. «Teniamo presente che in un quadro di competizione mondiale, quando noi ci mettiamo da 6-7 mesi per avere un permesso, i nostri competitor americani ottengono lo stesso in 10 giorni», ha sottolineato Bonomi, intervenendo a Rai news 24. «Quando un imprenditore deve investire, questo diventa un problema e i numeri lo dimostrano: negli ultimi 24 mesi gli investimenti in Europa sono crollati, a favore di quelli americani. Una riflessione su questo dobbiamo compierla, perché se riteniamo che l'industria sia un bene prezioso dell'Europa la dobbiamo stimolare, non impedire». Altro tema da affrontare è quello dell'energia, con le criticità che riguardano sia le infrastrutture che i costi. «Finché noi avremo un costo così alto, avremo difficoltà sia ad affrontare gli investimenti necessari per la transizione ma anche a crearvi consenso sociale, perché se noi facciamo pagare troppo l'energia la gente giustamente dirà: "non sono disposto a pagare così tanto"». Per inseguire l'obiettivo della sostenibilità c'è

un'unica soluzione per l'Ue: finanza adeguata, risorse e investimenti.

EX ILVA, UN PIANO PER L'ACCIAIO

Dall'inizio della sua presidenza di Confindustria Carlo Bonomi sottolineava la necessità di affrontare il ruolo dell'acciaio nel nostro Paese. Ora i nodi sono venuti al pettine con la crisi dell'ex Ilva. «Dopo 10 anni ci ritroviamo a discutere gli stessi temi e con gli stessi strumenti, perché continuiamo a commettere lo stesso errore: inseguiamo soluzioni al problema dell'indotto, che ha contribuito a tenere in piedi lo stabilimento di Taranto, ma non consideriamo che il modo migliore per salvaguardarlo e, con esso, tutelare un pezzo importante dell'economia del Mezzogiorno, è inserirlo in una visione chiara sulla politica industriale e sulla competitività del Paese», ha dichiarato il leader degli industriali in audizione nella commissione Industria del Senato il 6 febbraio in merito ai Decreti-legge ex Ilva. «Se davvero l'Italia punta a tornare a produrre 1 milione di veicoli l'anno, poter disporre dell'acciaio di Ilva è un fattore strategico». L'alternativa all'Iva sarebbero le importazioni di acciaio primario proveniente da Paesi extra Ue con tempi di consegna molto più lunghi e rischi di volatilità dei prezzi. Confindustria si è dichiarata disponibile all'apertura di un tavolo con i ministeri competenti per definire le misure necessarie a dotare l'Italia di un piano industriale per l'acciaio, che ricomprenda il ruolo strategico della produzione di Taranto. •

L'IMPEGNO DI CONFINDUSTRIA

Carlo Bonomi conferma la disponibilità all'apertura di un tavolo con i ministeri competenti per definire le misure necessarie a dotare l'Italia di un piano industriale per l'acciaio, che ricomprenda il ruolo strategico della produzione di Taranto



Parola d'ordine, produttività

di Giacomo Govoni

A RILANCIARNE CON FORZA IL VALORE È IL PATTO "MECH IN ITALY" ATTRAVERSO IL QUALE FEDERMECCANICA METTE SUL TAPPETO CINQUE STRATEGIE CHIAVE PER LA COMPETITIVITÀ DELL'INDUSTRIA ITALIANA. DA AFFIDARE A UNA NUOVA "GENERAZIONE MECCATRONICA"

Un percorso di rinnovamento della metalmeccanica e mecatronica italiana, fondato sulla consapevolezza che si tratta di un'industria con la I maiuscola per il valore economico e sociale che riveste. A tenerlo a battesimo con il nome "Mech in Italy" è stata l'Assemblea generale 2023 di Federmeccanica, che ha messo sul piatto la sua ricetta per rilanciare una filiera che produce il 100 per cento dei beni di investimento trasferendo innovazione al resto dell'universo manifatturiero, ma che ha assoluto bisogno di aumentare la sua produttività. Alla luce dell'ultima congiunturale (la prossima verrà presentata a metà marzo) che nel periodo gennaio-settembre ha registrato un calo di produzione dello 0,5 per cento rispetto ai primi nove mesi del 2022. «È tempo di alzare l'asticella a tutti i livelli - sostiene il presidente Federico Visentin - dalle politiche educative a quelle industriali. Risolvendo il problema della produttività con un'azione di sistema che coinvolga inevitabilmente le imprese e l'assetto istituzionale».

SUPERARE GAP DIMENSIONALE E CARENZA DI "MENTEDOPERA"

Cinque le strategie chiave individuate dal patto "Mech in Italy", sintesi dei due concetti "made in Italy" e "Invented in Italy". Il primo è la generazione di manodopera e "mentedopera" qualificata, per far fronte al cosiddetto skill mismatch che sta vivendo il settore. «Dalla nostra ultima indagine - segnala Visentin - emerge che il 70 per cento delle imprese intervistate non riesce a reperire sul mercato profili con le professionalità richieste dalle aziende». In quest'ottica, Federmeccanica propone una strategia articolata che parta innanzitutto dall'orientamento scolastico, prevedendo ad esempio una certa quantità di ore di studio della metodologia laboratoriale. Il secondo focus strategico riguarda l'attivazione di politiche utili a favorire la crescita dimensionale delle imprese industriali, per invertire una tendenza che ha visto le realtà metalmeccaniche italiane con meno di 50 dipendenti salire dall'86,4 per cento dei primi Anni Ottanta al 95,4 per cento del 2020. Un risvolto penalizzante per la competitività e la propensione all'innovazione delle nostre imprese, che finisce spesso per imbrigliarle nelle catene globali del valore come contoterzisti di grandi gruppi multinazionali, compri-



LA CARENZA DI MANODOPERA

Federmeccanica propone una strategia articolata che parta innanzitutto dall'orientamento scolastico, prevedendo ad esempio una certa quantità di ore di studio della metodologia laboratoriale

mendone i profitti e limitandone gli orizzonti di sviluppo. «Sotto questo aspetto le misure messe in campo finora non hanno funzionato - prosegue Visentin - quando invece lo Stato avrebbe la possibilità di attivare le leve giuste. Ad esempio attraverso Cassa Depositi e Prestiti, che può e deve diventare un volano di crescita, sostenendo i programmi delle imprese orientati in tale direzione. La Cdp potrebbe anche intervenire, fornendo le necessarie garanzie, per sostenere investimenti nell'economia reale realizzati dal Fondo di previdenza complementare Cometa, se finalizzati alla crescita delle imprese metalmeccaniche/meccatroniche italiane».

VIA LACCI E LACCIUOLI CHE IMBRIGLIANO L'INGEGNO ITALIANO

Il terzo filone di intervento tracciato da Federmeccanica si prefigge di migliorare la profittabilità delle imprese, rendendo strutturale il taglio del cuneo fiscale. E favorendo la redistribuzione con meccanismi di premi alla produttività, revisione del limite per beneficiare della detassazione sul welfare aziendale, la decontribuzione delle ore dedicate alla formazione certificata. Promozione del lavoro, del merito e delle professioni industriali sono invece gli obiettivi del quarto punto del patto "Mech in Italy", che durante l'assemblea generale hanno offerto il destro per lancia-

riguarda il sostegno diretto e indiretto all'innovazione della manifattura e alle attività di ricerca e sviluppo, spesso inibite da incentivi non rispondenti alle esigenze aziendali o di difficile accesso burocratico. «Le imprese vanno pertanto ascoltate di più - sottolinea Visentin - per definire forme di supporto adeguate e semplici, senza quei lacci e laccioli che imbrigliano ciò che invece deve essere liberato, l'ingegno italiano. Fino a oggi questo non è avvenuto pienamente, rallentando così un processo che andava invece accelerato». cornice comune ai cinque punti è infine il tema della sostenibilità, da perseguire ponendosi l'obiettivo di «realizzare un Contratto nazionale del lavoro Esg» in piena convergenza con gli standard di competitività. •

Federico Visentin, presidente Federmeccanica



Le sette mosse di Anima Confindustria

di Giacomo Govoni

LE HA MESSE NERO SU BIANCO L'ASSOCIAZIONE GUIDATA DA MARCO NOCIVELLI, IN UN MANIFESTO PROGRAMMATICO CHE PUNTA AD ACCELERARE LA TWIN TRANSITION. «CONDIVIDIAMO LA TRAIETTORIA DEL PNRR CHE CONSIDERA L'IDROGENO UNA COMPONENTE FONDAMENTALE»

Transizione 5.0 e decarbonizzazione dell'industria, innovazione a supporto della manifattura digitale, riqualificazione del parco edilizio residenziale nazionale. Con questi primi tre "comandamenti" si apre il Manifesto della Meccanica presentato a fine anno da Anima Confindustria, per tratteggiare il nuovo perimetro di sviluppo dell'industria meccanica e aumentarne le chance di successo sui mercati esteri. Meno "ricettivi" dello 0,2 per cento verso le nostre tecnologie rispetto al 2022 secondo la relazione annuale dell'Ufficio Studi dell'associazione, con cali più marcati per l'export di macchine e prodotti per l'edilizia (-1,9 per cento) e di attrezzature e impianti petroliferi (-2,2 per cento). «La complessità dello scenario macroeconomico aggiunge il presidente Marco Nocivelli - si riflette anche nelle previsioni per il 2024, con un inizio complicato per il settore che richiede un approccio pragmatico. In grado di creare spunti per misure compatibili con le peculiarità del sistema produttivo italiano».

Di questi spunti, che portano la voce delle imprese alle istituzioni, il vostro Manifesto ne offre sette. I tre anticipati in apertura più quali ancora?

«Gli altri quattro pilastri fondamentali per le imprese italiane individuati nel Manifesto di Anima sono il recepimento na-

zionale dei principali provvedimenti europei, il ruolo della Meccanica nell'attuazione del Pniec, le politiche di sviluppo della filiera industriale italiana nel settore dell'idrogeno, dell'elettrico e dell'energia nucleare e la salvaguardia del mercato interno con il principio di reciprocità. Sempre ricordando che l'industria meccanica rappresenta il cuore della seconda manifattura in Europa per valore aggiunto, in uno dei Paesi a maggior vocazione export al mondo e che per questo, deve avere una vera ed efficace politica industriale».

Al netto di un 2023 che non è stato tra gli anni più gloriosi per la meccanica italiana. Quali criticità ha mostrato in particolare?

«Il 2023 ha chiuso in leggera flessione rispetto all'anno precedente, anche se la quota export/fatturato si tiene vicina al 60 per cento. Tra le criticità, c'è l'aumento delle tensioni geopolitiche in Paesi esportatori di materie prime e l'effetto del conflitto israelo-palestinese, che creano intoppi nel mercato internazionale. In secondo luogo, le fluttuazioni economiche degli ultimi tre anni comportano inflazione e un effetto recessivo su grandi economie come quella tedesca. E ancora, il ripensamento delle catene del valore globali, con fenomeni di reshoring/friendshoring che riducono le possibilità di esportare in determinate aree, e i persistenti alti tassi di interesse coniugati all'incertezza sugli schemi di incentivazione, che scoraggia la propensione all'investimento di privati e aziende».

Tornando ai punti chiave del Manifesto, il sesto implica un impegno trainante nella partita della decarbonizzazione. Come si stanno ponendo le imprese meccaniche rispetto alle nuove risorse pulite?

«Le aziende associate sono da anni impegnate in questa partita, anche grazie alle attività promosse dal gruppo di lavoro Anima Ambiente e Sostenibilità, ma nei prossimi anni prevediamo un'accelerazione della transizione sostenibile delle imprese. Condividiamo la traiettoria tracciata dal Pnrr, che vede l'idrogeno come una delle componenti fondamentali per raggiungere gli obiettivi di decarboniz-



LA TRANSIZIONE SOSTENIBILE DELLE IMPRESE
«Condividiamo la traiettoria tracciata dal Pnrr, che vede l'idrogeno come una delle componenti fondamentali per raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione dei prossimi 30 anni»

zazione dei prossimi 30 anni».

Come contribuite nel concreto a dare impulso a questa traiettoria?

«Attualmente la Federazione sta promuovendo una serie di attività tramite il progetto Anima Idrogeno, ultima la pubblicazione dello studio "Modelli di Business per l'utilizzo dell'H2 e lo sviluppo della Filiera in Italia", che vede la collaborazione di altre associazioni di categoria, Eni, Snam e altri importanti player. È inoltre necessario tenere in considerazione che in Italia sono presenti numerose eccellenze industriali nella componentistica e nella progettazione di impianti per l'energia nucleare che Anima rappresenta, e che oggi sono orientate all'export».

Sullo sfondo c'è il tema dell'occupazione nella meccanica, al palo l'anno scorso. Quali misure sarebbero importanti per uscire da questa stagnazione?

«L'Ufficio studi di Anima Confindustria ha sottolineato come nel 2023 gli investimenti non siano decollati, mantenendosi stabili a 1,2 miliardi di euro, e il numero di addetti sia rimasto fermo a circa 222 mila. In un contesto internazionale che resterà im-

prevedibile, i punti programmatici proposti nel Manifesto della meccanica possono invertire le tendenze. Il nostro dialogo con le istituzioni e una definizione rapida del Piano Transizione 5.0, inclusi i decreti attuativi, possono rappresentare un volano importante per una ripresa - anche occupazionale - della meccanica».

L'ultimo punto del Manifesto si appella al principio di reciprocità nell'accesso ai mercati. Su cosa occorrerà vigilare in futuro per tutelare gli interessi della meccanica italiana?

«Alcuni Paesi istituiscono barriere protezionistiche che danneggiano Paesi fortemente esportatori come l'Italia. La non reciprocità delle condizioni in cui le imprese si trovano a operare, in termini di standard e requisiti sociali e ambientali bassi, fa parte di queste barriere. Quello che possiamo fare, oltre alla verifica del corretto processo di ratifica degli accordi di libero scambio, è monitorare e tutelare il rispetto delle regole di concorrenza e valorizzare gli aspetti legati al rispetto dei principi europei in materia di diritto ambientale, sociale e del lavoro». •

Marco Nocivelli, presidente di Anima Confindustria



Diamo spazio all'inventiva dei giovani

di Francesca Druidi

LA FIERA DI RIFERIMENTO PER IL MANIFATTURIERO DÀ APPUNTAMENTO A BOLOGNA CON UN RINNOVATO FOCUS SULLA FORMAZIONE E SULL'INNOVAZIONE COME MOTORI TRAINANTI PER IL SETTORE. IL NUOVO CUORE MOSTRA SARÀ "TRANSIZIONE ENERGETICA & SOSTENIBILITÀ NELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA"

Innovazione, sostenibilità e formazione restano al centro, con lo sguardo alle nuove generazioni che plasmeranno il manifatturiero di domani. È dedicata ai giovani e ai futuri attori dell'industria la 22esima edizione di Mecspe, il principale appuntamento per l'industria manifatturiera, organizzato da Senaf e in programma a BolognaFiere dal 6 all'8 marzo 2024. Nei 92mila mq di superficie espositiva parteciperanno oltre 2mila aziende espositrici articolate in 13 saloni tematici e 18 iniziative speciali. Mecspe 2024 dedicherà ampio spazio al confronto sulla transizione digitale ed ecologica, alla luce dei recenti sviluppi sul fronte Pnrr e sul nuovo Piano Transizione 5.0, con la sua dotazione di 6,3 miliardi di euro per il 2024-2025. Durante l'evento inaugurale della fiera, verranno discussi, alla presenza dei rappresentanti del Mimit- Ministero delle imprese e del made in Italy, i dati del nuovo Osservatorio Mecspe sull'industria manifatturiera italiana. «Lavorando sulle principali direttrici della fiera quali sostenibilità, formazione e innovazione, favoriamo la creazione di sinergie tra i diversi stakeholder con l'obiettivo di creare valore utile al sistema paese. Il manifatturiero rappresenta uno dei settori più trainanti del Paese ed è sul ciglio di una svolta su più fronti. Grazie agli spunti che emergeranno durante la fiera potremo portare il nostro contributo anche a livello internazionale», ricorda Maruska Sabato, project manager di Mecspe.

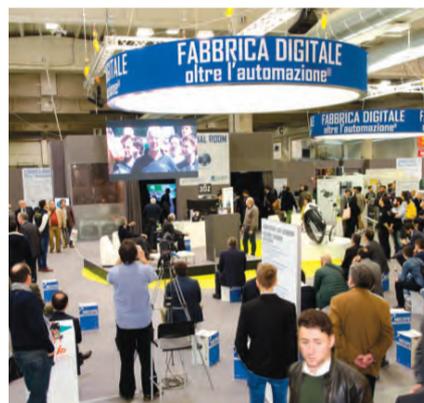
TRANSIZIONE AL CENTRO

Il nuovo cuore mostra sarà "Transizione Energetica & Sostenibilità nell'Industria manifatturiera", un'area in cui si approfondiranno argomenti legati a mobilità, industria manifatturiera e filiera dell'idrogeno, con stazioni dimostrative, tavole rotonde, speech e momenti di confronto. Attraverso best practice e case history di successo, esperti di tecnologia e di mercato illustreranno le sfide che il comparto dovrà affrontare in vista del 2035, con lo stop delle immatricolazioni dei motori termici e l'impatto della mobilità sostenibile. La sostenibilità rappresenta per le aziende

una scelta imprescindibile per affrontare le sfide globali, rispondere alle richieste del mercato e guadagnare un vantaggio competitivo non solo sul mercato nazionale, ma soprattutto nel panorama internazionale. Si rinnova l'appuntamento storico di Mecspe con il "Percorso Obiettivo Sostenibilità", che si impegna a premiare le imprese virtuose nell'implementare la sostenibilità nelle strategie aziendali, in tutte le sue tre declinazioni: ambientale, sociale e di governance.

UN NUOVO MODO DI FARE IMPRESA

Mecspe si conferma incubatore di innovazione con l'iniziativa Start Up Factory, che favorisce il dialogo tra imprese e startup innovative, Pmi e microimprese. Si tratta di una piattaforma di networking, dove giovani imprenditori, ingegneri e manifatturieri potranno presentare i loro progetti e creare nuove connessioni con il mondo industriale. Del resto, è un mercato, quello delle startup innovative, che in Italia trova terreno fertile e che nel primo trimestre 2023 arriva a contare oltre 14mila imprese, di cui il 15 per cento operante nel manifatturiero. «A Bologna torniamo con un obiettivo in più: dare spazio all'inventiva e all'innovazione dei giovani per portare valore al settore», aggiunge Maruska Sabato. «La tecnologia e l'attenzione all'ambiente hanno rivoluzionato l'industria e le nuove generazioni hanno una marcia in più per affrontare queste nuove sfide. C'è bisogno di un confronto



tra gli attori del settore per costruire insieme le migliori soluzioni e continuare a essere la colonna portante dell'economia italiana. Le startup innovative italiane non hanno nulla da invidiare al resto del mondo, sono realtà altamente tecnologiche e creative che possono davvero fare la differenza; a Mecspe ci impegniamo perché il loro lavoro venga evidenziato e riconosciuto, un passo fondamentale per la salute dell'economia».

LA NOVITÀ DI MECSPE 2024

Ci sarà una nuova area espositiva, Mecspe Lab- Spazio Innovazione, che sarà il punto di aggregazione di tutti i visitatori interessati a iniziative dimostrative volte all'integrazione dell'Industria 4.0 con l'Industria 5.0. Tra i protagonisti anche gli studenti dell'Università di Bologna con il team di ricerca Uniboat: progetto di sviluppo e produzione di un'imbarcazione completamente elettrica, incentrata su soluzioni ecosostenibili. Riconfermata pure l'esposizione dei prototipi della Formula

Sae, l'evento educational organizzato annualmente da Anfia in collaborazione con Università di Bologna, More Modena Racing, Unibo Motorsport e Race Up di Padova.

UN PONTE TRA FORMAZIONE E LAVORO

Nel 2023, il settore manifatturiero ha potuto contare solo su qualche migliaio di diplomati Its, un numero estremamente basso rispetto alla domanda dell'industria di circa 47mila diplomati, di cui oltre 16mila in ambito meccanico. Per questo, il tema della formazione avrà un ruolo centrale all'interno della manifestazione, che ogni anno si propone come piattaforma dinamica per indirizzare i giovani verso il mondo dell'industria. Tra le iniziative dedicate alla formazione torna Mecspe Young&Career, un percorso che offre ai giovani visitatori l'opportunità di partecipare agli appuntamenti formativi organizzati dalla fiera e dagli espositori, di entrare in contatto con le aziende e di candidarsi per le opportunità di lavoro offerte. Formazione e innovazione digitale convergeranno nell'Area Competence Center, dove avrà luogo l'incontro tra la community di Mecspe e i Competence Center, che proporranno attività di orientamento, formazione e progetti innovativi in ambito Industria 4.0. Lo spazio, all'interno del quale esporranno gli otto Competence Center nazionali con la partecipazione del Mimit, sarà arricchito da una programmazione di eventi formativi per le Pmi. •

TRANSIZIONE NELL'AUTOMOTIVE

Per la seconda volta, si terrà a Mecspe il Forum Italo-Tedesco: 2035 e la filiera Automotive, dedicato alla transizione energetica verso cui si sta muovendo l'industria automobilistica. Il convegno, organizzato in collaborazione con la Camera di Commercio Italo-Tedesca e con l'associazione internazionale Vdma, farà il punto della situazione sul quadro attuale del comparto a livello internazionale e prenderà in esame tutti gli aspetti tecnologici che l'industria sta introducendo (nuovi carburanti ecologici, la digitalizzazione, l'elettrificazione e la guida autonoma) con l'obiettivo di una mobilità a basso impatto ambientale.

Leader nelle macchine utensili

di Beatrice Guarnieri

IL GRUPPO CELADA È AI VERTICI EUROPEI NELLA VENDITA DI MACCHINE

UTENSILI: COMMERCIALIZZA I MIGLIORI MARCHI AL MONDO DA PIÙ DI 85 ANNI, TRA CUI JINGDIAO, OKUMA, STAR, NEWAY E SODICK, VANTANDO UN PORTAFOGLIO PRODOTTI COMPLETO E FLESSIBILE, CHE ABBRACCIA OGNI AREA DELLA MECCANICA. NE PARLIAMO CON IL PRESIDENTE GUIDO CELADA

Oltre 25mila macchine installate, assistenza garantita attraverso un servizio e-service attivo 24 ore su 24; più di 30 partner di eccellenza, ampia disponibilità di ricambi a stock e 150 tecnici specializzati. Sono i numeri del Gruppo Celada, specializzato nella commercializzazione di macchine utensili caratterizzate da prestazioni di eccellenza. La mission del gruppo capitanato da Guido Celada, è la ricerca quotidiana e costante della tecnologia più adatta alle esigenze del cliente, in grado di garantire le migliori performance e i maggiori vantaggi competitivi.

«Ci impegniamo costantemente a consolidare relazioni di fiducia reciproca con clienti e collaboratori e a condividere know how e competenze, con l'obiettivo di generare crescita sostenibile per il Paese. A ciascun cliente viene dedicato il tempo necessario per fornire, sempre, le soluzioni più adatte ai suoi bisogni».

Il 2023 ha sancito gli 85 anni dalla fondazione dell'azienda. Come avete celebrato questo importante traguardo?

«Abbiamo organizzato eventi mirati, il cui fil rouge era rappresentato dalla milanesità e dalla Cattedrale della nostra città: abbiamo aderito infatti al progetto "Adotta una guglia. Scolpisci il tuo nome nella storia" sostenendo i restauri del Duomo di Milano. Questo gesto è un modo concreto per dimostrare il nostro impegno nel preservare il patrimonio culturale della nostra città e contribuire alla salvaguar-



IL NOSTRO PRODOTTO SIAMO NOI

Il claim aziendale sottolinea come le persone e la loro competenza siano importanti quanto la qualità delle macchine a catalogo

dia della sua bellezza senza tempo. La guglia scelta è quella del "Santo Guerriero", che ben rappresenta lo stile che contraddistingue da sempre Celada: una realtà basata su valori profondi, nella quale tradizione e innovazione si intrecciano virtuosamente».

Quali motivi vi hanno spinto a non partecipare alle fiere di settore?

«Per il primo anno R.F. Celada non sarà presente alle prossime fiere di settore per una precisa scelta aziendale. Gli investimenti che erano stati previsti per quello scopo, saranno invece allocati all'organizzazione di tre Open House: Roma e Sud

Italia, Centro, Milano e Nord Italia. In fiera si vedrebbe quello che vogliamo mostrare, da noi (nelle nostre Open House e portando gli interessati anche negli uffici della sede di Cologno), si avrà la possibilità di vedere chi siamo. Stiamo infatti cercando di costruire con i nostri clienti un rapporto più immediato e diretto, così da trasmettere maggiori informazioni, ma soprattutto far meglio percepire chi siamo veramente, vogliamo far conoscere come sono realizzate le nostre macchine e come si possono impiegare al meglio. Qualcosa che non è semplice mostrare nelle rassegne fieristiche. Eventi, Open House, viaggi presso le aziende produttrici sono le modalità adottate per mostrare le macchine distribuite, ma soprattutto per raccontare la filosofia che caratterizza il gruppo.

Alle Open House, infatti, verranno affiancati due viaggi, uno in Thailandia e uno in Giappone che coinvolgeranno un numero maggiore di ospiti rispetto al passato. L'intento è quello di investire in noi stessi, realizzando una sorta di esposizioni itineranti negli spazi che ci caratterizzano. Il claim "il nostro prodotto siamo noi" sarà il fulcro di tutte le prossime attività di comunicazione, frase che sottolinea come le persone e le loro competenze siano importanti quanto la qualità delle macchine a catalogo. Serve il know-how per farle funzionare al meglio e questo richiede una formazione conti-

nua e costante e un servizio a 360 gradi. Qualcosa che può essere fruito al meglio solo attraverso un contatto diretto».

Celada Tech è la vostra nuova unità operativa. Che caratteristiche ha?

«Celada Tech, l'unità del Gruppo Celada, è in grado di fornire consulenza operativa ai clienti, spaziando dalla programmazione delle macchine all'ottimizzazione dei cicli produttivi e dei setup macchina, fino alla manutenzione avanzata; ma segue anche le procedure e gli strumenti affinché il loro funzionamento sia il più sicuro possibile. Le macchine a controllo numerico computerizzato sono una colon-

Guido Celada. Celada Group ha sede a Cologno Monzese (Mi)



na portante per i nostri clienti: l'Industry 4.0 le ha rese sempre più connesse, ma proprio per questo anche più esposte a nuove minacce, rendendo fondamentale attrezzarsi per la cybersecurity. Oggi, infatti, sono tutte in rete, attraverso il controllo numerico, con il risultato che ogni fase di produzione è a rischio di potenziali attacchi hacker. Celada Tech è la prima realtà in grado di offrire un supporto diretto nella prevenzione di attacchi informatici a sistemi di produzione e, grazie a un team specializzato, può affiancare i clienti per contrastare questo fenomeno in costante aumento. Celada Tech, infatti, può strutturare ad hoc la rete in essere, fornendo assistenza nella riconfigurazione dei dispositivi esistenti; può inoltre introdurre tecnologie di identificazione e blocco delle minacce e fornire consulenza qualificata nella valutazione degli impatti di possibili attacchi, realizzando piani di ripristino e ripartenza dei macchinari».

PRESENZA INTERNAZIONALE

In un'ottica fortemente orientata all'internazionalizzazione e al cliente, Celada ha consolidato negli anni la sua presenza sul territorio europeo. Con le sue sedi in Francia, Svizzera, Croazia, Serbia e Slovenia, il gruppo è in grado di fornire assistenza, anche fuori dall'Italia, in maniera capillare e tempestiva. Un team di professionisti locali garantisce al cliente il supporto adeguato per soddisfare ogni tipo di esigenza e risolvere le problematiche tecniche che dovessero presentarsi.

LE OPEN HOUSE IN PROGRAMMA NEL 2024

Partecipando ai prossimi eventi in programma sarà possibile conoscere meglio il Gruppo Celada:

10-13 aprile – Roma, Ariccia, Via Cancelliera 71

7-11 maggio – Firenze, Fortezza da Basso, Viale Filippo Strozzi 1

16-20 settembre – Milano, Cologno Monzese, Via degli Orsi e dei Boschi 7.

Per approfondimenti consultare il sito www.celadagroup.com

Da sempre all'avanguardia

di Beatrice Guarnieri

SPECIALIZZAZIONE INDUSTRIALE, ATTENZIONE ALLA SICUREZZA E INNOVAZIONE TECNICA. PEI SI DISTINGUE COME LEADER NELLA REALIZZAZIONE DI PROTEZIONI PER MACCHINE UTENSILI, NONCHÉ COME FORNITORE DI RICAMBI E REVISIONI DI PROTEZIONI. IL PUNTO DI MICHELE BENEDETTI, DIRETTORE RICERCA E SVILUPPO

È l'unica azienda in Italia e in Europa a fornire la gamma completa di protezioni per macchine utensili. La strategia di successo di PEI, presente sul mercato da oltre quarant'anni, nasce dalla grande intuizione dei soci fondatori che seppe cogliere l'importanza della sicurezza sul luogo di lavoro e che, a partire dagli anni 80, hanno contribuito in prima linea allo sviluppo del mercato delle protezioni per macchine utensili. In PEI si fondono competenze commerciali e manageriali con un know-how tecnico produttivo tale da aver portato al conseguimento di oltre 70 brevetti internazionali. «Per offrire soffiotti, tapparelle, protezioni avvolgibili e coperture telescopiche in grado di rispondere prontamente all'evolversi della richiesta del mercato, investiamo in ricerca e sviluppo oltre il 4 per cento del fatturato annuo - sottolinea Michele Benedetti, direttore ricerca e sviluppo -. Questo plus ci consente di soddisfare completamente le esigenze dei nostri clienti, oltre al fatto che disponiamo di tecnici qualificati in grado di progettare anche soluzioni personalizzate».

A quale mercato vi rivolgete?

«Siamo fornitori di costruttori di macchine utensili, leader in Italia e anche in Europa, soprattutto nei paesi di lingua tedesca, dove ci confrontiamo con i maggiori player del settore. Operiamo in sette sedi dislocate in Italia, in Germania, in Serbia e in Brasile».

Che cosa presenterete al Mecspe?

«Oltre a servire i costruttori di macchine utensili, siamo da sempre presenti sul mercato come fornitori di ricambi e revisioni di protezioni. I nostri tecnici specializzati sono disponibili a recarsi presso il cliente per effettuare rilievi costruttivi, fornire una consulenza approfondita e consigliare eventuali personalizzazioni. La nostra offerta completa ci consente di intervenire nella sostituzione di protezioni danneggiate su ogni tipo di macchina utensile, limitando al minimo i disagi produttivi e gli onerosi fermi macchina del cliente. Quest'anno ci presenteremo a Mecspe soprattutto in questa veste: sarà l'oc-



Michele Benedetti, direttore ricerca e sviluppo della PEI di Calderara di Reno (Bo)
www.pei.it

casione ideale per dialogare anche con gli utilizzatori, recepirne i bisogni, oltre a mostrare loro la nostra competenza tecnica e i nostri plus di servizio. La qualità del ripristino di un centro di lavoro è fondamentale per evitare ancor più gravi disagi futuri e PEI fornisce ricambi e revisioni delle protezioni adottando la stessa esperienza tecnologica e gli stessi indici qualitativi che riserva ai prodotti a catalogo».

Quali sono i vostri prodotti di punta?

«Unique Steel Cover Evo, uno Scudo composto dal nuovo soffiotto con lamelle montato su una macchina utensile. Il prodotto è stato presentato a EMO 2023, la novità consiste nel fatto che il mantice è parziale e non su tutta la sua superficie, rendendo la protezione più leggera, veloce e quindi anche più 'green'. Quick Box Bellow è il nuovo soffiotto per piattaforme elevatrici fornito smontato all'interno di un imballo leggero e compatto che può essere installato anche a piattaforma montata, cosa non possibile per i soffiotti standard. Viene fornito in parti separate che necessitano solo di essere congiunte tra di loro tramite semplici fissaggi meccanici senza l'impiego di alcuna attrezzatura e poi applicate alla piattaforma. In pochi e semplici passaggi la protezione della piattaforma sarà garantita, con notevole risparmio da parte del cliente che non dovrà più accollarsi gravosi costi di gestione del prodotto. Corner Roll

UP Cover, realizzata con profili JM, protegge più lati, sia in senso verticale che orizzontale. Il tappeto in alluminio si arrotola su un meccanismo di avvolgimento e si svolge a spinta con motore e catene laterali, integrate e fissate alla tapparella su due assi, creando un effetto cremagliera. La linea di tapparelle Corner Roll Up Cover JM è disponibile con oblò trasparenti, oscurati per ambiente laser o saldatura, oltre che con sistema di illuminazione interno».

Quali sono gli altri marchi del gruppo?

«PEI Mobility è la divisione automotive di PEI, da 15 anni fornisce soffiotti per veicoli articolati, dal 2022 amplia il catalogo introducendo l'articolazione e diventa il partner completo per i più importanti costruttori di autobus nel mondo.

PEI VM è invece un'azienda con esperienza ventennale nel campo NVH (Noise, Vibration e Harshness) che fornisce consulenza e sistemi di diagnostica vibrazionale avanzata in numerosi settori applicativi: power transmission, automotive, motorcycle, powertools, packaging.

Nuova Metal, azienda con trentennale esperienza nel settore della carpenteria metallica leggera, è specializzata nella progettazione e produzione di arredi metallici per le diverse tipologie di impiego, in particolare per il settore medico e alimentare.

Zanini è un'azienda certificata Uni En 3834, Uni En 15085 e Uni En 1090, con grande esperienza nel settore della carpenteria metallica media e leggera, specializzata nelle lavorazioni per il settore ferroviario e il packaging».

Scudo composto dal nuovo soffiotto con lamelle UNIQUE STEEL COVER EVO montato su una macchina utensile. Il prodotto è stato presentato a EMO 2023, la novità consiste nel fatto che il mantice è parziale e non su tutta la sua superficie, rendendo la protezione più leggera, veloce e quindi anche più 'green' <https://www.youtube.com/watch?v=K7Xw5icIAMQ>



ALTE COMPETENZE

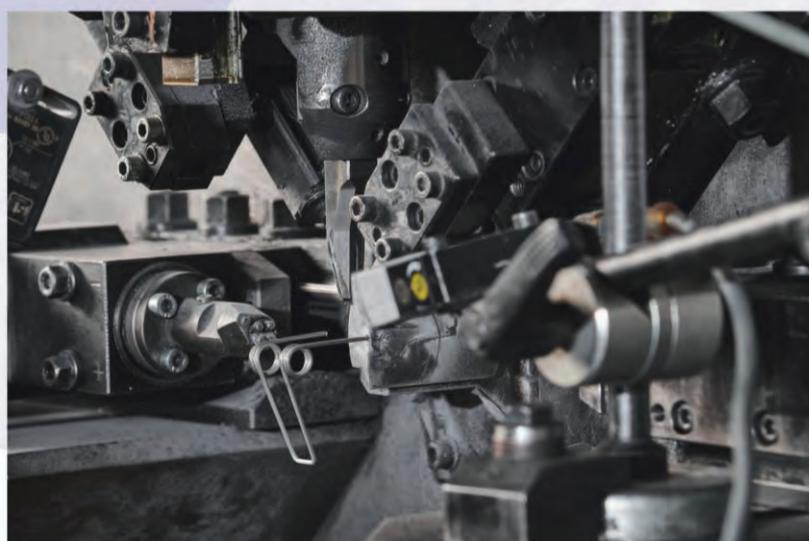
Tutte le figure commerciali che rappresentano PEI possiedono una preparazione tecnica e la formazione viene effettuata sempre presso la nostra sede centrale da parte dei nostri tecnici e progettisti. La formazione è continua e incrementale: insegna cioè al nostro personale a fare le cose sempre meglio. Questo continuo aggiornamento viene garantito anche ai nostri distributori esteri così da poter sempre fornire un servizio di consulenza adeguato ai clienti. La nostra forza vendita accompagna il cliente nella scelta del prodotto più adatto alle proprie esigenze.



MOLLIFICIO ADIGE



Con la lavorazione di filo tondo da \varnothing 0,20 mm a 20 mm, Mollificio Adige realizza molle a compressione, trazione, torsione e particolari sagomati, secondo campione o disegno del cliente, in piccoli lotti o in grande serie. Da oltre 65 anni, la ricerca di tecnologie, processi innovativi e la continua formazione del personale sono i punti cardine della realtà veronese.



MOLLIFICIO ADIGE

Mollificio Adige S.r.l.

Via Schiaparelli, 25 - 37135 Verona (VR) - Tel. 045 504444

info@mollificioadige.it - www.mollificioadige.it

“Dietro le quinte” della power generation

di **Cristiana Golfarelli**

FRANCESCO MORETTI DESCRIVE LE INNOVATIVE SOLUZIONI DI MECCANICA DI PRECISIONE REALIZZATE DALLA SUA AZIENDA, CHE OGGI TROVANO AMPIA APPLICAZIONE ANCHE NEL COMPARTO DI PRODUZIONE DELL'ENERGIA

La rapida evoluzione del comparto dell'energia, molto esigente dal punto di vista delle lavorazioni meccaniche, ha trovato in Moretti Srl un partner ideale e affidabile. L'esperienza maturata in questi anni, unita a un continuo sviluppo tecnologico, ha consentito a Francesco Moretti di sviluppare un'azienda all'avanguardia nei macchinari, nei materiali lavorati nei processi produttivi impiegati. «Ha iniziato mio padre, Dario, nel 1979 partendo dal settore della movimentazione terra, per poi evolvere la nostra produzione nel settore della distribuzione di carburante, specializzandoci poi, grazie a continui investimenti mirati, in quella che è oggi la principale attività, ovvero la lavorazione di pale per turbine nel settore power generation, annoverando tra i clienti tutti i principali costruttori di turbine a gas italiani ed esteri». Oggi l'azienda esegue lavorazioni meccaniche di precisione di parti ed assiemi meccanici ed è in grado di eseguire forniture complete partendo dall'approvvigionamento dei materiali e comprendendo tutti gli eventuali trattamenti termici / superficiali necessari. «Con un'area produttiva coperta di 3.500 mq e 30 addetti, siamo un partner strategico dei principali operatori del settore con collaborazioni in long term agreements e siamo fornitori esclusivi di diversi componenti. L'azienda è certificata Iso 9001 fin dal 2004 e nel corso degli anni ha raggiunto diverse qualifiche specifiche del settore power generation, inoltre i nostri tecnici hanno raggiunto importanti attestazioni di qualità».

Quali servizi offrite ai vostri clienti?

«Grazie alla continua innovazione dei processi eseguiamo attività sempre più complesse e specifiche come microforatura (Fhd) o brasature di componenti (ad esempio honeycomb), con l'obiettivo di essere ancora più engine-ready e soddisfare appieno le esigenze dei clienti. Collaboriamo con i nostri partner alla lavorazione



di nuovi particolari sempre più complessi nelle geometrie e nei materiali, con la peculiarità di poter essere montati su turbine di ultima generazione, progettate per essere alimentate con il 30 per cento di idrogeno in aggiunta al gas naturale, diventando così un importante player nel processo di transizione ecologica. Il nostro impegno va oltre la precisione meccanica, si estende al rispetto per l'ambiente, la società e l'economia».

Cosa vi differenzia dai vostri competitor?

«Oltre all'avanguardia tecnologica,

Francesco Moretti, titolare della Moretti di Villa Guardia (Co) - www.morettimodulare.it



altra caratteristica dei prodotti Moretti è da sempre la qualità: di ogni particolare è garantita la precisione grazie alla presenza di tre diversi laboratori metrologici costituiti da 6 macchine di misura tridimensionali cnc, dotate di diverse tecnologie inclusa la scansione laser, che permettono di corredare ogni pezzo con i relativi certificati dimensionali garantendo così ai nostri clienti la certificazione di tutti i requisiti del prodotto».

Qual è la vostra ultima sfida?

«Abbiamo sviluppato un nostro prodotto: le attrezzature modulari di bloccaggio, accessorio fondamentale su ogni macchina utensile. Ed anche in questo campo innovazione e qua-

lità hanno sempre proceduto di pari passo con i nuovi sistemi di fissaggio a depressione che sfruttano le potenzialità della tecnologia del vuoto (vacuum power) per bloccare pezzi: di materiale amagnetico, di spessore molto contenuto (anche sotto il millimetro), di forme complesse che richiedono la lavorazione su 5 facce. Con questa nuova sfida Moretti è riuscita ad abbracciare con successo molti nuovi settori industriali quali l'orologeria, l'aerospazio e il motor racing, nonché nuovi mercati con installazioni in tutto il mondo, dal Canada all'India al Giappone».

Qual è la vostra mission aziendale?

«La nostra missione è quella di mantenere la fiducia dei prestigiosi gruppi industriali italiani ed esteri che hanno scelto di collaborare con noi e continuare con loro a crescere nell'innovazione, nella ricerca tecnica e in progetti sempre più complessi e competitivi».

Progetti per il futuro?

«Il futuro di Moretti Srl resterà strettamente legato all'innovazione, continuando a investire in tecnologia - sono in arrivo nuovi macchinari sempre più avanzati nei prossimi mesi - e allo sviluppo delle competenze dei nostri collaboratori per rimanere all'avanguardia con una crescita sostenibile dell'azienda». •

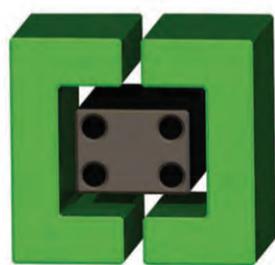
SISTEMI DI FISSAGGIO

I sistemi di fissaggio di Moretti Srl garantiscono la tenuta per tutta la durata della lavorazione, impedendo ogni traslazione e minimizzando le vibrazioni dovute all'interazione con l'utensile, per assicurare la massima conformità alle specifiche tecniche richieste e ridurre al minimo le possibilità di difetti o imprecisioni. Semplici da usare, con ridottissime necessità di manutenzione e adatte anche alle lavorazioni più evolute, queste soluzioni di fissaggio offrono garanzia di ripetibilità e sicurezza. Sono modulari e la gamma di tali sistemi è vasta perché Moretti Srl sa che non esiste una soluzione di bloccaggio unica adattabile a tutti i pezzi da lavorare. Oltre ai tradizionali sistemi di bloccaggio meccanici, vengono realizzati anche soluzioni di fissaggio Vacuum con piano aspirante che, utilizzando la tecnologia del vuoto, permettono la lavorazione di materiali amagnetici su cinque facce. Infine l'azienda realizza anche sistemi di fissaggio su misura.



LA MIGLIORE TECNOLOGIA AL SERVIZIO DEL CLIENTE

Intertecnica è un'azienda che offre servizio di progettazione e realizzazione di stampi per materie plastiche con l'aiuto di macchinari di ultima generazione e di personale altamente specializzato. L'azienda è in grado di eseguire lavorazioni di foratura profonda, sgrossatura, semi finitura, finitura, erosione e tornitura. Si forniscono anche servizi di collaudo e stampaggio. La qualità del prodotto e la capacità di realizzare qualsiasi tipologia di stampo nel rispetto dei tempi di consegna fanno di Intertecnica un partner di fiducia; gruppi di lavoro sono costituiti ad hoc per affrontare i singoli progetti e le problematiche a 360 gradi. Il lavoro di squadra, effettivamente, è da sempre il motore dell'azienda: un team dinamico stimolato continuamente dalla ricerca delle soluzioni personalizzate per il cliente. L'esperienza, l'inventiva e la capacità di affrontare le richieste più diversificate sono il biglietto da visita per offrire soluzioni che vanno oltre al semplice stampaggio. L'avanzata tecnologia dei macchinari e gli aggiornamenti dei software permettono all'azienda di competere a livello europeo.



INTERTECNICA

PLASTIC INJECTION MOULDS

Via Vallina Orticella, 44 - Borso Del Grappa (TV)
Tel. 0423 542048 - amministrazione@intertecnicasrl.com

www.intertecnicasrl.com



I pionieri dell'elettronica

di **Cristiana Golfarelli**

SOLUZIONI D'AUTOMAZIONE INTELLIGENTI E PROGRAMMABILI PRODOTTE DAGLI ANNI 80, IN GRADO DI SODDISFARE PERFETTAMENTE QUALSIASI RICHIESTA, SIA A LIVELLO SOFTWARE SIA A LIVELLO HARDWARE. CONIUGATE AD UNA SPINTA COSTANTE VERSO L'INNOVAZIONE, DETERMINANO IL SUCCESSO DI EVER ELETTRONICA. NE PARLIAMO CON IL TITOLARE FELICE CALDI

Trainati dalla spinta all'efficientamento energetico e alla sostenibilità, i motori elettrici sincroni stanno vivendo un momento di grande crescita nel campo dell'automotive, nella logistica, nella factory automation e nei macchinari industriali in sostituzione a soluzioni pneumatiche. Di questo ne è ben consapevole Felice Caldi, fondatore di Ever Elettronica, azienda che nel corso del tempo ha puntato a specializzarsi nella produzione di soluzioni innovative di controllo del moto basate su motori sincroni, stepper e brushless, e sui loro azionamenti, anticipando le richieste del mercato. Partita nel 1977 come piccola realtà, l'azienda guidata da Felice Caldi con la moglie Antonia Moro e i figli Matteo e Filippo, entrambi ingegneri, è oggi una solida impresa familiare all'avanguardia, capace di superare le sfide del cambiamento grazie alla sinergia tra un efficiente reparto di produzione interno e un team di esperti progettisti di hardware e software e di applicazioni mecatroniche in grado di fornire al cliente un servizio pre e post vendita di altissimo livello.

Qual è il segreto del vostro successo?
«Negli anni 70, quando ho fondato l'azienda, l'industria elettronica italiana era ancora a un livello primordiale e mancavano i prodotti per l'automazione. Abbiamo quindi seguito questa richiesta emergente del mercato, focalizzandoci sulla fornitura di prodotti e servizi per il controllo del moto, dalla scelta all'installazione di motori e azionamenti innovativi. Nel tempo ci siamo mantenuti fedeli alla nostra mission: fornire soluzioni complete di controllo del movimento per macchine automatiche e, potendo contare su oltre 45 anni di esperienza, siamo in grado di



continuare a portare una serie di novità nel settore, affermandoci come partner ideale e fornitore di prodotti e servizi di alta qualità».

La vostra crescita non si ferma: da poco avete inaugurato una nuova area a Montanaso Lombardo. Che ruolo avrà?

«La nostra realtà oggi si compone di tre stabilimenti: la sede storica a Lodi in via del Commercio in cui siamo presenti dal 1991, oggi headquarter con uffici e reparto di ricerca e sviluppo; un'unità dedicata alla produzione della componente elettronica dei nostri sistemi, sempre all'interno della zona industriale di San Grato a Lodi; una motor factory in Cina per la produzione di motori elettrici complementari al nostro core business così da offrire soluzioni complete. A questi stiamo aggiungendo una nuova area produttiva a Montanaso Lombardo, sempre nel Lodigiano per la produzione in Italia di motori elettrici. La nuova area produttiva nasce con l'obiettivo di essere il più possibile vicini

ai clienti con prodotti made in Italy, all'interno di una filiera capace di guardare ai costruttori italiani, europei e occidentali. È un progetto in cui crediamo molto, sia per il valore del made in Italy sia perché il mercato chiede un ritorno a supply chain corte e sostenibili. Qui abbiamo il nostro know how, abbiamo pertanto deciso di puntare sull'Italia con un investimento iniziale di 1 milione e 800mila euro spalmati tra l'assunzione di nuovi collaboratori e l'acquisto di impianti e macchinari».

Cosa vi contraddistingue dai vostri competitor?

«Ever Elettronica ha sempre saputo cogliere sfide e opportunità, orientandosi verso una personalizzazione di prodotti pronti all'uso per essere resi operativi con il minor sforzo possibile da parte del cliente finale, sia sul fronte hardware e software, sia tramite l'offerta di prodotti in linea con le nuove tendenze dell'Industria 4.0 - con connettività EtherCAT, ProfiNET, Powerlink, per citarne alcuni. Negli anni ci siamo

sempre più specializzati nel design di soluzioni innovative e su misura, anche anticipando le richieste del mercato, investendo in know how per la realizzazione di azionamenti per motori sincroni progettati e costruiti per essere facilmente adattati alle specifiche del cliente. Questo ci permette di esplorare applicazioni in innumerevoli settori, dalle applicazioni per uno stabilizzatore su yacht a sistemi di ventilazione efficienti, mercato oggi in espansione grazie alla spinta dell'efficientamento energetico domestico. Dopotutto siamo esperti di soluzioni innovative, costruiamo azionamenti programmabili dagli anni 80, molto prima che le soluzioni degli altri costruttori evolvessero verso tali prestazioni complesse. Siamo stati pionieri in Italia per un prodotto inusuale a quei tempi, innovando in qualcosa che poi nella storia ha avuto successo. L'innovazione è parte del nostro Dna, una capacità di guardare al fu-

La famiglia Caldi con al centro l'ingegnere Felice, titolare della Ever Elettronica di San Grato (Lo) - www.everelettronica.com



turo creando ciò che ancora non esiste: come testimoniano i numerosi brevetti depositati nel corso degli anni nonché gli importanti riconoscimenti conferiti dalla Camera di Commercio di Milano e dalla Regione Lombardia».

A quali fiere vi potremo incontrare prossimamente?

«Nel 2024 saremo presenti alla LogiMAT di Stoccarda (19-21 marzo), a varie esposizioni in Cina e alla fiera SPS sia nell'edizione di Parma (28-30 maggio) che in quella di Norimberga (12-14 novembre)».



LE CERTIFICAZIONI

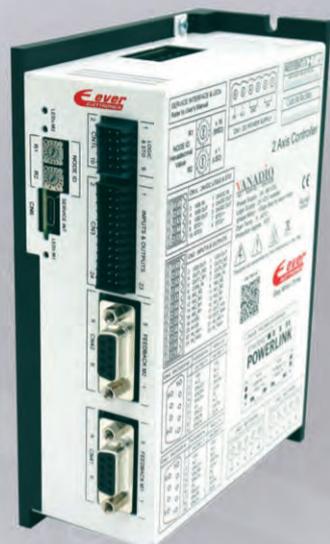
Ever Elettronica è certificata Iso 9001:2015 dal Tüv Süd, uno degli enti più accreditati a livello mondiale in ambito di servizi certificativi, e sta intraprendendo l'iter per la certificazione ambientale anche grazie agli investimenti in impianti fotovoltaici, già operativi, in grado di produrre l'86 per cento dell'energia consumata.

La certificazione dei processi con cui sono prodotti gli azionamenti e i motori dà garanzia di qualità ai costruttori di macchinari e linee di automazione clienti di Ever Elettronica, che possono anche avvalersi di prodotti certificati secondo i più diffusi standard internazionali - ad esempio l'UL.

Ever

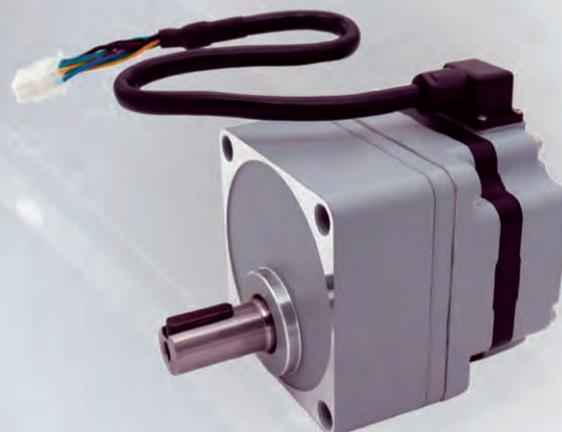
ELETRONICA

the clever drive



Our solutions make yours easy

Da quasi cinquant'anni progettiamo e produciamo soluzioni per il controllo del movimento destinate a svariati settori industriali, fornendo ai costruttori di macchine prodotti altamente customizzati. Supportiamo i nostri clienti nella ricerca della migliore soluzione a ogni problematica di motion control, dalla scelta di motori e azionamenti fino all'installazione. Garantiamo un'elevata personalizzazione a livello sia hardware che software con lo scopo di fornire soluzioni tailor made, pronte all'uso e semplici da utilizzare.



Ever Elettronica

Via del Commercio, 2/4

26900 Lodi

Tel: 0371 412318

infoever@everelettronica.it

www.everelettronica.com

La bobina amica dell'ambiente

CRISTINA ZADRA PRESENTA NEW SPOOL, AZIENDA CHE PUNTA A CONFERMARSÌ SUL MERCATO COME IL PRODUTTORE DI BOBINE PIÙ PERFORMANTI, GARANTENDO COSTANTEMENTE ECO COMPATIBILITÀ E SPECIFICHE TECNICHE SEMPRE PIÙ INNOVATIVE

di Beatrice Guarnieri

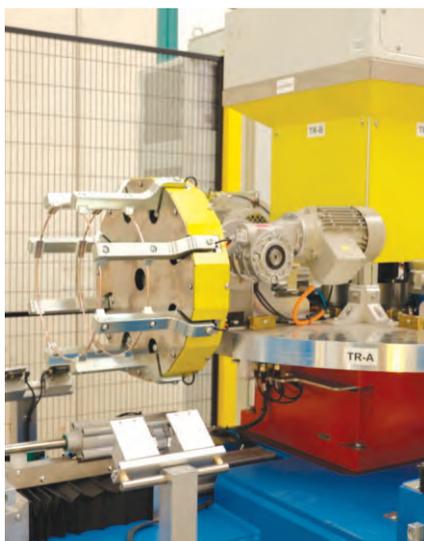
Le bobine metalliche sono indispensabili per il saldatore che necessita di avere la continuità del materiale di apporto per saldare. Oggi è un mercato in crescita grazie ad aziende del calibro di New Spool, la cui storia ha radici lontane: nacque a Gavle, con i due fratelli Gustafsson che progettaron e costruirono il prototipo di un macchinario per la produzione di un nuovo tipo di bobina metallica destinata all'avvolgimento del filo per saldatura. «Questa bobina apparve fin dal primo momento più performante, solida e precisa rispetto a tutte le altre presenti sul mercato, adatta all'avvolgimento dei fili per saldatura con il metodo spira su spira ad alta velocità, su macchinari semiautomatici e automatici - spiega la socia Cristina Zadra -. I due fratelli Gustafsson cercavano un partner che credesse nella loro idea e che fosse disposto ad investire. Mio padre Remo Zadra, ispettore europeo di saldatura molto conosciuto nel settore, fu determinante per la nascita dell'azienda. All'inizio la nostra sede era poco più di un garage situato in un piccolo paesino della Val di Non. Proprio lì cominciammo a produrre e commercializzare una bobina metallica destinata al filo per saldatura, "la BS 300"». Grazie alla collaborazione con



New Spool ha sede a Mollaro (Tn)
www.newspool.it

Gavle Trad AB, New Spool è diventata il primo produttore al mondo di bobina BS300.

Oggi l'azienda è arrivata alla seconda generazione e continua ad essere caratterizzata da una forte voglia di innovare e dall'impegno costante, che la rendono un'azienda solida e fortemente orientata al progresso. «Siamo partiti in 3, oggi siamo 25 persone. La nostra sfida è da sempre quella di far comprendere la valenza tecnica di un prodotto qualitativamente superiore rispetto ai prodotti con il medesimo scopo, già presenti sul mercato. Oggi operiamo all'interno di due stabilimenti adiacenti con una superficie coperta di oltre 2.500 mq e su una superficie complessiva di 4.500 mq. Nel tempo siamo diventati l'azienda leader nella produzione e nella commercializzazione di bobine per filo di saldatura. Basti pensare che all'inizio ne producevamo 100mila in un anno, ora ne produciamo più di 4 milioni. Dal 2009 ad oggi abbiamo progettato e commercializzato anche macchinari per la produzione in serie di diversi tipi di bobine in acciaio. Il nostro lavoro di progettazione persegue l'obiettivo di migliorare costantemente le prestazioni dei nostri macchinari attraverso l'innovazione continua».



New Spool si dedica anche all'attività di assistenza e rivendita di pezzi di ricambio per i macchinari che vende in tutto il mondo. Fornisce costante assistenza in loco e da remoto per soddisfare tutte le richieste dei clienti, offrendo un percorso di training per tecnici e operatori macchinisti delle aziende che fornisce. Uno degli obiettivi dell'azienda è infatti quello di essere presenti in tutto il processo: dall'installazione all'attivazione, fino all'assistenza.

New Spool ha da sempre mostrato un forte impegno nei confronti della sostenibilità ambientale, tanto che nel 2015 ha ottenuto un importante riconoscimento: le certificazioni in materia di qualità e ambiente. «Un traguardo strategico per l'azienda in un mercato

che ha identificato New Spool come sinonimo di qualità. La nostra è diventata così la "bobina amica dell'ambiente". Pensiamo che ogni piccolo passo verso la salvaguardia del Pianeta sia un passo verso il futuro. Per questo, vogliamo introdurre la nostra bobina nei paesi in cui è ancora molto in uso la plastica. Inoltre utilizziamo materiali riciclabili nei vari ambiti della produzione. Tutto ciò che non è bobina diventa poi materiale di sfrido ceduto ad aziende che lo riciclano».

Recentemente l'azienda ha realizzato un processo di rebranding che l'ha resa ancora più efficiente. «Negli ultimi anni New Spool è cresciuta molto, soprattutto all'estero. Pertanto, volevamo rilanciare il nostro brand, dargli e darci un'immagine nuova e unica rispetto ai nostri competitor. Ci siamo specializzati in una vasta gamma di prodotti perché la nostra clientela è sempre più esigente ed è alla costante ricerca di un prodotto innovativo, performante e amico dell'ambiente. Il nostro fiore all'occhiello è la bobina BS300, di cui siamo stati esclusivi produttori. È il prodotto migliore per l'avvolgimento dei fili per saldatura ad alta velocità. Realizzata in filo trafilato ramato o lucido, è progettata appositamente per l'avvolgimento spira su spira e presenta le seguenti caratteristiche: avvolgimento e svolgimento semplificati; avvolgimento spira su spira ad alta velocità; capacità del filo di saldatura variabile in funzione del modello scelto; nessun costo di smaltimento. I prodotti di tipo BS soddisfano i requisiti della normativa Uni En Iso 544:2018. Oggi la bobina BS300 è presente in oltre 25 paesi nel mondo: siamo in grado di raggiungere tutti i continenti abitati. Esportiamo il 60 per cento, come mercato di riferimento abbiamo oltre l'Europa, gli Usa e l'Asia. Lavoriamo anche in Turchia, Messico, Brasile, Vietnam per citarne alcuni. Dal 2014 abbiamo deciso di ampliare la gamma dei nostri prodotti a tutte le tipologie di bobine metalliche. Questo ci ha anche consentito di ottimizzare i costi e l'organizzazione della logistica».

K300-B

L'impegno di New Spool si riflette non solo nella qualità delle sue bobine, ma anche nel costante supporto garantito ai clienti, che assicura la massima efficienza nell'utilizzo dei prodotti.

Tra i nuovi prodotti K300B ha una maggiore solidità data da un cerchio esterno fatto con un unico punto di saldatura che determina una migliore performance in fase di imballo del prodotto. Questa bobina viene realizzata con filo d'acciaio trafilato ramato o lucido del diametro di 4,0mm. Ha una portata fino a 18kg di filo. Soddisfa tutti i requisiti della norma Uni En Iso 544:2018 e rispetta elevati standard ambientali.

Industria 5.0: ritorno all'uomo

di Alessia Cotroneo

CON NUNZIO VERNAZZANI DI COMED, IL PUNTO SULLE NUOVE FRONTIERE DELL'INNOVAZIONE, CHE SUPERANO ALCUNI DEGLI ASSIOMI DI INDUSTRIA 4.0 PER VALORIZZARE L'APPORTO DELLE PERSONE, LE UNICHE IN GRADO DI DETTARE LA ROTTA

Dopo il grande entusiasmo per automazione, robotica e, più recentemente, Intelligenza artificiale, il comparto industriale sembra accusare il colpo e stenta a metabolizzare le novità e soprattutto l'enorme mole di dati e processi informatici prodotti da Industria 4.0. All'orizzonte c'è il ritorno all'uomo, o meglio a una più efficiente collaborazione uomo-macchina, all'insegna dei capisaldi di sostenibilità etica, ambientale e sociale che l'Europa e il mondo impongono all'evoluzione produttiva. Una svolta che, tanto per cambiare, è identificata da un nome e un numero, Industria 5.0, non troppo dissimile dal precedente.

Ne abbiamo parlato con Nunzio Vernazzani di Comed Srl, società di consulenza aziendale che svolge attività di supporto direzionale e informatico per imprese di produzione e distribuzione, offrendo ai suoi clienti dai classici servizi Ict al project leader, con un'attenzione particolare all'analisi dei processi aziendali.

Dopo il boom di Industria 4.0, gli imprenditori si stanno interrogando su certi investimenti che pare abbiano lasciato sul campo più oneri che benefici immediati. Che cosa possono fare gli esperti in innovazione per traghettare il sistema industriale oltre Industria 4.0?

«In questi anni ci siamo ubriacati di tecnologia, producendo e salvando migliaia e migliaia di dati. Da un lato per i finanziamenti, dall'altro per il tamtam mediatico, molte imprese si sono focalizzate sull'integrazione spinta delle macchine, spesso escludendo l'essere umano. Oggi paghiamo lo scotto. In molte realtà si è adottata Industria 4.0 solo per gli incentivi, senza capire l'importanza di acquisire un'idea su cui automatizzare. Abbiamo svecchiato i parchi macchine, con vantaggi indiscutibili in termini di sicurezza, spesso senza puntare sulla cultura manageriale. Il nuovo ambito in cui si deve e si vuole muovere Industria 5.0 va in questa direzione: stop all'automazione spinta, l'essere umano ritorna centrale, anche in contestazione con il falso mito che robotica e automazione tolgono lavoro, perché le macchine anche con l'intelligenza artificiale hanno un



problema di sintesi e di decisioni. Industria 5.0 pone all'uomo la decisione del fare, e non è solo il direttore dello stabilimento ad essere coinvolto, tutti devono capire e intervenire su quello che sta succedendo sulla linea di produzione. Non sto dicendo che si torna indietro e le macchine non recuperano né scambiano dati, occorre semplicemente capire a monte a cosa servono. Le società di consulenza aziendale come Comed hanno il compito di far reinnamorare gli imprenditori dell'innovazione puntando su questo salto culturale, consapevoli che oggi non è ipotizzabile contare sugli stessi numeri della transizione a Industria 4.0, vuoi perché i margini di finanziamento si stanno riducendo e vuoi perché serve una logica e un'attenzione diversa. Chi ha sfruttato Industria 4.0 per

I titolari di Comed. L'azienda ha sede a Napoli
www.comed.it

fare un salto di mentalità è pronto per un ulteriore balzo in avanti, negli altri casi temo che non si potrà fare».

La forza lavoro è pronta al salto?
«Con Industria 4.0 siamo passati da una forza lavoro iper professionalizzata sul campo agli operai specializzati, con le risorse e la forma mentis per utilizzare macchine intelligenti. Ora con Industria 5.0 i nuovi operai devono essere in grado di collaborare tra loro, fare squadra. Certo, c'è ancora una mancanza evidente di forza lavoro qualificata, a causa di un gap formativo che ha prodotto troppi ingegneri e pochi operai specializzati. Con l'abbandono delle lauree brevi e una nuova spinta sugli istituti tecnici superio-

ri, nel giro di un paio di anni dovremo cominciare a colmare la lacuna, poi ci sarà da adeguarsi anche sotto il profilo contrattuale, soprattutto nel settore metalmeccanico».

Il settore della meccanica in Italia si sta rivelando incline all'innovazione?

«Dipende dalle aree geografiche. Il Sud è penalizzato, perché molte aziende metalmeccaniche sono a carattere familiare, piccole, con difficoltà a porsi sul mercato perché lavorano conto terzi in attività di nicchia per mono clienti o quasi. Sopperiscono alla carenza di cultura manageriale con qualità del lavoro eccellente che non sempre basta. Al Nord molte aziende, seppur a carattere familiare, hanno superato momenti strategici che richiedevano investimenti e sono più pronte ad evolversi. In generale, si tende a rigettare su piccole realtà d'eccellenza tutta una serie di penalizzazioni, così le piccole aziende meccaniche non hanno scelta: sono costrette a continui investimenti per crescere in produzione, qualità, efficienza».



LA SFIDA DELL'INNOVAZIONE DI PROCESSO O DI ORGANIZZAZIONE

Oggi fornire soluzioni informatiche senza una conoscenza dei processi aziendali totali è riduttivo. Formare le persone all'uso dei software gestionali senza immedesimarsi nel loro ruolo e senza comprendere i processi aziendali da delegare in parte o in toto alla macchina priva le aziende stesse del pieno beneficio dei software gestionali. «Un'azienda per diventare davvero innovativa in ambito digitale deve puntare anche sullo svecchiamento di organizzazione e processi – sottolinea Nunzio Vernazzani di Comed Srl – una sfida che spesso gli imprenditori non sanno di dover affrontare. Come iscritti all'albo degli innovation manager sappiamo che spesso l'innovazione di processo o di organizzazione è più difficile da ottenere dell'innovazione tecnologica in senso stretto. Poi c'è un equivoco: non basta semplicemente richiedere la consulenza per diventare innovativi, occorre mettersi in discussione, lavorare spalla a spalla, trovare una soluzione che sia davvero condivisa e non calata dall'alto. Il consulente può affiancare, non sostituire i decisori».

La tecnologia che fa la differenza

di Luana Costa

È NEI MOMENTI DI CRISI CHE GLI INVESTIMENTI SI RIVELANO SPESSO STRATEGICI PER LE IMPRESE. È QUELLO CHE È AVVENUTO A UNI-MECC, CHE IN PANDEMIA HA DECISO DI INVERTIRE LA ROTTA INSERENDOSI NEL MONDO DELL'INDUSTRIA 4.0

Innovazione continua che si accompagna all'acquisto di nuova attrezzatura all'avanguardia. È questo il segreto del successo di Uni-mecc, azienda specializzata nelle lavorazioni meccaniche e, in particolare, nel taglio e nella finitura di tubi lunghi in acciaio, alluminio, ferro e altri materiali. Lavorazioni destinate alla produzione di boccole, occhielli, distanziali, con applicazioni in antivibranti, ammortizzatori e chassis. L'azienda opera da oltre cinquant'anni nel settore e garantisce altissimi standard di qualità utili a soddisfare le esigenze dei propri clienti attraverso l'affidabilità dei prodotti. Inoltre, vanta la professionalità tipica delle aziende specializzate nel settore automotive alla quale affianca la flessibilità e la tempestività delle piccole realtà industriali. Si estende su una superficie di circa dodicimila metri quadrati che comprendono lo stabilimento di 3.800 metri quadrati, interamente coperti ed occupa 33 dipendenti di cui solo una piccolissima percentuale assunti con contratto a termine. «Grazie a operatori spe-



cializzati, alla formazione del personale e alla supervisione del nostro ufficio qualità, Uni-mecc offre ai propri clienti un prodotto di qualità in linea con i severi standard del settore automotive e nel rispetto delle norme Iso 9001 e delle norme Iatf 16949 - precisa Enrica Bruneri, amministratore unico -. Le macchine a controllo numerico e le verifiche durante il ciclo produttivo assicurano il rispetto delle caratteristiche a disegno mentre un efficiente sistema di codifica permette la rintracciabilità del prodotto durante tutte le fasi produttive e presso il cliente. I materiali che lavoriamo con il nostro parco macchine comprendono tubi in acciaio, acciaio inox, alluminio e altre leghe comuni. Su questi, partendo da barre di lunghezza di 5/6 mt, viene eseguita un'operazione di taglio e finitura. Qualora le caratte-

Uni-mecc ha sede a Cafasse (To)
www.unimecc.it



ristiche di disegno lo permettano, è possibile aggiungere ulteriori operazioni di filettatura o tornitura. Veniamo supportati nelle nostre attività da fornitori esterni per l'esecuzione di rivestimenti superficiali ed eventuali altre lavorazioni da applicare ai nostri prodotti».

Fondata nel 1965 da Roberto Bruneri, nel 2003 l'azienda si apre al mercato estero iniziando le forniture a primarie aziende tedesche del settore automotive. Nello stesso periodo il mercato estero diventa parte sempre più fondamentale delle produzioni Uni-mecc la quale oggi esporta in Germania e in Turchia. «Nei periodi più duri della pandemia abbiamo iniziato una serie di riflessioni sul futuro della nostra azienda -precisa ancora la responsabile aziendale - e abbiamo deciso di investire con forza nelle tecnologie di Industria 4.0. Ho condiviso con il team questa idea che ha trovato entusiasmo e approvazione, il contributo della Camera di Commercio e il supporto della Compagnia delle Opere. In tal senso, siamo riusciti ad investire in due nuovi macchinari, in impianti e in un sistema gestionale che ci ha permesso di rag-

giungere livelli ormai ottimali nell'organizzazione logistica e di magazzino assicurando così le migliori tempistiche di consegna per il cliente. Sta procedendo l'evoluzione nell'area di controllo di gestione e successivamente la parte dedicata sarà rivolta all'ente Qualità. Parallelamente, abbiamo anche avviato un progetto per l'esecuzione di analisi ambientali anche nell'ottica più ampia di acquisire la certificazione ambientale».

Attualmente Uni-mecc è un'azienda tecnologicamente avanzata, in grado di gestire con efficacia e qualità anche ordinativi consistenti in tempi celeri. «La cura del cliente, per noi, è da sempre la priorità: ogni richiesta viene soddisfatta unendo forze e impegno. Questa attenzione ha fatto sì che, in previsione di alcuni progetti produttivi in Italia e all'estero per l'anno 2024, il cliente sia stato supportato e accompagnato grazie alla nostra collaborazione in termini di qualità, sicurezza e risorse umane. I nostri prodotti, eseguiti su disegno del cliente, vengono applicati in numerosi settori industriali tra cui l'automotive, gli elettrodomestici, l'arredamento e l'idraulica. Realizziamo differenti tipologie di componenti di varie dimensioni, come ad esempio tubi di raccordo, distanziali, boccole e perni. Le movimentazioni avvengono tramite carri ponte e carrelli elevatori. Abbiamo inoltre dedicato uno spazio esterno allo stabilimento alla costruzione di una zona coperta per lo stoccaggio della materia prima e degli imballi pronti per la consegna, migliorando la movimentazione dei mezzi di circolazione (carrelli elevatori) e la circolazione degli addetti. Questa decisione è stata pensata e studiata avvalendoci dello studio di progettazione rispettando tutti le norme e le leggi vigenti - aggiunge l'amministratore -. Cerchiamo di mantenere uno sguardo aperto verso il futuro sia a livello tecnologico che ambientale. Queste sono le due leve - conclude la responsabile - su cui investire per il futuro della nostra azienda». Grazie a operatori specializzati, alla formazione del personale e alla supervisione dell'ufficio qualità, Uni-mecc offre ai propri clienti un prodotto di qualità in linea con i severi standard del settore automotive e nel rispetto delle norme Iso 9001 e delle norme Iatf 16949, elaborate dalla International Automotive Task Force e relative all'applicazione delle più generali Iso 9000 nel settore automotive. •

SPAZIO AI GIOVANI

Negli ultimi anni Uni-mecc ha creduto fortemente nei giovani. Tra il 2022 e il 2023 sono stati assunti sette ragazzi provenienti dalle scuole di meccanica. Parte di essi sono poi stati assunti a tempo indeterminato e ad altri sono stati prorogati i contratti. Le nuove risorse sono state affidate ai responsabili di stabilimento per l'addestramento, un accompagnamento nella crescita professionale, con l'obiettivo di aumentare con il tempo la loro crescita. Uni-mecc auspica una conclusione positiva del loro percorso lavorativo, anche nell'ottica di rinnovare e integrare l'organico aziendale.

INDUSTRIA 4.0

Abbiamo investito in due nuovi macchinari, in impianti e in un sistema gestionale che ci sta consentendo di conseguire ottimi risultati

www.unimecc.it



UNI-MECC, un'impresa di valore

Rispetto, qualità, passione, sicurezza, etica, fiducia, cura, collaborazione, genuinità, appartenenza. Sono questi i valori imprescindibili che guidano l'attività di UNI-MECC. Fondata più di 50 anni fa, l'azienda si occupa di ingegneria meccanica specializzata nel taglio e finitura di tubi lunghi in acciaio, alluminio, ferro e altri materiali. La sua produzione si concentra su boccole, occhielli, distanziali per supporti antivibranti, ammortizzatori, chassis e altro.

UNI-MECC vuole essere un'eccellenza manifatturiera italiana nel mondo. La sua produzione meccanica di raffinato livello tecnologico si integra con uno stile di business attento al rispetto del prossimo, alla cura delle persone e del lavoro. L'obiettivo è diventare una realtà consolidata nel mercato europeo e un fornitore di prima scelta per i Tier 1 mantenendo intatti i propri valori in un'ottica economica civile.

UNI-MECC S.r.l.

C.so IV Novembre 58 | 10070 Cafasse (TO)

Tel. +39 0123 341830 - Fax. +39 0123 341828 - amministrazione@unimecc.it



La determinazione delle aziende artigiane

di Francesca Druidi

Il futuro delle aziende artigiane della meccanica dipende anche dall'attuazione della nuova era degli incentivi previsti dal Piano Transizione 5.0. L'analisi sull'andamento del settore e sulle strategie di crescita di Federico Boin, presidente Confartigianato Meccanica.

Qual è lo stato di salute delle imprese associate a Confartigianato Meccanica?

«Lo stato di salute è abbastanza buono, nonostante il momento complesso dovuto alle due guerre in corso e alla crisi che si è innescata nel Canale di Suez, con il conseguente aumento dei costi, in particolare del trasporto marittimo. Tutto sommato, le nostre imprese stanno tenendo testa al mercato, considerando anche il fatto che stavano riprendendosi dagli effetti del Covid. Le difficoltà ci sono, ma le aziende le affrontano con determinazione. Sono realtà resilienti, guidate da imprenditori che credono nelle proprie aziende e nelle loro potenzialità, e che di conseguenza stanno continuando a fare investimenti e assunzioni».

Quali sono le prospettive per il 2024?

«Le prospettive non sono tra le più rosee. Preoccupa la fase di recessione della Germania, a causa della destabilizzazione del settore automotive, condizionato dalla spinta all'elettrificazione dei veicoli. Questa situazione va a intaccare anche le prospettive di quelle imprese italiane che lavorano principalmente nell'automotive: fornitori, ad esempio, di stampi o componenti meccaniche proprio per le automobili. Il nodo è che non abbiamo una visione di lungo periodo, ma si naviga solo

NONOSTANTE IL QUADRO ECONOMICO INCERTO, LE TENSIONI GEOPOLITICHE INTERNAZIONALI E LA ORMAI CRONICA DIFFICOLTÀ DI REPERIMENTO DEL PERSONALE, LE IMPRESE DELLA SUBFORNITURA MECCANICA NON CEDONO IL PASSO E PUNTANO A NUOVI INVESTIMENTI GRAZIE A TRANSIZIONE 5.0



a vista. Non manca il lavoro, però rispetto al triennio precedente si prospetta un calo evidente di volumi, di fatturato e di ore lavorate. Va comunque tenuto sempre presente il riferimento al 2020, quando gli ordinativi erano pressoché azzerati, perché il Covid ha bloccato i flussi di acquisto dei nostri clienti».

A che punto è la digital transformation delle Pmi italiane della meccanica e subfornitura?

«Con l'avvento dell'Industria 4.0, le nostre imprese sono evolute in maniera significativa. Realtà che prima erano restie all'investimento in macchinari innovativi o tecnologie digitali per il controllo aziendale, ora sono decisamente più lanciate. Dai miei dati a disposizione, più della metà delle imprese hanno investito in nuove tecnologie, con una preponderanza di quelle medio piccole rispetto alle grandi. Questo perché in alcuni ambiti si supplisce alla mancanza di manodopera specializzata proprio con lo sviluppo di una tecnologia all'avanguardia. Inoltre, quello attuale è un mercato in cui alle imprese vengono chieste risposte sempre più veloci da parte di una clientela particolarmente esigente. Diventa allora strategico disporre di software gestionali che permettano di preventivare e gestire l'azienda attraverso un'applicazione o un tablet. Molte delle nostre imprese hanno compiuto questo passo. Il bilancio sul Piano nazionale 4.0 è positivo, per questo siamo tutti in attesa di Transizione 5.0

per realizzare ancora più investimenti in questa direzione».

Cosa si attende dal nuovo piano Transizione 5 e dal sistema di incentivi orientati soprattutto a favorire la transizione verde?

«Parlando da imprenditore, già con i precedenti incentivi ho ricercato macchinari che, oltre a essere sicuramente innovativi, portassero anche a una riduzione degli impatti ambientali. La mia azienda si occupa di lavorazioni meccaniche: serviva un macchinario capace di migliori prestazioni per lavorare un pezzo in minor tempo, sprecando così meno olio e meno energia. Da Transizione 5.0 mi attendo un sistema di incentivi che permetta alle imprese di ottenere sgravi fiscali investendo in nuovi macchinari e nuove tecnologie che consentiranno loro di aumentare la competitività. Un passaggio strategico fondamentale nel periodo storico che stiamo vivendo, soprattutto in un Paese come il nostro che arranca rispetto ai competitor in Europa. Valuto positivamente Transizione 5.0 anche per rilanciare il mercato interno, che in questa fase di passaggio e con il blocco del Superbonus 110% si è completamente fermato. Mi auguro che con il nuovo Piano il mercato interno ricominci a muoversi in maniera importante, perché ne abbiamo bisogno tutti quanti».

Quali restano le principali criticità per le Pmi?

«Dal punto di vista dell'innovazione, se

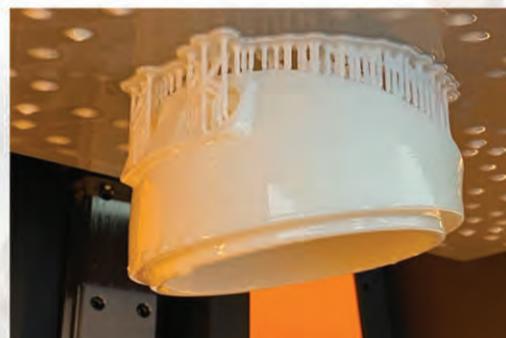
parte Transizione 5.0 lo slancio all'innovazione all'interno delle nostre imprese sarà garantito dalla nuova incentivazione. Il nodo resta quello del personale mancante di cui soffriamo oggi e di cui, ascoltando i miei colleghi, soffriremo anche nei prossimi anni. Abbiamo aziende ben disposte a formare nuovo personale, ma si fatica a trovare i lavoratori. Leggero dalla stampa come nella mia regione, il Veneto, le iscrizioni alle scuole superiori vedano circa la metà degli studenti scegliere il liceo. Per quanto tutte le associazioni di categoria della manifattura abbiano spinto moltissimo per far comprendere le opportunità offerte dagli istituti tecnici o professionali, la tendenza è un'altra. Io sono un ex liceale, sono il primo a riconoscere l'apertura mentale che garantisce questo percorso di studi, però dal punto di vista tecnico hai ben poco in mano. Come detto, è uno scotto da pagare ora e in prospettiva. Non possiamo contare solo ed esclusivamente sull'intelligenza artificiale, una tecnologia bellissima ma che nel nostro settore può aiutare l'essere umano, non sostituirlo. Di personale avremo sempre bisogno».

A marzo ci sarà la nuova edizione di Mecspe. Il Villaggio Confartigianato cresce di anno in anno. Che cosa rappresenta per le vostre imprese?

«Sarà presente una delegazione di circa 30 nostre imprese in arrivo soprattutto da Emilia Romagna, Toscana, Veneto e Lombardia. La nostra iniziativa del Villaggio Confartigianato sta crescendo perché si instaura una sorta di rete tra le imprese. È una condivisione anche di intenti. Spesso accade che più imprese acquisiscano lo stesso cliente all'interno dell'evento fieristico per gestirlo insieme su componenti e richieste diverse. Tutta la filiera ne è così avvantaggiata. E questo aspetto è molto importante per le aziende medio piccole, non iper strutturate, che per restare competitive necessitano sempre più di fare sinergia. La nostra area di Confartigianato dimostra, quindi, che anche tra imprese che si reputano concorrenti si instaurano rapporti di collaborazione funzionali ad acquisire clientela di qualità rispetto agli standard». •



Federico Boin, presidente Confartigianato Meccanica



Noi di Biemme Group supportiamo le aziende nella realizzazione dei propri progetti offrendo un'ampia gamma di lavorazioni. Aiutiamo le aziende, grazie all'esperienza acquisita negli anni e con una mentalità orientata al consumatore, a raggiungere gli obiettivi sfruttando una struttura agile e flessibile, facendone un punto di forza e di affidabilità per il cliente.

Il gruppo offre una variegata tipologia di servizi affidati alle società di cui si compone, rappresentate da:

- **Biemmelaser:** la capofila del gruppo. Offre da anni il servizio di taglio laser lamiera e profili, sfruttando un parco macchine all'avanguardia. L'azienda è dotata anche di un impianto di taglio plasma lamiera e tubi per soddisfare le esigenze più disparate. Completa il servizio il reparto di pressopiegatura, rappresentato da due presse Warcom che possono lavorare in combinata.
- **Laser Training:** il cuore della saldatura. Nata come "costola" della Biemmelaser è la specialista nella saldatura. Oltre all'alta specializzazione del personale, ha incrementato il proprio servizio attraverso il robot di saldatura a supporto della produzione in serie. L'azienda fornisce, infine, il servizio di calandratura con una curvatrice idraulica.
- **3D Mind:** uno sguardo al futuro. Ultima nata del gruppo, vuole aprirsi verso l'innovazione puntando al mercato della stampa 3D ed al settore del reverse engineering. Le sue stampanti lavorano sia la resina che il filamento e conclude l'offerta con il servizio di scanner 3D, che oltre a supportare la stampa, in maniera più ampia, può essere applicato come servizio metrologico alla propria clientela.



www.biemme.group

Progettazione a 360 gradi

di Bianca Raimondi

LORD GROUP SI CARATTERIZZA PER UN'ESPERIENZA PLURIENNALE NEL CAMPO DELLA PROGETTAZIONE MECCANICA, DELL'ENGINEERING DI PRODOTTO, DELLA CONSULENZA TECNICA E COACHING A SERVIZIO DELL'INDUSTRIA METALMECCANICA. NE PARLIAMO CON IL TITOLARE DENIS MENEGHIN

La progettazione meccanica è come un viaggio sempre nuovo, dove decisioni a volte inaspettate accompagnano il cliente dal momento in cui gli balena l'idea nella mente al momento in cui prende forma in un progetto. I progetti migliori, però, sono sempre frutto di un insieme di competenze eterogenee, multidisciplinari e trasversali. Essere un gruppo che collabora e mette a disposizione il proprio know how per ottenere il miglior risultato possibile, rispettando tempi e budget, è la mission con cui è nato Lord Group. «Sono partito nel 2013 creando una ditta individuale, con il nome di Studio Denis Meneghin, che si occupava di progettazione meccanica in tutti i suoi aspetti (lamierati, impianti, minuterie) - racconta il titolare -. Poi le cose sono cominciate ad andare sempre meglio, lo studio si è ingrandito e strutturato formando un'azienda di 5 liberi professionisti che è diventata nel 2021 Lord Group».

Qual è il vostro core business?

«Ci occupiamo di progettazione meccanica, sviluppo e modellazione 3d e 2d di componenti, macchinari che compongono un impianto automatizzato, mediante l'utilizzo di software molto complessi che riusciamo a utilizzare appieno: Solid Work, Solid Edge, Inventor, Creo ed Autocad. Inoltre siamo specializzati in reverse engineering: lettura di un disegno tecnico cartaceo e Cad o rilievi fisici con strumenti di

Denis Meneghin, titolare di Lord Group che ha sede a Villorba (Tv) - www.lordgroup.it



L'ORGANIZZAZIONE

Siamo tutti progettisti senior. Ognuno di noi segue il proprio cliente, identificato in base alle capacità e competenze che ha acquisito nel tempo, in modo tale che ogni nostro cliente abbia una figura di riferimento

alta precisione, ai fini di replicarlo o apportare modifiche o miglioramenti. Tra i servizi offerti, in particolare, l'analisi strutturale Fem consente di esaminare il comportamento di strutture e macchinari anche molto complessi, attraverso un processo di scomposizione e suddivisione in tanti piccoli elementi facilmente calcolabili».

Che cosa vi differenzia dai vostri competitor?

«A differenza dei nostri competitor noi siamo tutti progettisti senior, qualifica che ci permette di offrire al cliente la massima esperienza, lavoriamo ad obiettivi, ognuno di noi segue il proprio cliente, identificato in base alle capacità e competenze che ha acquisito nel tempo, in modo tale che ogni nostro cliente abbia una figura di riferimento. Ogni progettista è responsabile del suo cliente e lo segue dalla fase iniziale del progetto alla sua realizzazione finale. Lo gestisce in tutta autonomia, nel determinare l'obiettivo, i tempi, gli incontri di controllo del progetto, in poche parole lo segue in tutto e per tutto. Il nostro lavoro è caratterizzato da qualità, affidabilità e velocità».

Quale metodo di lavoro utilizzate?

«Ascoltiamo il cliente. Partiamo da una sua idea e la concretizziamo. Ci dedichiamo al progetto in tutti i suoi aspetti: dall'idea embrionale alla sua realizzazione, dallo studio di fattibili-

tà al collaudo, dalle prime bozze fino alla più completa soddisfazione del cliente. La nostra strategia si basa sulla condivisione del pensiero nella fase analitica, mantenendo attivo e costruttivo il rapporto di fiducia con il cliente, consultandolo e affiancandolo verso la soluzione più efficace di progettazione macchine e impianti industriali. Cerchiamo di mediare tra lo sviluppo migliore che si può fare, i tempi a disposizione e il budget. Il percorso che collega l'idea alla realizzazione, non è mai predeterminato. Per prima cosa occorre individuare e capire le esigenze del cliente, la realtà

del suo mercato e assimilare il proprio modo di lavorare. Tutto questo è necessario per calarsi nella sua realtà e quindi per fornire delle soluzioni adatte alle sue esigenze, al suo prodotto e valide per il proprio mercato. Si inizia con l'individuare i punti nevralgici del progetto e su quelli ci si concentra con la massima attenzione per trovare le migliori soluzioni che soddisfino i requisiti richiesti. La soluzione può essere il frutto di decisioni comuni col cliente, oppure anche il risultato di verifiche effettuate tramite la realizzazione di banche prova. Successivamente si procede alla realizzazione completa del progetto, ovviamente tenendo conto e rispettando le normative vigenti, con la produzione dei disegni costruttivi e di tutta la documentazione necessaria per la produzione e la messa in commercio del progetto».

Che vantaggi porta l'uso della realtà aumentata?

«Il cliente è molto affascinato dalla realtà aumentata perché vede in tempo reale lo svilupparsi del suo obiettivo e lo può seguire semplicemente anche attraverso il telefono. Produciamo e inviamo al cliente un file di realtà aumentata: questo ci permette di evitare perdite di tempo in fase di sviluppo e di raggiungere l'obiettivo prefissato con maggiore qualità. Sviluppiamo i progetti curando i minimi dettagli e con l'innovazione più avanzata nei tempi concordati. Stiamo facendo un macchinario per la realtà aumentata per Tim che sarà presentato ad Hannover a febbraio».

IL RUOLO DELLA FORMAZIONE

Denis Meneghin, che oltre ad essere titolare di Lord Group è business coach e team coach, sottolinea l'importante ruolo della formazione nello sviluppo della sua attività.

«La formazione per i miei colleghi è soprattutto a livello di comunicazione, in modo da trasferire loro tutte le mie competenze. Una buona progettazione, legata ad una buona comunicazione, è la base di ogni risultato. Inoltre, è fondamentale la condivisione dei progetti con il cliente: ogni giorno ci chiediamo come migliorare la nostra comunicazione nell'espone il progetto nei migliori dei modi. Frequentando aziende e imprenditori tutti mi chiedevano dove fa la differenza Lord Group: la fa attivando un coaching, un ascolto attivo. Il coach è un accompagnatore: accompagniamo il cliente a raggiungere quello che vuole, in modo reale e concreto».

L'export resiste alla flessione del mercato domestico

di Giacomo Govoni

PER COMPENSARE IL TORPORE DEL MERCATO INTERNO, LE MACCHINE UTENSILI ITALIANE PUNTANO A CONSOLIDARE LE QUOTE ESTERE. VIETNAM E MESSICO I PROSSIMI FOCUS, PRIMA PERÒ «SERVE CHIAREZZA SU INCENTIVI PER TRANSIZIONE DIGITALE» DICE BARBARA COLOMBO

Non desta sorpresa tra i costruttori italiani di macchine utensili l'erosione del 25 per cento di ordinativi con cui si è chiuso il 2023. Documentata dal Centro Studi&Cultura di Impresa di Ucima che misura l'indice di nuove commesse sull'intero anno, questo ridimensionamento della domanda dopo il boom dell'ultimo periodo ha una matrice fisiologica secondo Barbara Colombo, che preferisce guardare al bicchiere mezzo pieno. «Spacchettando il dato - evidenzia la presidente di Ucima-Sistemi per produrre - vediamo che all'importante flessione sul mercato domestico si è contrapposta una generale tenuta dell'attività sui mercati esteri».

Stringendo lo sguardo sull'ultimo trimestre invece?

«In questo caso il calo risente anche e soprattutto dell'effetto di attesa per le nuove misure di incentivo, che si aspettavano e tuttora si aspettano, per il 2024. Detto ciò, le nostre aziende stanno lavorando intensamente grazie alla coda di ordini che ancora devono smaltire».

È facile comprendere come il riferimento sia ai provvedimenti 5.0, i cui decreti attuativi dovrebbero essere in dirittura. Quali investimenti potranno stimolare?

«La discussione aperta negli ultimi mesi dell'anno da Governo e Parlamento sulla possibilità di introdurre nuovi incentivi 5.0 ha spinto le aziende a sospende-

re le decisioni di acquisto. In pratica è accaduto l'opposto di quanto si verificò nell'ultimo trimestre 2022, quando vi fu la corsa a investire per sfruttare l'aliquota del credito di imposta al 40 per cento prima che venisse dimezzata con l'anno nuovo. I decreti attuativi dovrebbero tramutarsi in un credito d'imposta per la formazione del personale e per gli investimenti in tecnologie e progetti finalizzati alla sostenibilità digitale. Speriamo arrivino presto così da sbloccare tutte quelle trattative rimaste congelate in attesa di chiarezza».

L'Intelligenza artificiale è una frontiera stimolante per i settori ad alta vocazione tecnologica. Quali soluzioni ha implementato o tiene in cantiere il vostro?

«Dopo l'avvento delle macchine connesse e il grande tema della gestione dei dati che esse generano, la nuova frontiera dell'innovazione industriale sarà capire come sfruttare questa enorme mole di dati raccolti. In questo senso l'AI giocherà un ruolo determinante nel mondo della macchina utensile, con il deep learning che consentirà alle macchine di "imparare lavorando" e che, d'altra parte, sta già permettendo l'utilizzo di interfacce e linguaggi di programmazione più intuitivi. La macchina utensile è da sempre un po' il compendio della tecnologia meccanica, elettronica e dei materiali: non ha caso ha fatto da traino all'introduzione del Cnc e dei sistemi di progettazione Cam e Cad. Di fronte a nuove sfide evolutive, anche oggi come allora il settore avrà un ruolo da protagonista e pioniere».

Promuovere la cultura della meccanica e dell'inclusione è una sfida chiave per rendere le vostre imprese più attrattive. Quali percorsi formativi possono sensibilizzare giovani e donne in tal senso?

«Sebbene il manifatturiero e, in particolare, il comparto della meccanica e mecatronica siano a forte "trazione maschile", occorre ricordare che sempre più donne entrano oggi a far parte di questo mondo che ha molto da offrire loro. Promuovere l'inclusione nel settore della macchina utensile è uno dei target del-



UCIMU ACADEMY

Contenitore di tutte le iniziative pensate dall'associazione per ridurre il mismatch tra domanda e offerta di lavoro. Le aziende hanno bisogno di giovani motivati e preparati da inserire nel loro organico e faticano a trovarli, purtroppo

le imprese, come tra l'altro evidenziato nel primo bilancio di sostenibilità del settore realizzato da Ucima l'anno scorso. Per attirare i giovani poi, l'associazione è oggi in prima linea attraverso Ucima Academy, contenitore di tutte le iniziative pensate dall'associazione per ridurre il mismatch tra domanda e offerta di lavoro. Le aziende hanno bisogno di giovani motivati e preparati da inserire nel loro organico e faticano a trovarli, purtroppo».

Esportare è il modo che conosciamo meglio per presidiare il mercato internazionale. Perché il nostro prodotto è così apprezzato all'estero?

«Con 400 imprese, oltre 33.000 addetti e un dato di produzione che nel 2023 è tornato sopra i 7 miliardi di euro, l'industria italiana di comparto occupa i vertici delle graduatorie internazionali di consumo, esportando più della metà del totale prodotto. Elevati standard di qualità, forte personalizzazione delle soluzioni tecniche, un servizio post-vendita efficiente, sono le caratteristiche che ne contraddistinguono l'offerta. Apprezzata dagli

utilizzatori esteri di Paesi anche molto differenti tra loro per esigenze e cultura».

Da quali ulteriori iniziative e risorse dovrà essere sostenuta questa dinamica in futuro?

«Le reti di imprese, basate sui principi di internazionalizzazione e cooperazione tra aziende, sono strumenti molto efficaci, specie per presidiare mercati più distanti. In questo ambito, Ucima già da anni supporta le associate attraverso l'ormai consolidata rete Itc in India e la neonata rete Imt (Italian Manufacturing Technologies) in Vietnam, operativa da settembre 2023. Inoltre seguiamo con grande attenzione il Messico, a cui Fondazione Ucima ha da poco dedicato la Guida ai mercati. Sulla base dei risultati e di un prossimo Study Tour con Ice-Agenzia con le aziende nelle zone di Monterrey, Città del Messico e Guadalajara, le associate potranno valutare l'opportunità di costruire una rete di impresa nel Paese che per la macchina utensile è dodicesimo mercato di consumo e settimo importatore mondiale».

Barbara Colombo, presidente di Ucima-Sistemi per produrre



L'importanza del fattore umano

di Luana Costa

ANCHE NEI SETTORI PRODUTTIVI DOVE SEMBRA CHE TUTTA L'ATTIVITÀ SIA DESTINATA ALLE MACCHINE, IL RISPETTO NEI CONFRONTI DEL CLIENTE RIVESTE UN'IMPORTANZA STRATEGICA E RESTA IMPRESCINDIBILE. IL PUNTO DI MAURIZIO E NADIA CARANGELO, ALLA GUIDA DI OFFMECAR

«Non c'è alcun segreto o formula magica dietro alla costante crescita dell'azienda nei suoi oltre vent'anni di attività, se non il duro lavoro di squadra, l'affiatamento e l'impegno di professionisti altamente qualificati, che progettano e realizzano ogni prodotto con cura e attenzione al minimo dettaglio». La tenacia, la dedizione e i costanti investimenti in innovazione hanno fatto di OffMecar Srl un'azienda competitiva sul mercato e riconosciuta su tutto il territorio nazionale. Nata nel 1998 da Carangelo Giuliano (attuale amministratore) e operante nel settore della meccanica di precisione, da sempre la società garantisce precisione e puntualità nelle consegne, disponibilità ad ascoltare le richieste dei clienti e una produzione di altissima qualità, frutto di una ricerca continua votata all'innovazione tecnologica, mediante l'utilizzo di sistemi integrati Cad Cam. I settori in cui i prodotti trovano applicazione sono quelli delle macchine movimento terra, idraulica e automotive. «Ciò rappresenta la nostra principale attività anche se di recente il settore della meccanica ha registrato una brusca frenata - chiarisce Nadia Carangelo, responsabile aziendale -. In questo fine anno stiamo assistendo a una forte recessione a causa della situazione economica che vige soprattutto in Germania, forza trainante di questo settore. Ad oggi le commesse sono in calo e non ci sono previsioni certe per il 2024, ma le richieste continuano ad arrivare e questo è comunque un segnale che ci fa ben sperare in una ripresa, seppur lenta, nel corso del pros-

OffMecar s.r.l. ha sede a Taurisano (Le)
www.offmecar.com - www.xproffishing.com



INVESTIMENTI

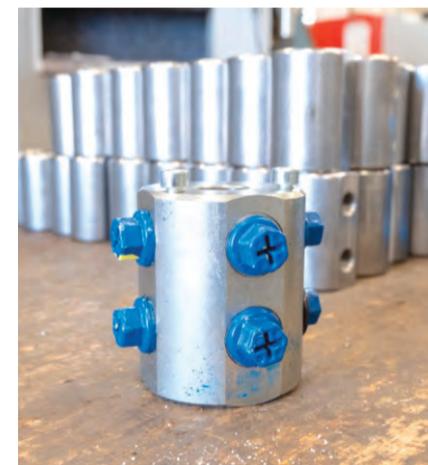
Abbiamo puntato moltissimo sull'innovazione tecnologica utilizzando gli incentivi concessi nell'ambito dei progetti 4.0 per ampliare il parco macchine

simo anno».

L'azienda è specializzata nella realizzazione di componenti meccanici di piccole e medie dimensioni, per conto terzi su disegno tecnico o campione, realizzati in diversi materiali. «Credo che ciò che ci contraddistingue sul mercato siano la qualità, la tempestività e la precisione. Sono le tre regole fondamentali che ci imponiamo di rispettare. Operare in questo settore da venticinque anni non rappresenta per noi solo un lavoro, ma implica anche passione e impegno». Nel grande stabilimento di oltre 1000 metri quadrati, a Taurisano in provincia di Lecce, l'azienda ha visto nell'ultimo periodo una costante crescita, dedicandosi soprattutto al rinnovo e ampliamento del proprio parco macchine. «Abbiamo puntato moltissimo sull'innovazione tecnologica 4.0 con l'obiettivo di restare al passo con i tempi dotando la nostra azienda di macchine di ultima generazione». Ed è anche questa la ragione per la quale ogni prodotto a marchio OffMecar è realizzato con precisione, per soddisfare ogni necessità. «La qualità dei nostri servizi si riflette nell'impegno che l'azienda dedica a innovazione e avanguardia. La vasta gamma di pro-

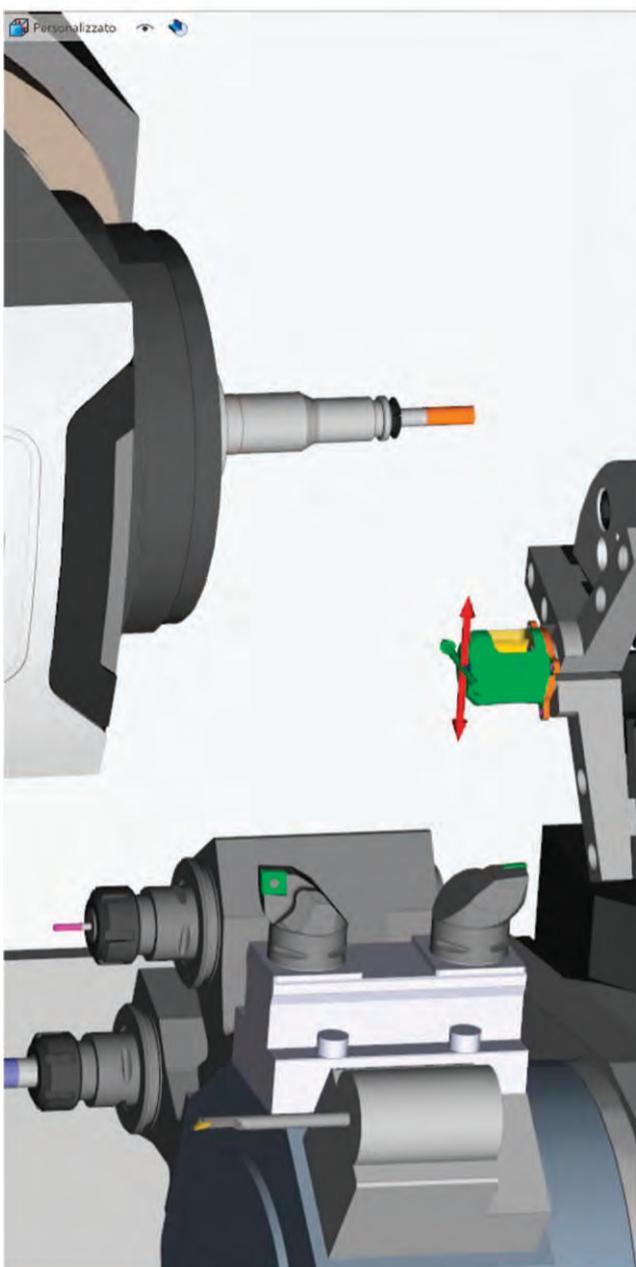
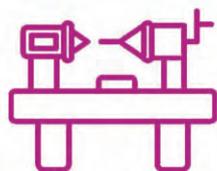
doti più basare sull'andamento di mercato di altri clienti. Pertanto, abbiamo creato un nostro prodotto finito da destinare al settore della nautica che ci potesse dare la possibilità di presentarci su nuovi mercati e con cui partecipare a diversi eventi fieristici tra cui Expo Levante (aprile 2023) e a NautiGo (marzo 2024). È una nuova avventura che abbiamo già intrapreso e che arricchisce l'attuale offerta per la pesca con altri due prodotti, più un terzo in arrivo. Per noi il futuro consiste nell'investire in settori che ci permettano di ampliare ulteriormente le nostre competenze per affrontare al meglio le nuove sfide della moderna tecnologia e delle varie richieste dei mercati».

La filosofia alla base di ogni produzione vede la soddisfazione di ogni esigenza del cliente come obiettivo primario. Per questo l'azienda offre un servizio di preventivi gratuiti su disegno o campione nel minor tempo possibile». •



UN LAVORO DI QUALITÀ

OffMecar è una realtà familiare le cui attività vengono tramandate di generazione in generazione. L'azienda è specializzata nella produzione di minuteria metallica e componenti in materiale plastico, quali nylon e delrin per macchine movimento terra, per il settore nautico idraulico e automotive. Il 70 per cento del parco macchine è rappresentato da centri di lavoro e torni cnc di ultima generazione. «Mio padre ha costituito questa società e con tanto spirito di sacrificio - racconta Nadia Carangelo - siamo stati in grado di arrivare a un certo livello di competitività anche estero. Puntiamo tutto sulla puntualità delle consegne e sul rispetto del cliente ma anche dei fornitori. Il fattore umano riveste per noi molta importanza ed è ciò che ci consente di ottenere la giusta qualità».



HEXAGON



The Right Choice

Authorised reseller

VENDITA, CONSULENZA E FORMAZIONE SU SOFTWARE CAD/CAM

Siamo rivenditori autorizzati del software Hexagon - Esprit e supportiamo i nostri clienti lungo l'intero processo di sviluppo del prodotto, offrendo soluzioni CAD/CAM che coprono tutte le fasi, dalla concezione iniziale fino alla gestione post vendita, passando per le fasi intermedie. Ci differenziamo dalla concorrenza grazie al nostro servizio di collaudo dei post-processor e all'assistenza dedicata, sia telefonica che da remoto, senza bisogno di aprire un ticket. Il nostro obiettivo è garantire un supporto completo e su misura per soddisfare le esigenze dei clienti, aiutandoli a ottimizzare l'efficienza produttiva. Inoltre, forniamo una consulenza a 360° e offriamo soluzioni software e hardware per gestire in modo efficace tutte le informazioni aziendali legate alla produzione, commercializzazione e assistenza dei prodotti.

Answers Snc

via Balestri, 11/C - 36010 Carrè (VI)

Tel.: +39 0445 1884120 - info@answersitalia.it

www.answersitalia.it

Investimenti strategici

di Eugenia Campo

RINNOVARE COSTANTEMENTE I MACCHINARI. SU QUESTO ASPETTO PUNTA DA SEMPRE GOBBIMEC, CHE CONTA SU UN PARCO MACCHINE COMPLETO ED È AUTONOMA IN TUTTO IL PROCESSO PRODUTTIVO. OLTRE AGLI INVESTIMENTI IN NUOVE TECNOLOGIE, L'AZIENDA NEL 2024 SI CONCENTRERÀ SULLA COSTRUZIONE DI UN NUOVO SITO PRODUTTIVO SU UN'AREA DI 3000 MQ, CHE AFFIANCHERÀ LA SEDE ATTUALE

Il mondo della meccanica negli ultimi anni si è molto evoluto dal punto di vista tecnico e qualitativo grazie all'introduzione della tecnologia cosiddetta 4.0 che ha consentito di dare un nuovo impulso anche alla gestione della produzione aziendale. In questo contesto Gino Gobbi fonda l'azienda Gobbimec, nata nel 1977 come costruttore di ingranaggi. Una realtà che si è evoluta collaborando con importanti nomi del settore gruistico, riduttori, nel campo agricolo e in generale nel campo della trasmissione meccanica. «A partire dalla barra grezza forniamo particolari torniti, fresati, dentati, saldati e rettificati - spiega Alessandra Gobbi, responsabile aziendale -. Abbiamo una capacità di tornitura fino a un diametro di 1200 e dentiamo fino a M20. Nel nostro parco macchine annoveriamo macchine a cinque assi, torni con asse Y, una sala metrologica, una macchina di misura Coord3 e sistema di controllo Klingerberg per evolvente». Non solo. Un altro importante punto di forza di Gobbimec è l'esperienza che il titolare e i collaboratori riescono a trasmettere a chi si propone con la voglia di imparare un mestiere.

Quali sono le caratteristiche che vi contraddistinguono sul mercato?

GINO GOBBI: «Quel che ci contraddistingue sono la flessibilità nel realizzare in tempi brevi particolari speciali partendo dal campione o dal disegno del committente. Ci dedichiamo completamente alle esigenze del cliente, inve-



stendo in macchinari e negli ultimi anni abbiamo introdotto la tecnologia 4.0 per migliorare la nostra produzione. Siamo certificati Iso 9001-2015 da gennaio 2020 e ciò ci permette di fornire maggiori garanzie di qualità ai nostri clienti e con la speranza di conquistarne di nuovi. La continuità aziendale grazie al supporto delle mie figlie è la conditio sine qua non: Alessandra è la responsabile generale e della gestione della produzione, Silvia è addetta alla contabilità, Sofia addetta alla qualità. Riteniamo inoltre di primaria importanza un team di collaboratori dinamici, volenterosi e tecnicamente preparati che ci permette di guardare al passato con soddisfazione».

Quali sono state le principali innovazioni introdotte in azienda?

G.G.: «La nostra azienda sta crescendo anche in questo senso e contiamo di sfruttare il più possibile le opportunità che ci si presentano sotto il profilo delle nuove tecnologie. Al momento stiamo procedendo all'acquisto di nuovi macchinari e gradualmente inserendo una gestione di produzione controllata. L'introduzione di macchinari all'avanguardia ci ha permesso di acquisire lavorazioni speciali. In particolare, il tornio a fresare a 5 assi con biamandrino e un centro di lavoro con testa girevole ci permette di eseguire lavorazioni molto particolari anche su pezzi singoli. Il fatto di poter ottenere

clienti appartenenti a molteplici settori: riduttori, gruistico, movimento terra, agricolo, parchi di divertimento e alimentare. Sono questi i settori in cui operiamo con più frequenza ma in genere si rivolgono a noi anche gli utilizzatori finali».

Quale considera essere uno dei vostri punti di forza?

ALESSANDRA GOBBI: «Senza dubbio l'elasticità nel programmare giornalmente la nostra produzione, nel gestire pezzi speciali e piccoli lotti in tempi brevi. La meccanica è in continua evoluzione e il nostro parco macchine necessita di essere rinnovato, per cui gli investimenti in questo senso ci sono stati e ci saranno ogni anno se non interverranno problemi di altra natura. Anche gli spazi non sono da sottovalutare, al momento occupiamo in produzione 1600 metri quadri ma stiamo definendo la costruzione della nuova sede su 3000 mq che ci permetterà di essere ancora più snelli nelle movimentazioni ed un ambiente nuovo e studiato anche per andare incontro alle esigenze dei nostri collaboratori, non potrà che essere di buon auspicio».

Quali sono le prospettive di mercato?

A.G.: «Il centro di lavoro a cinque assi con tavola girevole ci ha permesso di acquisire lavori con capacità dimensionali notevoli. L'acquisto di altri due torni cnc con asse Y nel 2023 elimina passaggi dispendiosi. Stiamo valutando per il 2024 l'introduzione di altri due macchinari che andranno ad ampliare le nostre capacità dimensionali». •

Le sorelle Gobbi della Gobbimec di Sanguinetto (Vr) - www.gobbimec.it



BILANCIO IN CRESCITA

Gli ultimi anni registrano per Gobbimec un bilancio una continua crescita, con grande soddisfazione della dirigenza che ha tagliato un traguardo molto significativo. «Il 2024 promette bene, i nostri clienti ci danno un feedback positivo e spero che le voci di un possibile rallentamento non ci riguardino - afferma Alessandra Gobbi -. Come tutte le piccole e medie imprese abbiamo bisogno del supporto dello Stato. Costruire o ampliare la sede produttiva è uno sforzo enorme e viaggia di pari passo con l'acquisto di macchinari, servirebbero quindi agevolazioni anche a questo riguardo».



La nostra azienda è attiva da 40 anni nel campo delle lavorazioni meccaniche per conto terzi. Siamo specializzati nella dentatura di ingranaggi e nella costruzione su disegno, in piccola e media serie, di organi meccanici in genere. Vantiamo come clienti di riferimento primarie ditte produttrici di macchine del settore agricolo, movimento terra e gruistico. La nostra dotazione di macchine utensili a controllo numerico ci consente di realizzare le più disparate lavorazioni con asportazione di truciolo. **ELASTICITA'**, **ESPERIENZA** e **PERSONALE QUALIFICATO** sono i nostri punti di forza. Siamo in grado di realizzare su richiesta del cliente una vasta gamma di ingranaggi, in special modo **PICCOLE SERIE** e **LAVORAZIONI SINGOLE**.



GOBBIMEC

via Spagna 18 - Sanguinetto (VR)
Tel. 0442331069 - info@gobbimec.it

www.gobbimec.it

Information technology al servizio dell'healthcare

di Bianca Raimondi

PAR-TEC AIUTA LE AZIENDE A RISPONDERE EFFICACEMENTE E CON RAPIDITÀ ALLE SFIDE DEL CONTESTO IN CUI OPERANO, ATTRAVERSO LA FORNITURA DI SOLUZIONI E SERVIZI IT DI QUALITÀ, INNOVATIVI E PERSONALIZZATI. PARTICOLARMENTE UTILI PER IL SETTORE SANITARIO. NE PARLIAMO CON IL CEO LUCA MARIANI

Il settore sanitario vive una rapida evoluzione, guidata prevalentemente da dinamiche di innovazione digitale e analisi dei processi. Tecnologie come Intelligenza artificiale e Big Data Analytics stanno alimentando la digital transformation in ambito healthcare, settore su cui punta Par-Tec. «L'approccio data-driven offre un'opportunità concreta per migliorare le decisioni cliniche, l'efficienza e la qualità dei servizi sanitari - spiega il ceo Luca Mariani -. La raccolta e l'analisi di dati provenienti da dispositivi wearable, app per la salute e cartelle cliniche elettroniche consentono di ottenere una visione quanto mai completa e dettagliata dello stato di salute di un paziente».

Come queste soluzioni di Data Analytics e Ai contribuiscono a migliorare le decisioni cliniche e la qualità delle cure e dei servizi al paziente?

«In un contesto nel quale la qualità del servizio dipende dalla qualità dei dati e dalla capacità di fornire le risposte più corrette in tempi rapidi, è fondamentale contare su soluzioni che siano in grado di "imparare" dai dati stessi e di accelerare il percorso di conoscenza a supporto delle decisioni. Attraverso l'implementazione di algoritmi di Machine Learning, è ad esempio possibile identificare pattern e tendenze che potrebbero sfuggire all'osservazione umana e prevedere tempestivamente l'insorgenza di determinate condizioni me-

diche, così da ottimizzare protocolli di trattamento e personalizzare le cure. La crescente disponibilità di dati apre le porte anche alla possibilità di disporre di forme più complesse di apprendimento automatico che possono prevedere l'utilizzo di tecnologie di Deep Learning o di modelli basati su reti neurali, aumentando il "raggio d'azione" in termini di quantità di dati gestibili e di individuazione di pattern di riferimento. In questo scenario si collocano poi soluzioni tecnologiche che permettono di selezionare e lavorare su "dati veloci" per i quali è necessario disporre di una capacità elaborativa immediata o in "near real-time" e "dati lenti" che possono invece essere messi "a fattor comune" per generare un valore di conoscenza che non è necessariamente immediato».

Che vantaggi comporta, più nello specifico, l'it applicata al settore sanitario?

«Un simile approccio consente una gestione più efficiente delle risorse sanitarie, ottimizzando la pianificazione degli interventi, riducendo i tempi di attesa e migliorando complessivamente l'accesso ai servizi sanitari. Questo porta a un sistema più sostenibile e orientato al paziente. I vantaggi dell'Intelligenza artificiale nel mondo della sanità sono poi molto consistenti anche sul fronte del "back office". L'organizzazione dei processi interni genera dati che, adeguatamente lavorati, aiutano a migliorare in modo significativo le performance. La relazione stessa tra



Luca Mariani, ceo di Par-Tec
www.par-tec.it

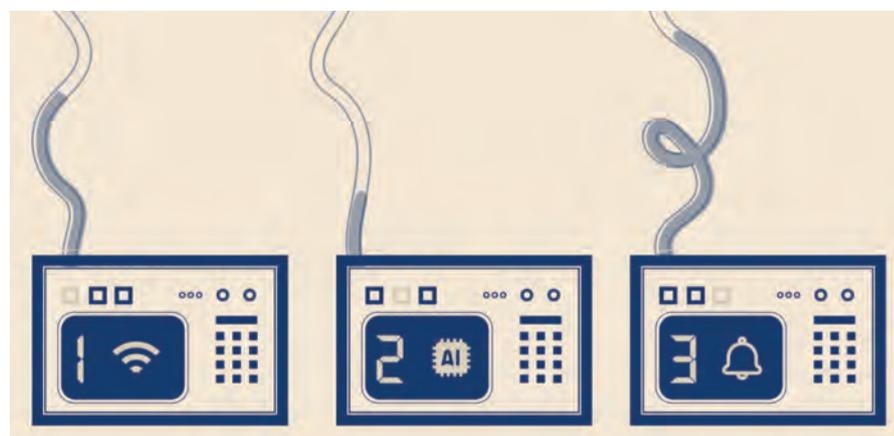
questi due ambiti, ossia la conoscenza che arriva dai pazienti e la conoscenza sui processi e sulle operations, permette, grazie all'Intelligenza artificiale, di disporre di una "vista" fondamentale per identificare le criticità dei servizi e i punti di miglioramento, così come le eccellenze da valorizzare e da replicare».

A tal proposito in che ambito state lavorando?

«Un ambito su cui stiamo lavorando riguarda la manutenzione predittiva: i guasti e le interruzioni degli apparecchi

medicali, che possono causare blocchi di servizio e richiedere interventi di manutenzione che rischiano di protrarsi nel tempo, con conseguenti impatti negativi sulla qualità e sui tempi di cura. Un sistema di manutenzione predittiva permette di evitare fermi macchina improvvisi e prolungati, garantendo la continuità delle operazioni, una migliore gestione delle risorse e una riduzione dei tempi di attesa per i pazienti. Pensiamo, ad esempio, alle conseguenze potenzialmente gravi di un guasto a una pompa trasfusionale. L'applicazione di sensori intelligenti integrati nella pompa permette di monitorarne costantemente lo stato e raccogliere in tempo reale dati rilevanti (su pressione, flusso elettrico, temperatura) per il corretto funzionamento. Utilizzando algoritmi avanzati di Intelligenza artificiale, il sistema è in grado di identificare pattern e anomalie, come un aumento anomalo della pressione o un flusso irregolare, indicativi di un potenziale guasto imminente. Il sistema, infine, è in grado di inviare notifiche tempestive agli operatori responsabili della manutenzione, segnalando la necessità di un intervento preventivo che eviti il fermo delle pompe e garantisca la continuità delle operazioni».

Illustrazione a cura di Elisabetta Rapini



GUARDANDO AL FUTURO

Tra i prossimi obiettivi di Par-Tec c'è la realizzazione di soluzioni cyber che aiutino le Pmi a utilizzare nuovi servizi digitali sicuri. I servizi e le soluzioni proposte dall'azienda mettono al centro il perimetro tecnologico del cliente, che include l'infrastruttura It, Operational Technology (Ot) e le tecnologie Cloud, arricchendolo però attraverso servizi avanzati, come ad esempio: Threat Intelligence e Incident Response; Managed Security Services (Mss) per la discovery e visibility di sicurezza degli asset; servizi di Technical Security Audit, che includono Vulnerability Assessment e Penetration Testing (Va/Pt); servizi di advisory per orchestrare la strategia di sicurezza del cliente; servizi di Security Information and Event Management (Siem), che includono attività legate a Identity & Access Management (Iam), Data Security e Network & Host, nonché Api Management ed Endpoint. Ciò permette ai clienti di comprendere i flussi di informazioni, di analizzarne e prevenirne i trend attraverso tecniche di Data Analytics e raggiungere una sicurezza adattativa e contestualizzata.

Sviluppo ed evoluzione delle dentatrici

di **Cristiana Golfarelli**

MATTEO TONELLI, DIRETTORE COMMERCIALE DI COMUR, AZIENDA LEADER TRA I PRODUTTORI DI MACCHINE UTENSILI PER INGRANAGGI PER TUTTI I SETTORI LEGATI ALLA TRASMISSIONE DI POTENZA, PRESENTA LA NUOVA DENTATRICE A CREATORE EVO 400 CNC

Comur, storica azienda dell'Appennino Bolognese, quest'anno ha festeggiato 60 anni di attività celebrando l'evento con il lancio della nuova dentatrice a creatore Evo 400 cnc.

«È stato per noi un doppio traguardo - sottolinea Matteo Tonelli, socio dell'azienda insieme alla sorella Michela -, sia a livello aziendale che familiare, perché siamo giunti alla terza generazione e abbiamo concluso questo importante progetto che delinea il futuro della nostra azienda».

Com'è nata la vostra azienda?

«La storia di Comur affonda le radici nella storica azienda Demm. Nostro nonno Enzo era impegnato di giorno come responsabile e di sera, a partire dal 1963, avviò una piccola attività di revisione di macchine per ingranaggi per conto della stessa Demm. Dopo qualche anno, entrò in azienda anche nostro padre Adolfo e nel 1983 nacque la Comur Srl che vide l'ingresso in società di nostra madre Rita Bernardoni. Continuando a crescere, l'azienda ha costruito due stabilimenti a Gaggio Montano, dove ha attualmente la sede. Siamo ora giunti, dunque, alla terza generazione che, convivendo con la precedente, sta lavorando per consentire un passaggio generazionale fluido».

Com'è oggi Comur?

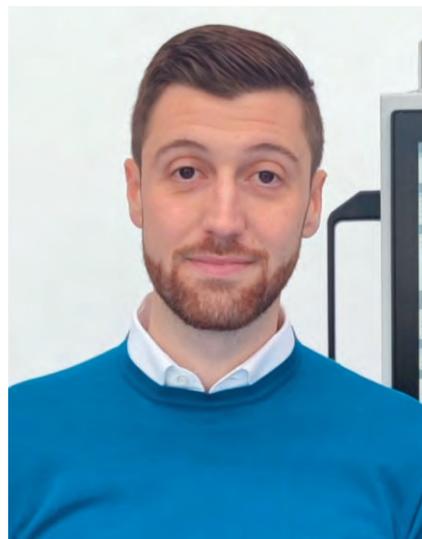
«Oggi Comur è costituita da due stabilimenti operativi, divisi in circa 4000 metri quadrati, e si avvale dell'ausilio di 30 dipendenti, oltre che di attrezzature e strumentazioni all'avanguardia, per la produzione dei macchinari. Siamo specializzati in progettazione e costruzione di macchine utensili per ingranaggi a cnc: dentatrici a coltello e a creatore, rasatrici, affilatrici per creatori e altri tipi di impianti complementari. Il vasto parco macchine proposto è in grado di rispondere ad un'ampia gamma di esigenze produttive, per dentatura di diametri da 0 fino a 3000 mm e per moduli da 0 fino oltre 30, legandosi così trasversalmente a tutte le applicazioni inerenti al macrosettore delle trasmissioni di potenza. L'esperienza accumulata in passato nel settore delle revisioni ha permesso a Co-

mur di progredire e cambiare pelle fornendo oggi impianti nuovi estremamente tecnologici, performanti e soprattutto personalizzati grazie allo spirito artigiano che manteniamo con orgoglio».

Qual è la vostra filosofia aziendale?

«Crediamo nell'importanza della qualità del prodotto che basiamo sulla continua ricerca di innovazione e miglioramento, oltre che sulla gestione interna di tutta la filiera produttiva per garantirne l'affidabilità. Ogni impianto viene dotato delle ultime tecnologie disponibili e allestito con i migliori componenti sul mercato, rendendolo in linea con i più avanzati criteri di digitalizzazione e Industria 4.0. Aspetto fondamentale della nostra politica aziendale è quello legato alla parte software: in controtendenza rispetto ai competitor, non sono previsti extra costi per contenuti software (licenze, cicli di lavoro, ecc.), al contrario sono automaticamente disponibili non solo le funzionalità di base ma anche quelle speciali sviluppate in passato per richieste specifiche di altri clienti. Ciò significa che ogni nostro impianto allestito annovererà un ventaglio sempre più ricco di nuove funzionalità. Innovazione e attenzione nei confronti del cliente sono due pilastri della nostra filosofia aziendale, insieme al benessere del per-

Matteo Tonelli, socio e direttore commerciale della Comur di Gaggio Montano (Bo)
www.comur.it



sonale, il vero cuore dell'azienda, e la responsabilità nei confronti del territorio a cui siamo legati. Cerchiamo di offrire sempre gli standard qualitativi più elevati mantenendo però anche la disponibilità e la cura artigianale verso i nostri clienti, coltivando con loro un rapporto diretto e garantendo un'assistenza immediata in caso di necessità».

Quali sono i vostri punti di forza?

«I nostri punti di forza principali sono sicuramente qualità, su cui investiamo molto, e personalizzazione, ossia un approccio sartoriale che ci permette di offrire soluzioni specifiche in base alle esigenze produttive del cliente, inclusa la progettazione, la programmazione e la costruzione di sistemi di attrezzamento.

La nostra azienda supporta il cliente in ogni fase della fornitura, a partire dallo studio di fattibilità preliminare fino al post-vendita, seguendolo in progetti altamente personalizzati e soluzioni "chiavi in mano". Gestiamo direttamente tutte le fasi: dalla progettazione all'attrezzamento, incluso software design e programmazione e questo ci permette di proporre forniture complete. La gestione in-house di tutte le fasi di fornitura ha il vantaggio di poter soddisfare richieste di personalizzazione, modifica o integrazione in corso d'opera e assistenza con grande reattività sfruttando la fluidità di una struttura aziendale più piccola dei competitor, seppur completa, che si rivela vincente in termini di rapidità. Questo permette inoltre di avere sempre alcune macchine standard in pronta consegna o di personalizzare impianti già avviati con tempi di consegna brevi. In ultimo, ma non per importanza, è sicuramente il nostro servizio di assistenza. Nonostante numericamente ridotti, siamo comunque in grado di garantire al cliente un rapporto diretto con i nostri tecnici attraverso assistenza telefonica o in teleassistenza immediata, e intervento in loco in 24/48h in caso di necessità, oltre ovviamente ad un'ampia disponibilità di ricambi anche per macchinari datati».

LA DENTATRICE A CREATORE EVO 400 CNC

La linea Evo rappresenta per l'azienda un grande traguardo in quanto ha una struttura di nuova progettazione, ideata per essere modulare, ed è l'unica al momento a offrire il primo controller cnc nativo digitale Siemens Sinumerik One in grado di creare un gemello digitale per migliorare l'efficienza aziendale e ottimizzare i processi industriali. Offre la possibilità di simulare programmazione pezzi, configurazione e funzionamento macchine su pc e fare check collisioni, oltre a formazione operatori. Le caratteristiche tecniche principali sono: Modulo 8, diametro 400/500, fascia di dentatura da 600 mm e swing di rotazione pezzo di 570mm. Inoltre, la macchina ha degli elementi innovativi come la testa porta creatore asimmetrica che, grazie alla sua geometria che vede l'asse dell'utensile decentrato verso il basso, consente di lavorare particolari che presentano una dentatura adiacente ad ingombri dimensionalmente importanti e un ring loader a due posizioni con dispositivo anticollisione. In ottica green, Evo presenta le ultime tecnologie di centralina idraulica e chiller ad alta efficienza energetica.

Il variegato mondo della stamperia

di Bianca Raimondi

Un'avventura iniziata quarant'anni fa, a Selva di Cadore, quando Angelo Manfroi avviò l'attività come terzista per l'occhialeria. È quindi passato allo stampaggio di metallo e plastica, entrando successivamente nel settore della costruzione degli stampi. «Nel 1990 ci siamo trasferiti a Limana e attraverso sacrifici, capacità imprenditoriale e continua ricerca e sviluppo, oggi rappresentiamo un'indiscussa realtà nel campo della progettazione e nella produzione di componenti metallici e plastici» afferma Sonia Manfroi. Dall'occhialeria, quindi l'azienda si è aperta ad altri settori, acquisendo un'esperienza e conoscenza approfondita nella ricerca e nello sviluppo di nuove tecnologie applicate alla realizzazione di stampi e attrezzature. «Rivolgiamo una particolare attenzione alla progettazione, consapevoli del fatto che da qui parte tutto il ciclo produttivo, infatti attraverso lo studio preliminare di un progetto, si possono ottenere performance di alta qualità, contenendo costi e tempi di lavorazione, a tutto vantaggio dei nostri clienti. Costruire stampi perfetti è un'arte e la progettazione ne è sicuramente la fase più importante».

In un mercato sempre più globale e competitivo è diventato indispensabile per i clienti individuare partner affidabili e competenti che siano in grado di assisterli non solo nella produzione di stampi, componenti e minuterie, ma soprattutto nelle fasi preliminari di progettazione e sviluppo di nuovi prodotti. «Per i nostri clienti – continua Sonia Manfroi – non siamo solo fornitori di un prodotto, ma siamo veri e propri partner, sempre attenti alle loro esigenze, alle quali sappiamo rispondere con tempestività. I clienti sanno che rispondiamo velocemente a ogni loro richiesta, infatti possono usufruire in un lasso breve di tempo del pezzo stampato secondo le proprie esigenze. Oltre a processi monitorati e ben definiti, impieghiamo software e macchinari a controllo numerico, tecnologicamente evoluti e personale altamente professionale, competente e attento. Ci siamo inoltre dotati di un regolamento interno che ottimizza tempi e procedure delle diverse attività, ottenendo così alte performance qualitative. Il nostro servizio di consulenza per lo sviluppo di nuovi prodotti, utilizzando software avanzati e

TECNOLOGIA, ESPERIENZA E KNOW-HOW CARATTERIZZANO OGNI PRODOTTO CHE ESCE DALLA MANFROI ANGELO. RIPERCORRIAMO LE TAPPE DELL'AZIENDA, SPECIALIZZATA IN COMPONENTI METALLICI E PLASTICI E NELLA COSTRUZIONE DI STAMPI, CON SONIA MANFROI, TITOLARE INSIEME ALLA MADRE LILIANA MARTINI



seguendo la filosofia del co design in collaborazione con l'ufficio R&D del cliente, consente di progettare oggetti in plastica, metallo e altri materiali e industrializzarne il processo di produzione, attraverso la definizione di soluzioni tecnologicamente appropriate sia dal punto di vista economico che tecnico».

Si può parlare di un vero e proprio disciplinare che certifica l'assoluta qualità dei diversi prodotti e servizi offerti: lavorazione materie plastiche e metalliche, progettazione, costruzione e lavorazione stampi (finitura, manutenzione e correzione), realizzazione prototipi, minuterie, stampaggio plastica e metalli.

«Il nostro punto di forza è questa trilogia: costruzione di stampi per metallo e plastica e lo stampaggio sia di metallo che di plastica, sono pochissime le aziende che

stampi. Il personale specifico si occupa interamente delle diverse fasi di realizzazione di uno stampo, dallo studio e progettazione sino alla costruzione vera e propria. «L'attenzione alla progettazione, ai materiali da utilizzare, ai trattamenti termici, ai rivestimenti e alla costruzione, ci hanno permesso di diventare in breve tempo partner di fiducia di molte realtà produttive di livello nazionale e internazionale. La forza della nostra azienda sta anche nell'essere polivalente e nell'operare in numerosi settori: occhialeria, elettronica, meccanica. L'attenzione per il dettaglio e la qualità sono presenti in ogni nostro prodotto. Tra gli obiettivi del futuro c'è l'implementazio-

PROGETTAZIONE

Attraverso lo studio preliminare di un progetto, si possono ottenere performance di alta qualità, contenendo costi e tempi di lavorazione, a tutto vantaggio dei nostri clienti

hanno questa possibilità e noi ne vantiamo quasi l'assoluto predominio. Esperienza, forte know-how fatto di quarant'anni di storia, serietà e tempestività nelle consegne sono tra i cardini su cui si fonda la nostra azienda. In primo piano, però, c'è la priorità che da sempre diamo alla qualità, che è proprio nel nostro Dna». Tra i fiori all'occhiello dell'azienda c'è il reparto di produzione e costruzione di

ne del parco macchine per migliorare ed evolvere la qualità dei prodotti attraverso una tecnologia più innovativa. Stiamo puntando molto anche su 4.0 e sulla sostenibilità. Migliorare la capacità produttiva mantenendo costante la qualità in modo da rispondere prontamente alle esigenze di un mercato sempre più ampio è comunque e sempre il nostro obiettivo finale».

Manfroi Angelo ha sede a Limana (BL)
www.manfroiangelo.it



PROTOTIPAZIONE RAPIDA

«Prima di realizzare le attrezzature necessarie alla produzione dello stampo definitivo è possibile usufruire di una fondamentale fase di progettazione e costruzione di prototipi in grado di ottimizzare i costi e calibrare la successiva attività di stampaggio sulle reali esigenze del cliente – spiega Sonia Manfroi -. È possibile realizzare in tempi brevissimi delle attrezzature a basso costo dette stampo pilota per realizzare i prototipi necessari a verificare e testare il prodotto prima di procedere con la fornitura definitiva. La prototipazione rapida è in grado di ridurre i tempi per la fornitura delle campionature in attesa di realizzare lo stampo definitivo. Altro vantaggio è che si possono correggere eventuali anomalie o apportare modifiche al progetto iniziale».

Manfroi



MANFROI ANGELO SAS, L'ARTE DELLA STAMPERIA

Inizialmente orientata al settore dell'occhialeria, Manfroi Angelo Sas si è evoluta nel tempo abbracciando diversi campi e acquisendo un know how importante nella ricerca e nello sviluppo di nuove tecnologie applicate alla realizzazione di stampi e attrezzature. La forza della nostra azienda sta nell'essere polivalente e nell'operare in numerosi settori: occhialeria, elettronica, meccanica e molto altro. L'attenzione per il dettaglio e la professionalità è presente in ogni nostra attività sia che si tratti della fase di progettazione indispensabile per creare gli stampi, della successiva attività di finitura o del servizio di prototipazione rapida. Manfroi mette, dunque, a disposizione di una vasta clientela la tecnologia, l'esperienza e il know how offrendo una serie di servizi di alto livello: consulenza per produzione prodotti plastici/metallici (minuterie, inserti, copricerniere, ecc.), progettazione avanzata per creare stampi a regola d'arte, finitura, manutenzione e modifica stampi usurati/difettosi, stampaggio gomma, pvc, abs, materiale termoplastico, stampaggio alluminio, lamiera, metalli in genere e service di prototipazione rapida.

Manfroi Angelo Sas

Via Baorche, 53 - 32020 Limana (BL) Tel. 0437 970474 - info@manfroiangelo.it

www.manfroiangelo.it

Tornitori incalliti

di Beatrice Guarnieri

VINCENZO FORTE È TITOLARE DI EFFE-EMME, UNA DITTA ARTIGIANA CHE ESEGUE LAVORAZIONI MECCANICHE E REALIZZA PARTICOLARI MECCANICI A DISEGNO PER CONTO TERZI. L'AZIENDA È IN GRADO DI OFFRIRE ANCHE SINGOLI PEZZI A DIFFERENZA DELLA MAGGIOR PARTE DELLE REALTÀ DEL SETTORE, SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE IN SERIE

Figure importanti nel settore della meccanica, che oggi non si trovano più: i tornitori. Questi professionisti devono avere capacità manuali e grande precisione, ma non solo. Devono saper fronteggiare problemi imprevedibili, aver confidenza con i numeri e la matematica, e riuscire a memorizzare con facilità, oltre che essere concreti e adattabili, accurati e metodici, e non deve mancare una punta di intraprendenza e creatività. Ma soprattutto, devono armarsi di tantissima pazienza. Caratteristiche che, come dice lui stesso, Vincenzo Forte ha «assimilato dal papà».

Come nasce la sua attività?

«Ho ereditato l'officina da mio padre, che per un'intera vita lavorativa ha eseguito lavorazioni meccaniche e realizzato particolari meccanici a disegno per conto terzi. Grazie alla sua esperienza e al suo insegnamento sono riuscito ad assimilare e ad attuare oggi tutte quelle peculiarità che contraddistinguono le caratteristiche del cosiddetto "vecchio tornitore di una volta", cioè colui che, con grande capacità realizzativa e inventiva, riusciva a soddisfare pienamente i propri clienti nelle lavorazioni a basso costo. La produzione va dalla costruzione del particolare singolo alla lavorazione di piccole serie in base alle esigenze di lavoro per pezzi di piccola e media grandezza. Le lavorazioni sono eseguite sui più svariati materiali come l'acciaio inossidabile, i materiali ferrosi, le leghe metalliche, il bronzo, l'alluminio e il materiale plastico in genere. La vasta tipologia di macchinari permette lavorazioni di tornitura e fresatura».

Che cosa vi distingue dai vostri competitor?

«Effe-Emme, presente nel settore da oltre 40 anni, è una ditta individuale artigiana che ha voluto nel corso degli anni mantenere e occupare quella fetta di mercato che oggi sempre meno realtà lavorative riescono a soddisfare e cioè la possibilità di garantire alle aziende la fornitura di particolari meccanici tramite asportazione di truciolo, di piccoli quantitativi di approvvigionamento, se non addirittura singoli pezzi che sempre meno aziende nel campo della meccanica di pre-



cisione sono in grado di realizzare per via dell'utilizzo di macchinari più adatti alla produzione in serie. Aziende che possono offrire forniture industriali come centinaia o addirittura migliaia di pezzi, ma non approvvigionamenti per piccolissimi quantitativi e per questo non assicurano quell'adempimento che permette ai buyer di poter ottenere, ad esempio, dei prototipi di prova per poi passare alla produzione vera e propria».

Che tipo di lavorazioni realizzate?

«Eseguito un ampio numero di lavorazioni la Effe-Emme Torneria è molto attenta alle specifiche esigenze di ogni azienda, cercando di soddisfare al meglio la precisione richiesta per la realizzazione di particolari a disegno sia in fornitura che in conto lavoro per molteplici destinazioni d'uso. Le lavorazioni sono ese-

guite sia su macchine tradizionali che a cnc. Si realizzano particolari meccanici di ogni genere come boccole, supporti, flange, dadi, perni, distanziali, ghiera; tutto ciò che riguarda le lavorazioni per asportazione di truciolo. Le lavorazioni possono essere eseguite anche su presentazione del solo prototipo ed effettuate dopo un'accurata rilevazione delle dimensioni».

A cosa servono le lavorazioni per asportazione di truciolo?

«Con le lavorazioni per asportazione di truciolo si può dare una determinata forma a un componente oppure se ne possono migliorare tolleranza dimensionale e finitura superficiale, qualora il componente stesso provenga da precedenti lavorazioni. Le lavorazioni per asportazione di truciolo consistono in un processo

in cui il materiale in eccesso viene rimosso da un utensile di maggior durezza, attraverso un processo meccanico di deformazione plastica estesa oppure di induzione di fratture localizzate e controllate. Al fine di conseguire tali processi, viene attuato un opportuno moto reciproco tra l'utensile e il componente sottoposto a lavorazione».

Quali sono i vostri punti di forza?

«Essendo una piccola e solida realtà, ho cercato di mantenere il rapporto con il cliente reale e umano, come si faceva una volta, offrendo anche dei consigli sulle realizzazioni da effettuare, su come poter risolvere i problemi ed evitando di instaurare col cliente un rapporto arido e distaccato, fatto solo di tempistiche di approvvigionamento, di prezzo, di offerte, di scadenze brevissime e programmi gestionali per ordini e consegne. Mantenendo determinate caratteristiche artigiane, la Effe-Emme è attenta e aperta alle nuove opportunità tecnologiche che lo sviluppo della meccanica attuale offre e questo sempre per garantire una velocità nella lavorazione del particolare e quindi facilità di esecuzione e realizzazione senza discostarsi dal mondo dell'artigianato. Oggi sempre più spesso può capitare di entrare in un'officina meccanica di precisione per chiedere informazioni sulla realizzazione di un particolare e sentirsi dire che purtroppo non si fanno singoli pezzi, noi invece cerchiamo di accontentare tutti, indipendentemente dalla quantità di materiale richiesto».



Vincenzo Forte, titolare della Effe-Emme Torneria di Lesina (Fg)
www.effemetorneria.it

I VANTAGGI DELLE MACCHINE PER L'ASPORTAZIONE DEL TRUCIOLO

Le lavorazioni eseguibili dalle macchine per l'asportazione del truciolo possono essere sia singole che date da una combinazione di diversi processi. Tali lavorazioni possono essere sia processi di produzione finali che di preparazione per il setup e l'esecuzione di altri processi, come la formatura e lo stampaggio. La lavorazione è estremamente precisa. Si possono ottenere, infatti, configurazioni geometriche, gradi di tolleranza e finiture superficiali spesso non ottenibili con qualsiasi altra tecnica. La precisione ottenibile nelle lavorazioni per asportazione di truciolo può essere enormemente elevata, dal momento che la precisione dimensionale risulta indipendente dalle dimensioni del componente in lavorazione. La lavorazione è altamente flessibile.



spark the revolution welding with us

Grazie a un team di tecnici motivati di altissimo livello, CEBORA crea la prima saldatrice portatile MIG/MAG (Pocket MIG)

1984

CEBORA si focalizza sul settore dell'automazione con impianti di saldatura robotizzata per MIG, TIG e Plasma Welding

2000

CEBORA diventa ufficialmente un gruppo grazie all'acquisizione di GEFRA Automation srl

2014



2024

1954

L'imprenditore Emiliano Generali fonda C.E.B. (Costruzioni Elettromeccaniche Bolognesi), azienda produttrice di caricabatteria e di saldatrici ad elettrodo

1986

CEBORA presenta il mio Plasma Pocket, un piccolo generatore portatile con una capacità di taglio di 5 mm su diversi tipi di materiali

2010

Nascono ufficialmente le 2 divisioni: CEBORA Welding & Cutting e CEBORA Wheels & Motion

2021

ELETTRO CF SRL entra a far parte di CEBORA GROUP, una compagnia che lavora nel settore saldatura e plasma



Campioni taglio plasma "HQC" - High Quality Cutting



MIG/MAG - processo 3DPulse



Via: Andrea Costa 24, 40057
Cadriano di Granarolo, Bologna, Italia
<https://welding.cebora.it>

Il termoformato per una logistica integrata

di Beatrice Guarnieri

CON LE SUE INNOVATIVE LINEE DI TERMOFORMATURA, ELLEPACK È DIVENTATA UN PUNTO DI RIFERIMENTO CHE SODDISFA LE ESIGENZE DI DIVERSI SETTORI INDUSTRIALI. L'ESPERIENZA DI DIEGO BRUNELLI

Nella produzione industriale l'utilizzo dei vassoi termoformati si è rivelato molto utile per gestire i materiali durante il processo produttivo, essendo una soluzione che elimina gli sprechi e ottimizza i flussi di lavoro. Grazie alla loro versatilità e resistenza, infatti, questi vassoi si prestano perfettamente ad essere utilizzati come supporto per i materiali durante le varie fasi della produzione. Non a caso la termoformatura si inserisce perfettamente nel lean manufacturing con la produzione di vassoi per movimentazione. Ellepack, azienda che opera da oltre quarant'anni nel settore dell'imballaggio e della logistica, ben consapevole dell'importanza di questa funzione, si è specializzata nella produzione di manufatti termoformati per ogni tipo di applicazione, dall'imballaggio leggero agli articoli tecnici per l'industria, secondo le specifiche esigenze del cliente.

Quali sono i vostri servizi?

«Progettiamo e concretizziamo soluzioni innovative per ottimizzare la logistica dei nostri clienti, impiegando il 95 per cento di materiale riciclato al fine di preservare e difendere l'ambiente. Ellepack, azienda con una solida esperienza ultraquarantennale nel settore dell'imballaggio e della logistica, comprende appieno l'importanza cruciale di questa attività. Ci siamo specializzati nella produzione di manufatti termoformati, adattabili a una vasta gamma di utilizzi, che spaziano dall'imballaggio leggero agli articoli tecnici per l'industria. Il nostro obiettivo è soddisfare le specifiche esigenze di ogni cliente. Oggi l'azienda è attiva su due aree di prodotto: vassoio termoformato e packaging termoformato».

Quali vantaggi offre il vassoio termoformato nella logistica industriale?

«Innanzitutto è facile da trasportare e può essere impilato in modo efficiente senza danneggiare i prodotti, mantenendone qualità, ordine e pulizia. Il vassoio termoformato è molto utile negli impianti di movimentazione industriale come le isole robotizzate e i carrelli per il trasporto delle merci (strumenti basilari per la logistica all'interno della fabbrica), che necessitano spesso di un supporto che



consenta la movimentazione dei pezzi. Infatti il nostro vassoio è in grado di alloggiare i manufatti rendendo il flusso ordinato e capace di garantire la salvaguardia degli stessi da possibili rotture e danni. Quando integrato in modo accurato nel sistema di movimentazione industriale, il vassoio porta pezzi rappresenta un componente cruciale nel processo di movimentazione e stoccaggio della merce, con la potenzialità di incidere positivamente nello sviluppo di una logistica 4.0. L'utilizzo del vassoio termoformato può quindi rappresentare una scelta strategica per migliorare la logistica e la movimentazione dei materiali in ogni processo produttivo».

Quali operazioni consente?

«Attraverso questo vassoio semplifichiamo notevolmente la movimentazione dei materiali per ridurre i costi della logistica, infatti consente: posizionamento ordinato dei pezzi; protezione totale dei componenti; precisione nei processi di automazione; pulizia nello stoccaggio e nel trasporto; perfezionamento nella logistica dei prodotti. Il vassoio porta pezzi può integrarsi con altri componenti: pallet standard, pallet personalizzati, box contenitori richiudibili, contenitori in plastica impilabili e componibili, separatori alveari in polipropilene. Le soluzioni sono studiate e progettate per garantire la movimentazione dei materiali in tutta sicurezza».

Il vassoio termoformato può contribuire alla riduzione degli sprechi di materiali e alla salvaguardia dell'ambiente?

«Ellepack è da anni un promotore della filosofia e della pratica dell'economia circolare. I nostri packaging sono completamente riutilizzabili e riciclabili al 100 per cento e progettati con materiali personalizzati. Ottimizziamo gli spessori e il design per ridurre al minimo l'uso di materia prima, seguendo la filosofia 4R. Riutilizziamo gli scarti di produzione per creare nuovi imballaggi, contribuendo così a ridurre l'impatto ambientale e a limitare la produzione di rifiuti».

Che vantaggi hanno i clienti che si rivolgono a voi?

«Uno dei nostri punti di forza è la progettazione. Abbiamo un ufficio tecnico a disposizione del cliente, dove si seguono tutte le fasi della realizzazione di ogni prodotto per far sì che sia adatto alle sue necessità e completamente customizzato.

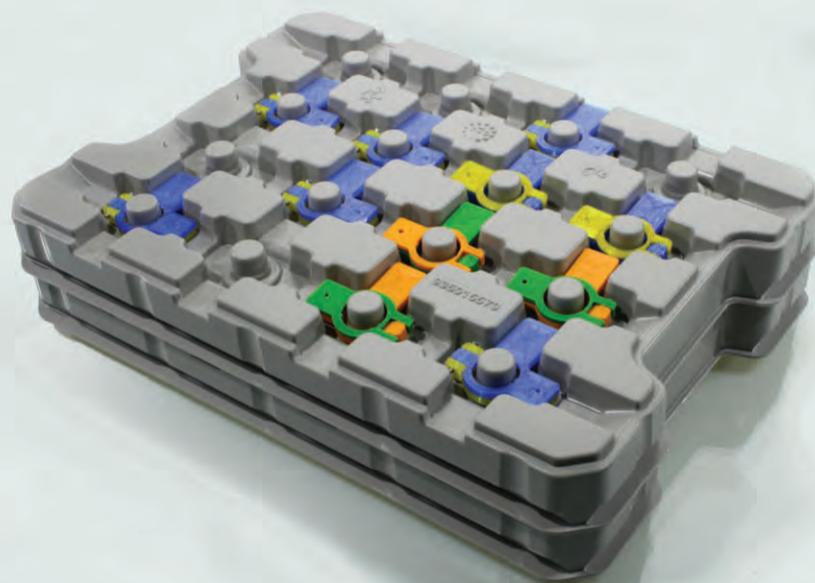
Seguiamo direttamente ogni fase, dall'analisi delle possibili soluzioni alla progettazione e realizzazione delle attrezzature necessarie alla produzione dei termoformati, fino allo sviluppo e industrializzazione di eventuali lavorazioni accessorie. Il cliente viene seguito e consigliato a 360 gradi, anche nelle scelte per l'estetica del prodotto (colore, forma ecc.). I nostri clienti inoltre aumentano la produttività perché i nostri vassoi agevolano le loro lavorazioni. L'ampia gamma di articoli per l'imballaggio di produzione standard, adatti anche a piccole tirature o ad applicazioni che non necessitano di particolari personalizzazioni, offre soluzioni economicamente vantaggiose».

Diego Brunelli, alla guida della Ellepack di Calcinato (Bg) - www.ellepack.it



APPLICAZIONI PER L'AUTOMOTIVE

La termoformatura nel settore automotive è largamente utilizzata sia in fase di preparazione dei componenti che andranno assemblati (specchietti, diffusori, targhette ecc.), che nella produzione di parti che entreranno direttamente a far parte della struttura del veicolo (parafanghi, cruscotti, pannelli, paraurti ecc.). Ellepack ha una pluriennale esperienza nella progettazione di trays per il settore automotive. I vassoi per automotive realizzati da Ellepack hanno ridotto drasticamente i difetti dovuti alla movimentazione e lavorazione dei pezzi lungo linee di produzione manuali o robotizzate. L'utilizzo di trays per il settore automotive, vassoi con sedi dimensionate per contenere al meglio l'oggetto, è essenziale per movimentare pezzi che necessariamente non possono presentare alcun difetto in fase di assemblaggio, evitando danneggiamenti, scarti di componenti e perdite di tempo.



DA QUARANT'ANNI AL SERVIZIO DELL'INDUSTRIA

Da quarant'anni nel settore dell'imballaggio, Ellepack è specializzata nella produzione di manufatti termoformati per ogni tipo di applicazione, dall'imballaggio leggero agli articoli tecnici per l'industria, secondo le specifiche esigenze del cliente. La termoformatura sottovuoto permette di trasformare alcune plastiche in manufatti personalizzati che vanno ad inserirsi nei processi di industrializzazione, nel confezionamento, nell'esposizione o direttamente venduti come prodotti finiti. L'ampia gamma di articoli, sia standard che personalizzati, spazia da soluzioni per la movimentazione dei materiali a vassoi e pallet per logistica e automazione, fino agli imballaggi termoformati e soddisfa le esigenze dei settori più disparati: automotive, cosmetica, meccanica, medicale, abbigliamento, idrotermosanitario, elettronica, chimica e verniciatura, fonderia, food packaging e tanti altri.



Ellepack srl
Sede Legale: Via Enrico Mattei, 15 24050 Calcinate (BG)
Uffici: Via Luigi Einaudi, 13 - 24050 Calcinate (BG)
Tel. 035 843572

www.ellepack.it

Le nuove sfide della robotica

di Cristiana Golfarelli

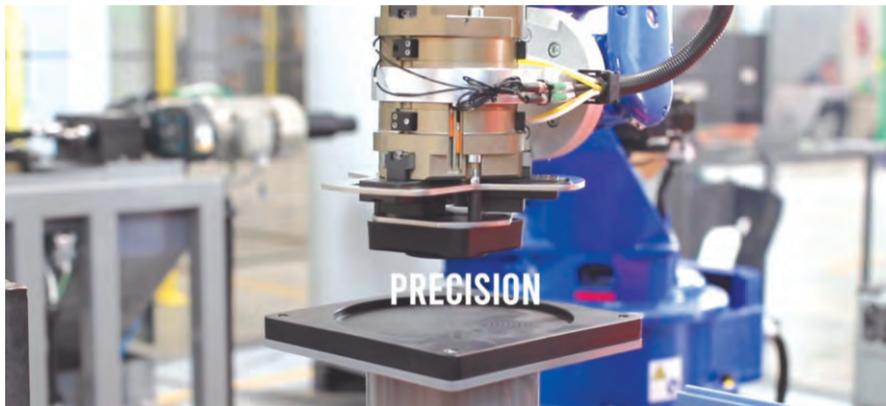
I robot da sempre sono stati il centro dell'innovazione nell'automazione dell'Industria 4.0: nascono flessibili, dotati di un controllo numerico che li collega al mondo in cui operano e si sono evoluti con una grande velocità in termini sia di prestazioni che di crescita in nuovi settori. Tra le principali aziende protagoniste in Italia in questo comparto troviamo Robot at Work, una Pmi innovativa nata come start-up nel 2017 a Rovato, vicino a Brescia; inizialmente è stata distributore unico italiano del CoBot Sawyer, con l'obiettivo di rifornire integratori, end user, centri di R&D ed enti didattici, ma ben presto ha sentito la necessità di ampliare la propria offerta aggiungendo altre case costruttrici di robot (come ABB, Yaskawa e Fanuc) e realizzando sistemi robotici chiavi in mano, sia collaborativi sia tradizionali, in vari settori (ad es. automotive, general industry, assemblaggio e packaging). I servizi proposti coprono, inoltre, anche le richieste inerenti a revamping e aggiornamenti di impianti esistenti.

Tra la fine del 2019 e l'inizio del 2020 c'è stato un punto di svolta per l'azienda, con la decisione di acquistare uno strumento per il Digital Twin & Virtual Commissioning, che diventerà il punto di forza per lo sviluppo e la progettazione delle nuove commesse, e di investire in competenze dirette, grazie all'innesto nel gruppo di risorse con comprovata esperienza in diversi settori. «La crescita è stata abbastanza continua in questi ultimi anni e attualmente la struttura di Robot at Work è composta da 26 elementi - racconta l'amministratore, Lorenzo Codini -. Si può parlare di crescita non solo per quanto concerne il numero dei dipendenti



Raw - Robot at Work ha sede a Rovato (Bs)
www.robotatwork.it

ALESSANDRO TECCHIA, RESPONSABILE COMMERCIALE, E LORENZO CODINI, AMMINISTRATORE, PRESENTANO LE NOVITÀ DI ROBOT AT WORK, SOCIETÀ INNOVATIVA E PUNTO DI RIFERIMENTO NEL MONDO DELLE SOLUZIONI DI AUTOMAZIONE E ROBOTICA



VIRTUALIZZAZIONE

Attualmente in Italia come partner Dassault siamo un unicum: sono veramente poche le aziende che hanno strumenti come i nostri per virtualizzare le celle robotizzate e i relativi processi produttivi

ma anche a livello finanziario: il 2023 si è chiuso, infatti, in maniera positiva con un fatturato di 4,5 milioni di euro, pari a una crescita del 15 per cento rispetto al 2022. Per quanto riguarda i temi della qualità e della sostenibilità, nel 2022 Robot at Work ha conseguito la certificazione Iso 9001 e dallo scorso anno ha attuato la valutazione della carbon footprint, nell'ottica di una futura certificazione ambientale».

La chiusura dello scorso anno ha portato un'importante novità, come evidenzia il responsabile commerciale Alessandro Tecchia: «Gefran Spa, storica multinazionale bresciana quotata in borsa, specializzata nella progettazione e produzione di sensori, sistemi e componenti per l'automazione e il controllo dei processi industriali, è entrata a far parte della società acquisendone una quota di minoranza. Gefran Spa è un importante cliente con cui Raw collabora da tempo e il fatto che abbia deciso di investire sull'azienda dopo aver toccato con mano il livello qualitativo e tecnologico dei servizi forniti rappresenta una soddisfazione aggiuntiva che rende Robot at Work ancora più fiera dell'operazione appena conclusa. Ci accomunano visione tecnologica, competenze tecniche ed eccellenza nel supporto al cliente. Riteniamo che l'accordo sottoscritto genererà valore sia per Gefran, che integrerà verticalmente le

proprie capacità aggiungendo quelle distintive di Raw, sia per quest'ultima, che potrà trarre vantaggio dalle possibili sinergie con il gruppo, mantenendosi al contempo libera di operare sul mercato e di perseguire autonomamente le traiettorie di sviluppo delineate dal proprio management». Un'altra partnership di grande valore per Robot at Work è quella con Dassault Systèmes che le permette di avere a disposizione uno strumento per la simulazione. «Questo aspetto è di fondamentale importanza in un settore in cui ogni impianto realizzato è a tutti gli effetti un prototipo progettato e realizzato ad hoc per il cliente - afferma Codini -. Con il tempo Robot at Work è diventata più di un semplice cliente per Dassault Systèmes, con cui ha stretto una collaborazione diventandone ufficialmente partner e

rivenditore a partire dalla fine del 2023. Grazie all'acquisto del software 3DEXPERIENCE Delmia siamo in grado di simulare completamente sia la parte di celle robotizzate, ma anche flussi di fabbrica non prettamente legati all'automazione. I nostri clienti adesso possono vedere una simulazione completa della loro linea di produzione prima di decidere di fare l'intero investimento per realizzarla fisicamente. Possiamo affermare che tale modalità di lavoro è il nostro tratto distintivo, questo software ha rivoluzionato la nostra gestione dei nuovi progetti. Con Delmia possiamo simulare nel dettaglio il comportamento di tutta la robotica. Un altro vantaggio significativo è derivato dalla possibilità di distribuire la soluzione sulla piattaforma 3DEXPERIENCE su cloud, che oggi consente all'azienda di beneficiare della versione del software sempre più aggiornata, senza la necessità di dover ricorrere ad ingenti investimenti iniziali sull'infrastruttura It. Attualmente in Italia, come partner Dassault, siamo un unicum: sono veramente poche le aziende che hanno strumenti come i nostri per virtualizzare le celle robotizzate e i relativi processi produttivi».

Robot at Work si conferma quindi una realtà giovane e dinamica, in cui le competenze nelle nuove tecnologie si intrecciano con l'esperienza maturata in anni di lavoro nel settore dell'automazione in ambiti diversi. «Coltiviamo con particolare attenzione il rapporto con il cliente - conclude Tecchia -, ascoltandolo quando ci racconta di sé e del suo processo produttivo, perché per arrivare a un progetto personalizzato ad hoc non si può che partire dalle esigenze del cliente e passare per una piena condivisione delle soluzioni».



GT Silenziatori Industriali Srl nasce nel 1980 come realtà artigianale volta alla produzione di silenzianti. Nel corso degli anni ha ampliato la propria gamma di applicazioni, adeguandosi alla continua evoluzione del mercato. Essendosi guadagnata la fiducia di oltre 500 clienti e grazie alla collaborazione dei suoi 60 dipendenti, vanta ad oggi un fatturato di circa 15 milioni di euro. L'obiettivo è quello di mantenere una crescita professionale e costante anche in futuro.

PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI SILENZIATORI E TUBAZIONI

L'ultra quarantennale esperienza le consente di assecondare le diverse richieste della clientela in termini di progettazione e realizzazione di silenzianti, collettori di aspirazione e scarico, tubazioni aria e acqua radiatore, coibentazioni metalliche integrali o tessili e camini di scarico per grossi impianti.

L'intero ciclo produttivo, dall'approvvigionamento delle materie prime alla finitura del manufatto, viene completamente gestito all'interno dell'azienda. Il controllo qualità è supportato da laser scanner 3D che consente l'emissione di report dimensionale.

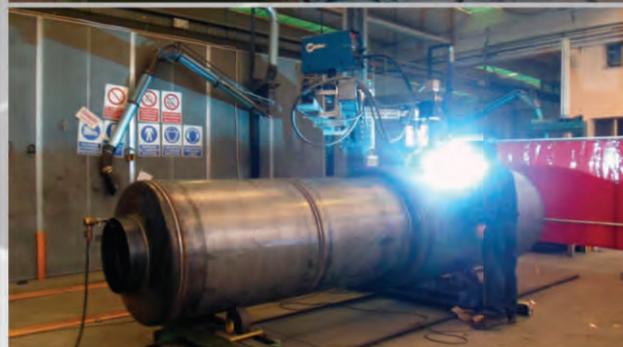
GT si impegna a rispettare l'ambiente attraverso l'impiego di illuminazione full-led e vernici siliconiche ecologiche.

ISO 9001
ISO 3834-3

BUREAU VERITAS
Certification



GT Silenziatori Industriali Srl
Via Modena, 14 40019 Sant'Agata Bolognese (BO)
Tel. 051-6872311
www.gtsilenziatori.com – info@gtsilenziatori.com



EN 1090-1
FPC verificato secondo AVCP 2+ da

BUREAU VERITAS
Certification



STUDIO LEONARDO INGEGNERI PER L'AMBIENTE E LA SICUREZZA

Da venticinque anni come Studio Leonardo Srl supportiamo costruttori e utilizzatori con perizie e consulenze tecniche per la sicurezza delle macchine e degli impianti. Inoltre, ci occupiamo di progettazione, consulenza e formazione in normativa ambientale e sicurezza sul lavoro industriale.

I nostri tecnici, sempre in contatto con il cliente, garantiscono un servizio e un sostegno professionale finalizzato alla realizzazione delle singole necessità: individuano le non conformità, preparano i manuali di uso e manutenzione, redigono la valutazione dei rischi fino ad arrivare alla perizia di conformità a firma di ingegnere abilitato.

Operiamo secondo lo standard Ce come quelli internazionali. Siamo già pronti per il Nuovo Regolamento Macchine 2023/1230 e da 10 anni siamo consulenti per l'evoluzione digitale di macchine e impianti con progetti e perizie 5.0. Operiamo in tutti i settori produttivi, in tutta Italia e all'estero con puntualità, professionalità e competenza riconosciuta dai nostri tanti clienti.

Più in dettaglio, realizziamo attività in ambito di ingegneria ambientale (con valutazione di impatto ambientale, di compatibilità ambientale o valutazione ambientale strategica, così come gestione emissioni in atmosfera e certificazioni Iso 14000 ed Emas), in ambito di ingegneria della sicurezza (con consulenza per gestione rifiuti, gestione risorse idriche o scarichi idrici, monitoraggi ambientali e audit ambientali), in ambito di ingegneria per le nuove tecnologie (valutazione dei rischi, incarico di Responsabile esterno del Servizio di Prevenzione e Protezione, valutazione del rischio amianto e Piani di Lavoro per rimozione amianto, etc.) e, infine, nuove tecnologie (consulenza e progettazione industria 4.0).





Studio Leonardo Srl
via Bonvicino 12, 12044 - Centallo (Cn)
Tel. 0171 212077
www.studioleonardoprogettazioni.com
segreteria@studioleonardosrl.it

I maghi dell'acciaio

di Luana Costa

LUCA MONTEU ALIOT DESCRIVE L'ATTIVITÀ DI LASERGI, SPECIALIZZATA NELLA TRASFORMAZIONE DELL'ACCIAIO, CHE UNISCE IL SAVOIR-FAIRE ARTIGIANO AI PIÙ INNOVATIVI PROCESSI DI PRODUZIONE INDUSTRIALE. «L'OBIETTIVO PRINCIPALE È DA SEMPRE LA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE»

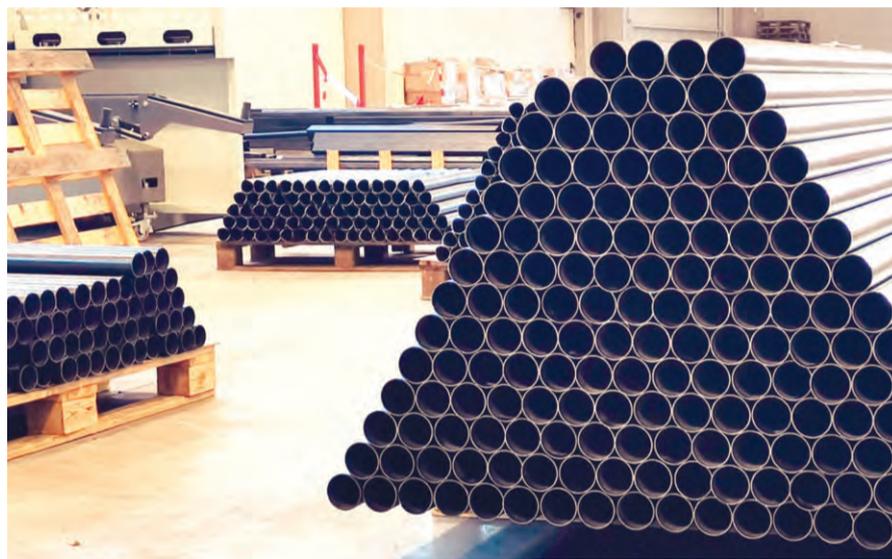
Una storia lunga ventidue anni, costellata da risultati soddisfacenti e da meravigliosi traguardi. Lasergi è un'azienda qualificata e in forte crescita, specializzata nella lavorazione e trasformazione dell'acciaio che non ha mai smesso di credere nell'importanza degli investimenti, rivolti soprattutto all'acquisto delle nuove tecnologie produttive. Una politica aziendale alla continua ricerca dell'innovazione tecnologica e di processo, sempre attenta all'efficienza produttiva e qualitativa del suo operato, sensibile all'ecosostenibilità. «Il nostro obiettivo è soddisfare, collaborare e affiancare il cliente fornendogli un prodotto il più possibile personalizzato, cucito su misura sulle sue esigenze - spiega l'amministratore delegato, Luca Monteu Aliot - . Progettiamo, realizziamo e assembliamo un servizio a tutto tondo che dedichiamo a committenti volutamente frazionati in molteplici comparti nel cui elenco troviamo al primo posto il food & beverage, farmaceutico e petrolchimico, seguiti dall'automazione industriale, aerospaziale, ferroviaria e delle macchine per movimento terra».

Cosa vi contraddistingue sul mercato rispetto ai competitor?

«In termini di valore e di know how, abbiamo saputo affermarci sul mercato come partner dei nostri clienti. Il nostro punto di forza risiede infatti nella capacità di rivolgerci a loro non solo come fornitori ma soprattutto affiancandoli nella fase di individuazione e sviluppo di soluzioni tecniche in grado di giungere a un prodotto che sia poi ciò che il cliente si attende. E metterlo così in condizione di poter aggredire maggiormente il mercato».

Quali sono i servizi che caratterizzano la vostra offerta?

«Il nostro core business è rappresentato dall'ingegnerizzazione dei prodotti da realizzare, impiegando al meglio le tecnologie presenti sul mercato e da noi appositamente acquisite a questo scopo. L'elemento di forza di questo approccio



risiede nel puntare al cosa e al come utilizzarle per aumentare o migliorare la qualità del prodotto dei nostri clienti. In tal senso, ci avvaliamo delle tecnologie più avanzate nella lavorazione della lamiera. Le esigenze espresse dai nostri clienti vengono innanzitutto elaborate da un apposito ufficio incaricato di reingegnerizzare l'oggetto per renderlo qualitativamente interessante a un prezzo quanto più possibile competitivo. L'unico modo per raggiungere questo obiettivo è introducendo tecnologie sempre più moderne che ci consentano di abbattere i costi ma di innalzare la qualità dei particolari».

Quali sono le principali tecnologie introdotte e con quali risultati?

«Ad esempio, il taglio laser è una tecnologia molto flessibile che permette la lavorazione di un'ampia gamma di spessori e materiali. Il nostro nuovissimo impianto taglio laser lamiera piana con sorgente da 24 Kw è stato il primo consegnato in Italia dal nostro fornitore che è uno dei leader mondiali sulla tecnologia laser del taglio piano. Questa attrezzatura, dotata di impianti che permettono di lavorare a ciclo continuo, è straordinaria perché è capace di raggiungere uno spessore di taglio di 50 millimetri di acciaio e acciaio inossidabile e i 40 mil-

limetri di alluminio. Disponiamo anche di un evoluto reparto di taglio laser tubo, quest'ultimo ci permette di lavorare tubi, travi, scatolati quadrati o rettangolari di ogni genere e materiale metallico».

Come si sta evolvendo il mercato e quali sono le principali richieste in un contesto in continuo movimento?

«Il mercato sta diventando sempre più competitivo ed è il risultato di un biennio in cui si era tornati a un approccio ben più lungimirante rispetto all'ultimo quinquennio, una fase che però può dirsi conclusa. Oggi al contrario ci troviamo di nuovo a vivere alla giornata non essendoci più programmazione proprio perché si è assistito ad una leggera contrazione del mercato. In un simile quadro, per riuscire ad emergere sul mercato, occorre essere estremamente competitivi e fornire soluzioni sempre più moderne, funzionali, al passo con i tempi sia a livello qua-

litativo che economico».

Quali sono i progetti per il futuro?

«L'obiettivo che perseguiamo è quello di comprendere di cosa il mercato abbia necessità, capire quando una tecnologia diventa sufficientemente valida per essere acquisita e impiegata per sviluppare le richieste dei nostri clienti. Assistiamo a continui cambiamenti, nel 2020 è crollato il mondo e ci siamo trovati a dover affrontare scenari inediti, nel 2022 il mercato è impazzito con l'aumento dei costi di tutte le materie prime e non solo. Agli esordi di questo 2024 assistiamo ad un mercato a breve termine caratterizzato da molta incertezza, probabilmente molto simile a quello del 2021 in termini di volumi. Prendere, quindi, oggi una decisione sugli investimenti futuri rischia di essere azzardato, ma noi stupiremo nuovamente i nostri clienti con alcune sorprese!».

Luca Monteu Aliot, alla guida della Lasergi di S. Stefano Belbo (CN) - www.lasergi.com



IL CORE BUSINESS

È rappresentato dall'ingegnerizzazione dei prodotti da realizzare, impiegando al meglio le tecnologie presenti sul mercato e da noi appositamente acquisite a questo scopo



LASERGI

Esperti nella lavorazione
della lamiera.
Proponiamo soluzioni
originali, concentrando
ogni singola energia per
ricercare uniformità e
perfezione.

**DAL 2002
TRASFORMIAMO IL
TUO ACCIAIO E LO
RENDIAMO UNICO**

NATI PER BRILLARE



www.lasergi.com

SEGUITECI:



In continuo aggiornamento

IL MERCATO IMPONE INNOVAZIONE TECNOLOGICA. E LA SCELTA DI OFFICINA MECCANICA CLAUDIO CIOETTO È PROPRIO QUELLA DI INVESTIRE COSTANTEMENTE IN QUESTO SENSO, PER TENERE IL PASSO E CONFERMARSÌ LEADER NEL SETTORE DELLE LAVORAZIONI MECCANICHE

di Cristiana Golfarelli

La tecnologia e l'innovazione oggi più che mai devono essere al centro di tutte le scelte produttive, l'imprenditore non deve preoccuparsi solo di cosa produrre, ma anche di come produrlo». Così parla Claudio Cioetto alla guida dell'omonima officina meccanica che opera nel settore dal 1982, in un periodo in cui stavano nascendo le prime, rivoluzionarie macchine utensili a controllo numerico. «Era l'inizio dell'era della meccanica abbinata all'elettronica e da allora non abbiamo mai smesso di aggiornarci. Per rispondere alle esigenze del mercato, è oggi doveroso seguire un percorso di innovazione costante».

Il controllo numerico introdotto a quell'epoca ha dato un forte impulso alla produttività e in particolare alla flessibilità e si sono ampliati i mercati. «Appena ho avuto la possibilità mi sono tuffato ad acquistare il primo tornio controllo numerico - ricorda l'imprenditore -. Inizialmente la mia azienda serviva clienti della meccanica generale, creando un saldo legame con alcuni di essi. Successivamente ho orientato l'attività verso uno specifico settore, quello di demolizione, riciclaggio e macchine movimento terra. Ancora oggi questo comparto occupa la maggior parte del lavoro, il resto è ri-



volto al settore elettromeccanico, gas, petrolchimica, energie rinnovabili». Nel corso del tempo, Officina Meccanica di Claudio Cioetto ha avuto una costante crescita grazie a investimenti mirati in risorse umane e tecnologie. Oggi vanta una compagine tecnologica all'avanguardia, costituita da 40 macchine utensili e si estende in una superficie coperta di 1500 mq e scoperta di 3400 mq, la struttura operativa è composta da 30 operatori cnc un magazzino, due addetti all'amministrazione e un ingegnere.

«Siamo specializzati in lavorazioni meccaniche per asportazione di truciolo - continua Cioetto -. Lavoriamo principalmente per conto terzi, su specifiche e disegni forniti dai clienti, sia in

Officina Meccanica Claudio Cioetto ha sede a Roveredo di Guà (Vr) - www.officinecioetto.it

fornitura completa dei particolari richiesti, sia per lavorazioni meccaniche in conto lavoro».

La Claudio Cioetto si avvale di un moderno ed avanzato sistema Cad Cam per la ricostruzione della geometria 3d del pezzo (nel caso non sia disponibile) e la successiva simulazione del processo di lavorazione, con la possibilità di stimare il tempo di esecuzione dell'ordine per l'elaborazione del preventivo. Dopodiché, viene elaborato il programma cnc che sarà poi trasferito in macchina mediante un sistema di rete interno con tecnologia wireless.

«Grazie a consolidate partnership siamo in grado di fornire il prodotto finito, completo di trattamenti termici, galvanici e verniciature. Siamo partner e fornitori di importanti brand che operano sul mercato mondiale, aziende leader in campo internazionale. Ci avvaliamo di collaboratori altamente specializzati, capaci di operare in autonomia a bordo macchina e coadiuvati, se necessario, da un moderno Cad Cam». L'azienda dispone di un ampio parco macchine utensili cnc di ultima generazione, tecnologicamente molto avanzato e di attrezzature che ne aumentano efficienza e produttività, tra cui, solo per citarne alcune: 12 centri di tornitura cnc con capacità fino a diametro 700 mm e lunghezza 2000 mm muniti di torrette motorizzate, 10 centri di fresatura cnc capacità e corse degli assi fino a X 1600 mm, Y 800 mm, Z 800 mm dotati di quarto asse rotante in continuo; 2 centri fresatura a mon-

tante mobile cnc con campo di lavorazione asse longitudinale corsa 8500 mm, asse trasversale corsa 1500, asse verticale corsa 2500 mm, dotate di testa di fresatura universale rotante e tavole girevoli e rototraslanti con portata di 15 tonnellate, 1 centro di fresatura cnc con campo di lavorazione asse longitudinale 3000 mm, asse trasversale corsa 1800 mm, asse verticale di 1800 mm, dotata di testa di fresatura universale rotante e di una tavola girevole con portata di 12 tonnellate, 4 rettifiche universali cnc per esterni ed interni con capacità di rettifica fino a diametro 350 lunghezza 1500 e portata tra le punte 500 chilogrammi, 1 rettifica tangenziale cnc con mola a settori e tavola rotante diametro 900 mm, 1 rettifica tangenziale manuale/idraulica con mola a settori con capacità asse longitudinale 1000 mm e diametro mola a settori 500 mm, 1 rettifica tangenziale manuale/idraulica con capacità asse longitudinale 800 mm e asse trasversale 400 mm, 3 segchetti cnc, carri ponte per carico scarico fino a 15 tonnellate.

«La piena soddisfazione del cliente e la ricerca della perfezione in ogni singolo particolare lavorato, sono gli obiettivi che in tutti questi anni abbiamo ricercato e sempre perseguito. La nostra grande flessibilità aziendale, unita a capacità professionali acquisite negli anni, consentono un'intensa attività nei più svariati settori. La capacità di rispondere tempestivamente alle richieste dei clienti è uno dei nostri punti di forza. Puntiamo molto sull'innovazione tecnologica e tutti gli anni compriamo nuove attrezzature per essere più performanti e rispondere esaurientemente alle richieste dei nostri clienti».

ASPORTAZIONE DI TRUCIOLO

Lavoriamo principalmente per conto terzi, su specifiche e disegni forniti dai clienti, sia in fornitura completa dei particolari richiesti, sia per lavorazioni meccaniche in conto lavoro





NEW-TEM
L'unica TEM con camera di sbavatura orizzontale

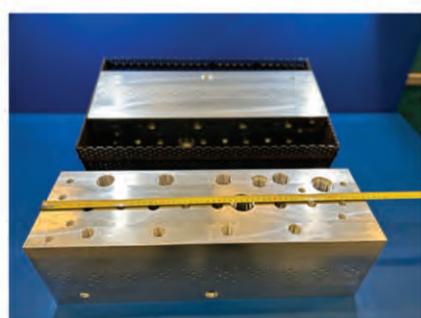


SISTEMI INTEGRATI PER LA SBAVATURA

SGM è leader nella produzione di macchinari per la Sbavatura Termica e lavatrici industriali per la Disossidazione post Sbavatura Termica.

La nostra tecnologia brevettata offre vantaggi significativi rispetto alle soluzioni tradizionali, con macchine progettate per diverse applicazioni industriali. Forniamo ai nostri clienti soluzioni di alta qualità, efficaci ed efficienti, supportate da un servizio pre e post vendita completo.

L'esperienza pluriennale ci consente di offrire il know how tecnico per l'applicazione della tecnologia di Sbavatura Termica in ogni settore che necessita la rimozione immediata delle bave metalliche residue da pressofusione o da lavorazioni meccaniche.



SGM s.r.l. Viale Gian Battista Stucchi, 66/4 20900 Monza

Tel. +39 039 836246

email: sgm@new-tem.com

www.new-tem.com



SPECIALIZZATI IN TAGLIO E PIEGATURA LAMIERE

Grazie agli investimenti tecnologici, alle certificazioni e alla formazione delle risorse umane, la New Box è diventata negli anni un punto di riferimento per molte aziende nel settore degli arredi, carpenteria leggera e molto altro. La nostra è un'azienda all'avanguardia, volta sempre alla crescita umana e innovativa, che utilizza strumenti e macchinari di ultima generazione. Siamo una giovane realtà che offre un prodotto finito di alta qualità a prezzi competitivi in tempi ridotti.



New Box Lavorazioni Lamiera Sottili Srl
Strada di Recentino, 39 - 05100 Terni
Tel. 0744 813662

commerciale@nbl.it - www.newboxlavorazione.lamieresottili.com

Automazione industriale personalizzata

di Andrea Mazzoli

DA OLTRE 35 ANNI HUBO AUTOMATION SI INTERFACCIA COI PIÙ DIFFERENTI SETTORI PRODUTTIVI, REALIZZANDO SOLUZIONI ALTAMENTE CUSTOMIZZATE CHE HANNO CONQUISTATO LA FIDUCIA DI IMPORTANTI PLAYERS INTERNAZIONALI. NE PARLIAMO CON LUIGI CASTAGNA, RESPONSABILE AMMINISTRATIVO DELL'AZIENDA

Innovazione, ricerca e cura dei particolari sono i vettori che hanno permesso all'azienda HUBO Automation di conquistare una posizione di rilievo all'interno del panorama delle automazioni industriali. Con sede a Civate, in provincia di Lecco e nel cuore di uno dei maggiori poli industriali del Nord Italia, infatti, la società ha scoperto precocemente la propria vocazione ingegneristica realizzando già dai primi anni Ottanta impianti automatici dall'alto contenuto tecnologico che prevedono la possibilità di un'iterazione uomo macchina di successo, in ottica di Industria 4.0. «Il nostro obiettivo – racconta Luigi Castagna che insieme al fratello Sergio, anima tecnica dell'azienda, guida la società giunta ormai alle soglie della sua terza generazione – è offrire soluzioni di altissima qualità, pensate per sostituire l'uomo in situazioni lavorative pericolose o particolarmente gravose. La nostra mission non vuole essere la sostituzione del lavoro umano in quanto tale, ma piuttosto una riconversione in una sfera più sicura e stimolante. Proprio per questo, parallelamente alla progettazione e distribuzione dei nostri impianti, promuoviamo corsi di aggiornamento per gli operatori, così da renderli capaci di interfacciarsi sempre meglio con le nostre macchine».

Nata inizialmente come ramo dell'azienda familiare specializzata in verniciatura e trattamenti galvanici, HUBO Automation ha avuto l'intuizione di ampliare la propria offerta, iniziando a realizzare impianti di automazione in generale, settore che ad oggi costituisce il proprio core business.

«L'attività di automazione – continua Luigi Castagna – si è inizialmente concentrata nel settore della verniciatura, dapprima automatizzando piccoli impianti di terzi per poi approdare al settore automotive e ferroviario dove operano i grandi player mondiali. La nostra offerta si contraddistingue per le molteplici soluzioni standard studiate per andare incontro alle normali esigenze di verniciatura automatica. Per le richieste più particolari troviamo anche una serie di sistemi che, combinati tra di loro, danno la possibilità di avere un impianto di verniciatura flessibile e gestibile sotto tutti gli aspetti. L'esperienza acquisita negli anni in settori diversi, inoltre, ci ha permesso di costruire una solida base di conoscenza e di generare modelli di sistemi per il controllo della qualità e della tracciabilità applicabili in differenti ambiti. Infatti, per noi, fare automazione è simile a realizzare abiti su misura perché ogni realtà ha esigenze proprie».

Attualmente HUBO Automation ha la



HUBO Automation si trova a Civate (Lc) www.hubo.it

vorato a sistemi di rilevamento dimensionale, per l'economizzazione della vernice, traslatori, posizionatori e sistemi basculanti, spaziando dal settore medico all'automotive, fino a quello urbanistico, proponendo sistemi speciali di manipolazione quali robot cartesiani a 3 o più assi controllati e programmando con alta efficienza robot antropomorfi.

«Nel mondo automotive – aggiunge Luigi Castagna – forniamo l'automazione di alcuni specifici processi, per esempio sulla robotica del lavaggio delle teste motori e basamenti o sul controllo di processo in generale, in altri settori l'automazione riguarda l'asservimento di macchine a controllo numerico e linee di assemblaggio automatico. Ultimamente sono aumentate le richieste di sistemi di automazione anche da parte di piccole realtà, non necessariamente finalizzate a un saving di costi. La richiesta principale è la realizzazione di sistemi per la tracciabilità lungo la supply chain, indice di una sempre più crescente consapevo-

lezza dell'importanza di monitorare i processi produttivi e non solo, per ottimizzare lavorazioni e consumi energetici, in un'ottica di creazione di vantaggio competitivo».

Ecco che, in ottica di un costante aumento della richiesta, HUBO Automation realizza soluzioni capaci di valorizzare la competitività di un'azienda, mettendo il proprio know how al servizio di una continua ricerca tecnologica. «Da semplici attrezzature e stazioni di collaudo a macchine complesse come linee automatiche con l'impiego di robot antropomorfi e sistemi di visione artificiale – conclude Luigi Castagna –, HUBO Automation è in grado di progettare e realizzare macchine ad hoc per le più svariate richieste. Centinaia di aziende nei settori più differenti, sia in Europa, sia oltre oceano, hanno scelto i nostri sistemi d'automazione che dimostrano non solo di apportare valore aggiunto, ma spesso soluzioni letteralmente uniche».



VERNICIATURA E SISTEMI AD HOC

Con sede a Civate, in provincia di Lecco, uno dei principali poli industriali d'Italia, HUBO Automation è una realtà innovativa e pionieristica, che ha fatto della ricerca tecnologica il motore della propria visione. Nata come azienda di verniciatura e trattamenti galvanici, da più di 35 anni ha avviato il proprio reparto di automazione aziendale conquistando importanti player mondiali, leader nei più differenti settori produttivi. Progettazione e installazione vengono offerte direttamente dall'azienda, per garantire soluzioni quanto più in linea alle aspettative, e la sicurezza di un'offerta personalizzata sulle reali esigenze del cliente, sviluppando sistemi di automazione industriale e di verniciatura, che rappresentano una soluzione tecnologicamente affidabile ed efficiente in grado di fronteggiare un mercato sempre più competitivo.

RICONVERSIONE E SICUREZZA

L'obiettivo della HUBO Automation è offrire soluzioni di altissima qualità, pensate per sostituire l'uomo in situazioni lavorative pericolose o particolarmente gravose

La rivoluzione green dei sistemi di riscaldamento

di **Cristiana Golfarelli**

CAMBIARE I PARADIGMI DEI SISTEMI DI RISCALDAMENTO AMBIENTALE PRESENTI SUL MERCATO FORNENDO SOLUZIONI EFFICIENTI A BASSO COSTO E DALLA RIDOTTA INVASIVITÀ INSTALLATIVA. È LA MISSION DI ROSSO24, GUIDATA DA PIERMATTEO D'AMICO, SONIA DAL CORSO E GINO POLIN. «CON REDCARPET SI RIDUCE ANCHE L'EMISSIONE INQUINANTE IN AMBIENTE»

Come previsto dal Green Deal e dal "Fit for 55" della Comunità europea, l'efficienza degli edifici residenziali e produttivi è un'assoluta priorità per l'ambiente e la qualità della vita.

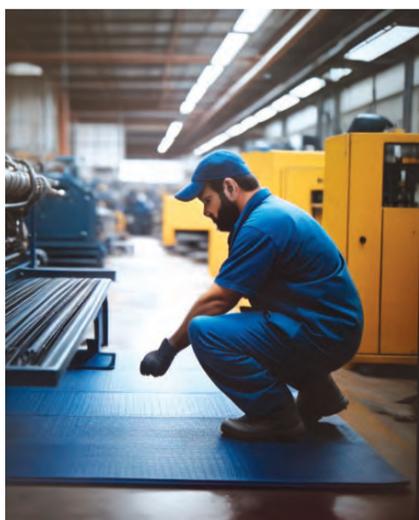
Gli edifici industriali in Italia sono altamente inefficienti con elevati consumi energetici per il riscaldamento, emissioni inquinanti in ambiente, e costi onerosi di esercizio a causa dei prezzi sempre più onerosi dei combustibili fossili.

«Le opzioni di sistemi di riscaldamento esistenti attualmente sul mercato per produrre calore da energia elettrica hanno costi ingenti e stress installativi elevati non accessibili a tutti - affermano Piermatteo D'Amico e Gino Polin, titolari di Rosso24, azienda che nasce con l'obiettivo di introdurre sul mercato soluzioni innovative per il riscaldamento di persone ed ambienti. Attualmente, tra le soluzioni considerate più efficaci rientrano i sistemi di riscaldamento a pavimento alimentati da pompa di calore. Tuttavia, questi sistemi presentano un'elevatissima invasività di installazione, impongono il fermo produttivo e costi di logistica tanto elevati da non aver avuto diffusione in edifici produttivi, uffici, attività commerciali in esercizio. I riscaldamenti più diffusi sono sistemi riscaldanti ad aria alimentati con bruciatori a combustibili, il cui fine vita è previsto, per i prossimi interventi della Ue, a partire dal 2030». Riscaldare gli stabilimenti produttivi è essenziale per la salute ed obbligatorio secondo il Decreto Legislativo 81/2008, tuttavia è un problema per ogni azienda industriale e manifatturiera, esacerbato dalla bassa efficienza energetica di edifici vetusti, da soluzioni esistenti complesse e costose, e dal costo crescente dei combustibili fossili. «La quasi totalità degli edifici industriali - spiegano i titolari - hanno sistemi di riscaldamento inefficienti, oltre che delle pessime proprietà termo isolanti delle strutture, come soffitti molto alti e pareti e muri



non isolati. Riscaldare l'intero volume d'aria di un capannone richiede un dispendio energetico ed economico considerevole. Le opzioni esistenti per il riscaldamento dei grandi volumi dei capannoni implicano elevati costi di acquisto, eccessiva invasività installativa, consumi energetici notevoli e scarsa efficacia dovuta alla limitata efficienza termica dell'involucro». Com'è possibile, quindi risolvere tali problemi? L'obiettivo di Rosso24 è proprio trovare delle soluzioni e incentivare la riduzione dei consumi energetici e la decarbonizzazione. «Questo è possibile innanzitutto attraverso un investimento iniziale ridotto rispetto a qualsiasi altro sistema presente sul mercato, costo che viene rapidamente recuperato con il risparmio energetico prodotto. Le soluzioni che offriamo

Rosso24 ha sede a Verona
www.rosso24.it



sono tali e tante da poter soddisfare qualsiasi necessità applicativa senza interferire con l'uso o la produttività degli edifici. Superiamo il problema dell'efficienza termo-energetica degli edifici, perché la nostra tecnologia consente il riscaldamento localizzato. Non ha costi di manutenzione e non necessita di locali tecnici e centrali termiche da revisionare annualmente. Infine ha l'impronta di carbonio più bassa di qualsiasi altro sistema in commercio». Il fiore all'occhiello della proposta Rosso24 è il RedCarpet, un tappeto radiante a infrarossi, alimentato a 48V, dalla facile installazione e movimentazione per la creazione di isole dal comfort termico migliorato. «È una soluzione semplice per il riscaldamento in forma localizzata del posto di lavoro, capace di esprimere potenze termiche fino a 400W/mq, più che sufficienti a garantire un deciso mi-

glioramento del comfort termico dell'operatore in postazione. L'installazione non è invasiva, basta collegarlo alla rete elettrica ed è immediatamente operativo. RedCarpet permette la creazione di isole climatiche riscaldando solo la postazione dell'operatore, consentendo di ridurre la temperatura dell'intero volume d'aria dell'edificio e il conseguente consumo energetico. È compatibile per l'uso indoor e outdoor. Mentre i sistemi più diffusi riscaldano l'intero volume d'aria dell'edificio, con un notevole dispendio energetico, fornendo agli operatori uno scarso comfort termico a quota pavimento che resta freddo, RedCarpet consente di ridurre la temperatura dell'intero volume d'aria del capannone, incrementando il comfort termico localizzato per l'operatore, riducendo il fabbisogno energetico e le emissioni inquinanti rispetto ai sistemi ad aria maggiormente usati».

Redcarpet supera anche alcuni limiti di altre soluzioni di riscaldamento localizzato. Ad esempio, la maggior parte delle pedane riscaldanti hanno spessori ingombranti o non possono essere utilizzate in presenza di acqua, oppure le lampade ad infrarossi devono essere fissate ad una notevole distanza dall'operatore per sicurezza, con conseguente necessità di una potenza e consumo molto superiori. •

LE TECNOLOGIE BREVETTATE DI ROSSO24

Rosso24 ha la capacità di produrre tessuti riscaldanti, come RedCore, svincolati da limiti di forma, potenza e applicazione. L'azienda ha progettato un sistema di stampa di circuiti elettro-termo-emissivi per infrarossi (RedSystem) che permette, per la prima volta, la produzione di elementi riscaldanti di dimensioni, potenze e forme completamente personalizzabili e integrabili in altre tecnologie. Il sistema di stampa realizzato Red System permette la stampa del circuito riscaldante su una vasta gamma di substrati (gomma, legno, vetro, metalli, tessuti, fibre composite). Molti materiali possono essere trasformati in efficaci elementi riscaldanti, permettendo l'integrazione del calore in nuovi prodotti in modo fino ad oggi impossibile.

Per il miglior trattamento termico

di Bianca Raimondi

VELOCITÀ, QUALITÀ E ASSISTENZA A 360 GRADI. SONO GLI ASSET SU CUI PUNTA T.T.M., AZIENDA MODERNA E FLESSIBILE, GUIDATA DALLA FAMIGLIA BOLOGNA E DOTATA DI UNA TECNOLOGIA PRODUTTIVA E INFORMATICA SEMPRE AGGIORNATA

Il trattamento termico è uno degli aspetti fondamentali nel processo di produzione della maggior parte delle componenti metalliche destinate all'industria, è utilizzato essenzialmente per adattare i metalli lavorati al loro scopo finale. Chi sceglie di sottoporre il materiale ad un trattamento tecnico, lo fa per conferirgli caratteristiche che allo stato di partenza non possiede o per incrementarne altre, nel caso le possieda già. Per garantire risultati conformi, si devono mettere in atto diverse attività volte al controllo sia delle operazioni che si eseguono sia dei risultati ed è necessario rivolgersi a un'azienda altamente qualificata.

È proprio in questo settore che T.T.M. Trattamenti Termici dei Metalli opera dal 1980. Vanta 40 anni di consolidata esperienza ed oggi è una realtà moderna e flessibile che si avvale di una tecnologia produttiva e informatica sempre aggiornata.

L'azienda, a gestione familiare, è stata fondata da Walter Bologna e dal 2016 è guidata anche dalla seconda generazione rappresentata dai figli Luca e Chiara, che hanno portato a una visione più innovativa, orientata all'Industria 4.0, digitalizzando le isole produttive.

«Da pochi mesi è stato fatto un refitting

comprendente il rinnovamento delle parti strutturali e degli impianti di un'isola un po' troppo datata, investendo in nuovi impianti più all'avanguardia. Oltre ai trattamenti termici principali, quali tempra, ricottura, normalizzazione, rinvenimento, bonifica e solubilizzazione - spiega Luca Bologna -, T.T.M. svolge anche la cementazione in bassa pressione: un trattamento termico speciale per ottenere strutture con ridotte ossidazioni intergranulari, che inoltre riduce le deformazioni e permette diffusioni anche in fori ciechi profondi. Nella nostra azienda trattiamo soprattutto l'acciaio, in secondo luogo titanio e ottone. Non modifichiamo la geometria del pezzo ma andiamo a cambiare la sua struttura, aumentando la resistenza».

Tra i punti di forza di T.T.M. spiccano la competenza e la professionalità di ogni operatore, aspetti che rappresentano anche una sicura garanzia di qualità elevata e costante.

«I nostri clienti possono contare sul controllo finale dei prodotti e su un continuo supporto tecnico. L'organizzazione interna e la flessibilità degli impianti rende possibile eseguire diversi tipi di trattamenti termici e consente tempi di lavorazioni veloci. Rivolgersi a noi significa avere a disposizione un servizio aggiornato e trasparente di

consulenza, con interlocutori altamente qualificati che si pongono in relazione con il cliente dall'inizio alla conclusione della commessa. Esistono diversi cicli di trattamento che scegliamo insieme ai nostri clienti, tenendo conto delle loro aspettative riguardo alle caratteristiche di durezza, tenacità, microstruttura e lavorabilità desiderate. Avendo tra i nostri obiettivi la soddisfazione del cliente, disponiamo di un controllo qualità dei prodotti. In laboratorio vengono eseguiti controlli di durezza superficiale, durezza a cuore e controllo della profondità. Vengono inoltre eseguiti controlli al microdurometro e al microscopio. Tali verifiche permettono di analizzare i risultati del trattamento potendo così fornire un continuo supporto tecnico al cliente».

Dal 2001 l'azienda si è certificata secondo la norma Uni En Iso 9001:2015 che definisce i criteri per una corretta gestione del sistema qualità. T.T.M. è inoltre impegnata a svolgere responsabilmente la propria attività secondo modalità che assicurino che ogni effetto sull'ambiente sia ridotto ai minimi conseguibili. A tale fine, l'azienda ha stabilito, attuato e mantiene una politica ambientale certificata secondo la norma Uni En Iso 14001:2015.

Grande attenzione viene data anche al



T.T.M ha sede a Funo d'Argelato (Bo)
www.trattamentitermicimetalli.com

benessere dei dipendenti e alle loro esigenze, in particolare creando un ambiente sano e sereno, in cui ognuno può lavorare in armonia.

«Il mercato a cui ci rivolgiamo è molto trasversale, va dall'ingranaggia generale (produttori di ruote dentate, pignoni) al settore alimentare, agricolo, delle corse, oleodinamica. Il trattamento termico infatti è obbligatorio su una vastissima gamma di pezzi che poi vanno venduti e vanno a finire in diversi settori in cui servono particolari meccanici. Il 30 per cento del nostro mercato è ricoperto dall'automotive, in particolare racing e formula uno. Tra i nostri obiettivi per il futuro non c'è tanto quello di espanderci come stabilimento, quanto quello di migliorare sempre di più la qualità. Vogliamo infatti offrire ancora più affidabilità ai nostri clienti, maggiore velocità nelle consegne e curare tutti gli aspetti che possono essere migliorati. Ci stiamo anche dirigendo verso una svolta green. A tal fine abbiamo realizzato un progetto che ci porterà a essere più indipendenti dal punto di vista energetico ampliando il nostro fotovoltaico».



LA CEMENTAZIONE

È uno dei trattamenti maggiormente richiesti e consiste nell'arricchire il materiale di carbonio in superficie, fornendo al componente meccanico uno strato "duro" che può variare da 0,1mm a oltre 2mm in funzione delle esigenze. Il materiale a cuore rimane comunque tenace e questo consente una performance del prodotto, il quale può resistere alle torsioni e trazioni senza spezzarsi e allo stesso tempo è altamente resistente in superficie. La cementazione può essere eseguita in atmosfera oppure in sottovuoto, quest'ultima ha il vantaggio di fornire un aspetto argentato brillante, elimina il problema delle ossidazioni intergranulari e genera minori deformazioni. I particolari meccanici che richiedono la cementazione sono tipicamente ruote dentate, ingranaggi, pignoni, satelliti, alberi, spilli e attrezzature.

Puntare sulle nuove generazioni

di Elena Bonaccorso

VALERIO TAGLIOLI, TITOLARE DI MPM, RACCONTA LA SUA QUARANTENNALE ESPERIENZA NEL SETTORE DELLA PROGETTAZIONE MECCANICA, MA SOPRATTUTTO QUELLA CHE PER LUI È LA CHIAVE PER UN'IMPRENDITORIA DI SUCCESSO: DARE FIDUCIA AI GIOVANI E FORMARLI AL MEGLIO

Non capita tutti i giorni di trovare un imprenditore con una totale fiducia nelle nuove generazioni. Valerio Taglioli, che deve la propria esperienza alla fiducia accordatagli quando era un giovane laureato, non ha dimenticato questo insegnamento e ne ha fatto la propria filosofia ed etica di lavoro. «Mi sono laureato a ventitre anni e dopo il militare ho iniziato subito a lavorare. Questo per me è l'esempio del perché bisogna dare fiducia ai ragazzi. D'altronde, ho iniziato a lavorare nel 1985 e non mi sono mai fermato. Ho lavorato nove anni in azienda, poi ho aperto un ufficio per cinque/sei anni, poi ho avuto un'azienda: insomma, ho lavorato in questo settore in ogni ruolo, da dipendente a quadro a titolare, accumulando grande esperienza. Dal 2006 al 2010 ho collaborato con una grande azienda di Bologna e dopo questa esperienza ho deciso di mettermi in proprio. MPM è nata nel 2011, per volontà mia e del mio socio iniziale. Abbiamo aperto questo ufficio su un progetto di cui abbiamo preso l'ordine a maggio, alla fiera più importante del mondo di Düsseldorf. Un cliente con cui avevo già lavorato in passato mi aveva fatto una richiesta per una macchina particolare, e il progetto era talmente vasto che con il mio socio abbiamo deciso di aprire l'ufficio, con due ragazzi giovani come col-



laboratori. Siamo partiti in quattro e poi abbiamo deciso di allargarci. Nel 2012, una ditta di Faenza mi ha chiesto di rinnovare il loro parco macchine. Ho sempre pensato che mettere a frutto la mia lunga esperienza fosse la cosa giusta da fare. È andato tutto bene fino al 2019 e io ho deciso di rilevare la quota del mio socio e da qui è iniziata la nuova era di MPM, che ha come sua prima e fondamentale filosofia puntare sui giovani». Un'era che guarda esclusivamente al futuro, con novità che riguardano anche le idee, i concetti originali, le macchine da proporre sul mercato. MPM, grazie al suo team preparato e competente, è in grado di svolgere il lavoro affidatole con molti dei Cad presenti sul mercato: Proe, Solidedge, Solidwork, Inventor, Co-

MPM ha sede a Bologna – www.mpmsrl.net

Create Modeling, ME10, Cadra, Autocad e tanti altri. Alcuni dei progetti MPM sono stati depositati di proprietà e già venduti l'anno scorso. «Tutto questo, secondo me, sarebbe impossibile senza l'apporto delle nuove generazioni – afferma Taglioli -. Ho deciso di puntare sui giovani, a modo mio. Dopo la laurea, infatti, sono rimasto in università come ricercatore esterno alla facoltà di ingegneria e mentre lavoravo ho preso la seconda laurea in mecatronica. Da quel momento ho cominciato a seguire tesisti magistrali e non ho più smesso. Oggi, nel mio ufficio c'è una ragazza di venticinque anni che sta seguendo il tirocinio per la laurea magistrale e sta per laurearsi a breve. È la quinta tra i ragazzi che porto alla laurea. Per me è la soddisfazione più grande e sapere che il mio ufficio è spesso scelto come luogo di formazione e tirocinio è un grande motivo di orgoglio. La nostra realtà è piccola, a dimensione umana, totalmente concentrata su ricerca, sviluppo e innovazione, e non c'è migliore interprete dell'innovazione di un ragazzo che sta per laurearsi in qualcosa che ama. Io non sono capace di fare tutto, ma sono capace di pensare sempre al futuro e avere tanti ragazzi attorno a me è la realizzazione di questo pensiero».

L'idea di coltivare dei lavoratori competenti è quanto di più innovativo ci pos-

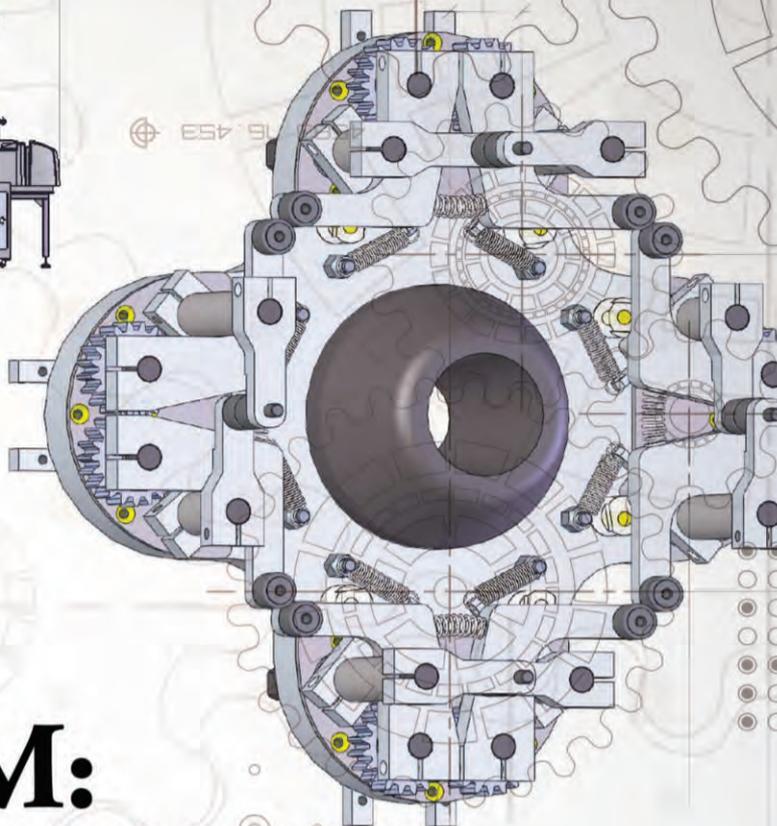
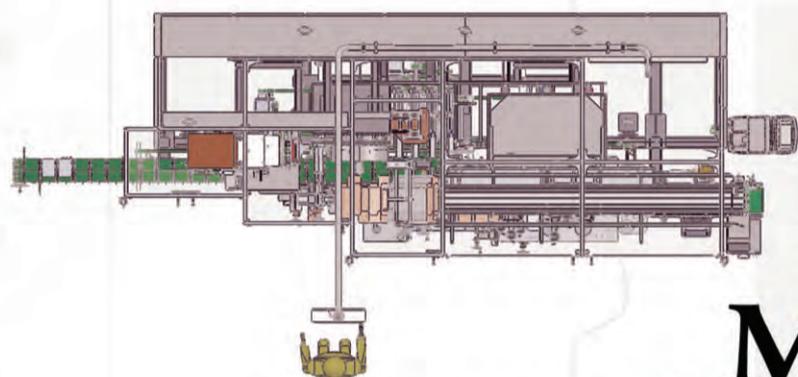
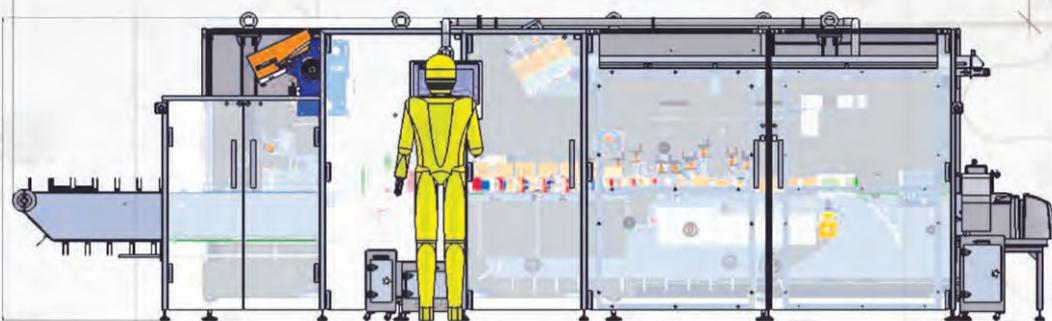
sa essere. «Dal 2017 siamo in un ufficio più grande, di 250 mq, e siamo conosciuti a Bologna per essere una realtà che fa cose speciali. Per me, l'idea di formare un dipendente e poi liberarsene così facilmente ha dell'assurdo. Se sono un imprenditore, devo innanzitutto investire sui collaboratori, che sono coloro che un domani avranno il mio posto, saranno detentori di tutta l'esperienza creata insieme, che danno e daranno nuova spinta vitale a un settore in costante evoluzione. A parte me, il mio socio e un altro collaboratore, i ragazzi che sono in ufficio da me non superano i trent'anni e alcuni di loro sono con noi già da qualche anno, e confrontandosi con altri coetanei che lavorano nello stesso settore, si accorgono di crescere molto di più in un ambiente come il nostro piuttosto che in una grande azienda. È sempre lo stesso discorso: non ci si fida dei giovani e quindi, nonostante li si formi, si fa fatica a concedere loro delle maggiori responsabilità, una maggiore voce in capitolo, per paura di essere soppiantati e perdere la propria posizione. È una visione miope, stupida e controproducente, ma che è ancora ben radicata nel nostro mondo imprenditoriale. È anche un errore gravissimo: i neolaureati sono il futuro, sono la linfa vitale della nostra società, perché portano un'energia e una ventata di nuove idee che noi troppo spesso sminuiamo e sottovalutiamo. Se si tiene in ufficio un tirocinante per sei o otto mesi, non è un periodo indifferente, si riesce a capire se e quanto è cresciuto, se è competente o no. E quando lo si capisce, spesso non gli si concede la fiducia che merita o non gli si riconosce ancora l'esperienza che ha cominciato a farsi. I ragazzi che formo in studio ricevono tutti la proposta di diventare dipendenti, perché è così che dovrebbe andare. Ho trasmesso delle conoscenze che vorrei che rimanessero in azienda, perché è lì che sono nate. Ma non tutti, nel nostro settore, fanno questo ragionamento». Un'altra cosa alla quale Taglioli tiene particolarmente è il pagare i tirocini il massimo possibile, perché bisogna capire e soprattutto far capire ai ragazzi che si impegnano, che quello è un lavoro vero e proprio, che occupa tempo e fatica, e come gli imprenditori pretendono che loro si impegnino, è giusto che loro si vedano riconosciuto il lavoro svolto. «Gli imprenditori non possono fare finta di non vedere questo aspetto. Molti mi hanno criticato per questa scelta, perché non posso avere la certezza del valore dei collaboratori dei quali mi cirondo, ma preferisco investire sin da subito e portare avanti questi ragazzi piuttosto che non credere in loro in partenza. Finora non sono mai stato deluso e sono quarant'anni che sono in questo settore: ho sempre accettato le scommesse». •

FUTURO DEI GIOVANI, FUTURO DEL PIANETA

«La filosofia dell'innovazione – aggiunge Taglioli – è ben presente anche nei progetti che decidiamo di sviluppare. Si parla tanto di sostenibilità, di emergenza plastica, ma sono pochi quelli che poi mettono in pratica le belle parole sulla necessità di pulire il nostro Pianeta e lasciarlo migliore ai nostri figli. L'ecologia si fa, non si dice. Nel 2020, dunque, mi sono associato a una società di Occhiobello, in provincia di Ferrara, con la quale abbiamo sperimentato un macchinario che è in grado di rilavorare la plastica, ridurla in granuli e pressarla, per poi poterla riutilizzare in campo edile o anche nell'asfalto. Proprio in questi giorni una multinazionale svizzero-tedesca ha acquistato i brevetti e il primo paese interessato a fare il primo prototipo è la Romania».

6610

1997



MPM: MECCATRONICA E PROGETTAZIONE MECCANICA

MPM nasce il primo luglio 2011 per unire l'esperienza dei suoi soci e dei suoi collaboratori e offrirla prevalentemente alle aziende costruttrici di macchine automatiche. Unendo le varie competenze, MPM ha creato una struttura capace veramente di progettare una macchina partendo solamente da un'idea. È in grado di fornire un progetto completo, dalla realizzazione dello studio di fattibilità, alla verifica di tutte le motorizzazioni, dalla stesura del diagramma di fase alla realizzazione di tutte le simulazioni necessarie, fino ad arrivare alla fornitura delle tavole di tutti i particolari ed a una reale assistenza al montaggio. Le decennali esperienze spaziano su tutto il mondo del packaging e della robotica, trattando anche prodotti irregolari. MPM ha realizzato macchine incartatrici, astucciatrici da fustellato steso, fardellatrici, cartonatrici, cellophanatrici, formatrici scatole, pallettizzatrici, impilatrici e confezionatrici speciali, come la combinata incartatrice-astucciatrice. Ha grande esperienza nella gestione dei prodotti di tipo denso-pastoso, in quella del caffè, del tabacco, del cioccolato, delle bustine e dei flowpack. Tra i servizi offerti ai clienti, oltre a quelli classici da ufficio tecnico, come la realizzazione di disegni di particolare o la modellazione tridimensionale, MPM realizza calcoli di verifica per cinematismi a camme o a motori.



MPM

MECCATRONICA & PROGETTAZIONE MECCANICA

MPM
Viale P. Togliatti, 25
40132 Bologna
Tel. 051 0826821
info@mpmsrl.net
www.mpmsrl.net

KF_92
KF_76
KF_93

La produzione non è mai stata così efficiente

di **Cristiana Golfarelli**

Oggi i dati sono una risorsa imprescindibile per qualsiasi realtà produttiva. Infatti se opportunamente raccolti e integrati tra loro, i dati di produzione, stato macchina e consumi permettono di raggiungere notevoli risultati in termini di efficientamento della produttività aziendale. È però necessario rivolgersi ad aziende qualificate e professionali, in grado di adattare il progetto alla singola azienda, rispettando necessità ed esigenze. Netsurf, dalla sua nascita nel 1995 ad oggi, ha affinato ed incrementato le sue competenze nell'asset management e nello sviluppo software, registrando oltre 140 progetti di Industria 4.0, importanti progetti in ambito di asset management e numerose referenze di alto profilo ed oggi è al fianco di piccole e medie imprese e aziende multinazionali e multi stabilimento per accompagnarle nel percorso verso la digitalizzazione, l'efficientamento energetico e di produzione e avviare quello verso la sostenibilità.

In cosa è specializzata la vostra azienda?

«È specializzata in tre direzioni: sviluppo di software (soluzioni digitali personalizzate, siti, e-commerce e web app); IoT e Industria 4.0 e infine enterprise asset management, che è il vero core business dell'azienda, ovvero la gestione ottimale dei propri beni aziendali, siano essi tangibili (linee produttive, immobili, ecc.) o intangibili (loghi, certificazioni, qualità, ecc.). Su questo fronte offriamo analisi dei processi, progettazione e consulenze secondo lo standard Iso 55 000, soluzioni dedicate (proprietarie e open source), mo-

NETSURF, AZIENDA LEADER NELL'OTTIMIZZAZIONE DELLA GESTIONE DEGLI ASSET DELLE PICCOLE E GRANDI IMPRESE È SPECIALIZZATA NELLA REALIZZAZIONE DI SOLUZIONI INFORMATICHE AVANZATE CHE AIUTANO I CLIENTI A MIGLIORARE L'ORGANIZZAZIONE E I PROCESSI GESTIONALI, METTENDO I DATI DI PRODUZIONE E CONSUMI AL SERVIZIO DEL MANAGEMENT PER UNA GESTIONE OTTIMIZZATA E PIÙ EFFICIENTE DELLA PRODUZIONE. NE PARLIAMO CON ENRICO BARATONO, RESPONSABILE COMMERCIALE



duli per sicurezza e risparmio energetico. Siamo tra i pochissimi premier partner in Europa di Hexagon Eam, una delle migliori piattaforme al mondo per la gestione degli asset».

Che vantaggi può dare l'analisi dei dati raccolti dalle macchine?

«Attraverso l'analisi dei dati raccolti dalle macchine, anche grazie al supporto dell'Intelligenza artificiale, è possibile individuare fattori di rischio ricorrenti e intraprendere politiche di manutenzione predittiva e preventiva, ridurre o addirittura eliminare i fermi impianto, massimizzare la produzione e migliorare la gestione delle scorte, del personale e del magazzino ricambi, con effetti significativi anche sull'ottimizzazione dei costi e dei ricavi. Allo stesso modo, raccogliere i dati riguardanti i consumi permette di attuare politiche di efficientamento energetico, con tutti i risparmi del caso, ma soprattutto permette di rendere la propria azienda più sostenibile; un vantaggio non solo a livello ambientale e sociale, ma anche economico, date le recenti direttive dell'Onu in materia, che incidono e incideranno sempre di più sulla scelta dei fornitori e sull'accesso al credito».

La gestione aziendale generale come può trarne beneficio?

«La gestione aziendale nel suo complesso può essere facilitata attraverso un'integrazione dei software aziendali. Così facendo si possono avere a disposizione tutti i dati in poche piattaforme, integrate tra loro e in comunicazione costante con la linea produttiva. Questo consente un monitoraggio intuitivo e immediato, accessibile in qualsiasi momento e in qualsiasi luogo ed arricchito dalla possibilità di redigere report che tengano conto della

complessità aziendale. Il tutto rimanendo al passo con i tempi, in questa digitalizzazione e transizione verso l'Industria 5.0».

Quali servizi offrite?

«Netsurf realizza servizi su misura per ogni esigenza, dall'azienda più strutturata che vuole intraprendere la strada verso la digitalizzazione, alla grande multinazionale che vuole ottimizzare la gestione dei propri beni industriali. Siamo specializzati nella personalizzazione delle piattaforme per renderle il più possibile confacenti alle esigenze e ai processi del cliente, seguendo in tutte le fasi: dall'analisi alla progettazione. Sappiamo inoltre guidarlo nella scelta del gestionale più adatto; forniamo, infatti, due piattaforme: una di fascia enterprise e una adatta alla piccola e media impresa. I numerosi servizi erogati, dal Mes per la gestione della produzione, passando per l'Energy Analytic System per la gestione dei consumi, fino al Cmmms e software di Enterprise Asset Management per la gestione della manutenzione, sono scalabili e adattabili ad ogni realtà e integrabili tra loro per una gestione efficace e completa dell'azienda».



Enrico Baratono, responsabile commerciale della Netsurf di Ivrea - www.netsurf.it

IL SISTEMA DI MANUTENZIONE MANÙ

Il sistema di manutenzione Manù è un Cmmms personalizzabile ed integrabile rivolto alle piccole e medie imprese. Aiuta le aziende a gestire al meglio, anche da remoto, la catalogazione e la manutenzione dei macchinari; schedare più efficientemente la forza lavoro disponibile e gli interventi (programmati e non); ed infine elaborare report estraibili.

«Abbiamo sviluppato il sistema di manutenzione Manù per gestire tutti gli asset aziendali attraverso un'applicazione facile da usare, scalabile e studiata per essere utilizzata direttamente "sul campo" su smartphone e tablet e con un'interfaccia di utilizzo che non richiede particolari periodi di formazione, soprattutto per i tecnici manutentori e i segnalatori di anomalie in campo».

MILPRES

**PRESSOFUSIONI
ALLUMINIO**



Da oltre 60 anni investiamo in ricerca ed innovazione. Oggi siamo una realtà internazionale nel campo delle pressofusioni in leghe leggere di alluminio nei settori dell'arredamento, dell'automotive, degli elettrodomestici, del tessile, dell'illuminazione e del settore meccanico.

**SAREMO PRESENTI
AL MECSPE di Bologna
PAD. 36 F17**

MILPRES
Via Manzoni 101
21040 Venegono Inferiore (VARESE) Italy
Tel. +39 0331 864032
mail: milpres@milpres.it • commerciale@milpres.it
www.milpres.it - www.milpres.de



made in Italy

MILPRES
PRESSOFUSIONI ALLUMINIO

Processi ancora più ottimizzati

di Bianca Raimondi

DAL 1958 L.U.P. FABBRICA UTENSILI DESTINATI A SVARIATI SETTORI, CONTANDO SU UN ASSETTO PRODUTTIVO APERTO ALLE SOLUZIONI PIÙ INNOVATIVE E SU UN SERVIZIO DI ASSISTENZA SU CUI IL CLIENTE SA CHE PUÒ CONTARE. LA PAROLA AI TITOLARI MAURO ED ELISABETTA BAILOTTI

Negli ultimi 25 anni, l'Italia è passata da una situazione di emergenza rifiuti a una posizione di eccellenza nel riciclo, ed è in costante crescita sia quantitativa che qualitativa.

Ed è proprio all'interno dell'industria del riciclaggio, dove il processo di trasformazione dei materiali è essenziale per ridurre gli sprechi e promuovere la sostenibilità, che l'azienda L.U.P. di Bailotti sta portando l'arte della macinazione a grandissimi risultati. Grazie a ricerche e studi approfonditi sugli acciai, questa impresa innovativa sta cambiando il gioco nel settore delle lame per la macinazione e sta mettendo in pratica la scienza degli acciai per costruire lame che sfidano ogni aspettativa. La L.U.P. è stata fondata nel 1968 per volontà dei fratelli Bailotti, Antonio, Italo, Luciano e Veraldo, che avviarono la produzione di utensili lineari per la lavorazione e macinazione del legno. Oggi è guidata dai fratelli Mauro ed Elisabetta Bailotti che puntano sempre di più alla crescita dell'azienda attraverso l'innovazione.

Come si è evoluta la vostra azienda negli anni?

MAURO BAILOTTI: «L'azienda nel corso degli anni ha notevolmente sviluppato la propria produzione rivolgendosi anche ad altri settori, forte del know how che ha acquisito nella lavorazione degli acciai e nei trattamenti termici. Abbiamo così cominciato con la produzione di lame per impianti siderurgici: trancia rottame, taglio colata, taglio del prodotto finito.

Mauro ed Elisabetta Bailotti, della L.U.P. di Percoto di Pavia di Udine (Ud) www.lupdibailotti.it



INDUSTRIA 4.0

Abbiamo introdotto e addirittura costruito in casa degli impianti con algoritmi speciali di verifica e monitoraggio

L'evoluzione del mercato e l'avvento di una nuova coscienza green, ci hanno portato a impegnarci sempre di più anche nel settore delle lame per la produzione e il riciclo di plastica e pneumatici usati».

Quali sono gli aspetti più indicativi del vostro percorso innovativo?

ELISABETTA BAILOTTI: «L'innovazione passa attraverso la partnership con i fornitori di acciaio per trovare le soluzioni migliori nella scelta dei materiali da utilizzare e attraverso la modernizzazione degli impianti e l'innovazione di processo in ottica Industria 4.0. La ricerca approfondita sugli acciai ci ha permesso di scoprire leghe e trattamenti termici che rendono le nostre lame incredibilmente robuste e resistenti all'usura. Le lame per la macinazione dei materiali sono il cuore delle macchine da riciclaggio e la qualità delle lame può fare la differenza tra un processo di riciclaggio efficiente e uno inefficiente. Un altro punto di forza sta nella progettazione su misura delle lame. Ogni macchina da riciclaggio ha esigenze specifiche, e collaboriamo direttamente con i clienti per progettare lame adatte alle loro necessità. La L.U.P. ha portato l'innovazione in questo settore, creando lame che possono affrontare una vasta gamma di materiali, dall'acciaio alle plastiche, in modo efficiente ed ecologico. Utilizzando materiali riciclati per la produzione e progettando lame che ri-

ducono al minimo gli sprechi, contribuiamo attivamente alla causa del riciclaggio e della conservazione delle risorse.

La L.U.P. inoltre forte di un sistema di gestione della qualità Iso 9001 certificato dal Tüv garantisce sempre la qualità e la conformità dei propri prodotti».

Come state integrando concretamente la tecnologia dell'Industria 4.0 nei vostri processi produttivi?

E.B.: «Abbiamo introdotto e addirittura costruito in casa degli impianti con algoritmi speciali di verifica e monitoraggio e siamo gli unici al mondo a produrre una tipologia di utensili direttamente dal pieno solo di rettifica».

Come ha influenzato l'implementazione di questi algoritmi nella produzione degli utensili la qualità del prodotto finale?

M.B.: «La qualità è aumentata diminuendo il numero di scarti ed è aumentata la produzione oraria, in tre anni abbiamo più che raddoppiato la produzione di questo prodotto e in virtù della qualità offerta ci stanno chiedendo anzi supplicando di applicare la stessa metodologia anche ad altri prodotti simili».

Considerando il successo ottenuto con questa metodologia, come state pianificando di estendere l'implementazione di questi algoritmi e l'approccio di produzione dal pieno ad altri prodotti all'interno della vostra gamma?

M.B.: «Dobbiamo innanzitutto studiare e preparare il nuovo processo, dalla ideazione alla messa in produzione massiva ci vogliono dai 6 ai 9 mesi, sicuramente questo poi migliorerà notevolmente la nostra posizione di mercato».

Qual è il vostro fiore all'occhiello?

E.B.: «Produciamo una tipologia di utensile per la produzione del pannello Osb con una speciale tecnologia e siamo gli unici al mondo ad utilizzare questa modalità per produrli, per ottenere questi risultati gli impianti sono stati costruiti su misura con la collaborazione di partner importanti. La produzione degli utensili con questo particolare processo conferisce agli stessi delle caratteristiche tali da renderli al momento i migliori sul mercato in termini di rapporto qualità/prezzo. Attualmente i clienti ci stanno richiedendo di espandere questa tipologia di produzione anche ad altri prodotti proprio per la qualità degli articoli che già produciamo». •

LA CERTIFICAZIONE INNOVATION MANAGER

Nella consapevolezza delle sfide che l'azienda sta affrontando in un mercato sempre più competitivo, Mauro Bailotti ha deciso di acquisire competenze specializzate certificandosi secondo la norma Uni 11814:2021 come innovation manager. La certificazione come innovation manager porta con sé una nuova prospettiva. Il manager apprende le migliori pratiche per promuovere e gestire l'innovazione all'interno dell'azienda. Il manager certificato ha ampliato la rete dell'azienda attraverso partnership strategiche e collaborazioni con altre aziende. Questo ha portato a un flusso costante di nuove idee e tecnologie, consentendo all'azienda di rimanere all'avanguardia nel suo settore e di identificare opportunità di innovazione, gestire rischi e portare nuove idee al mercato in modo efficace.

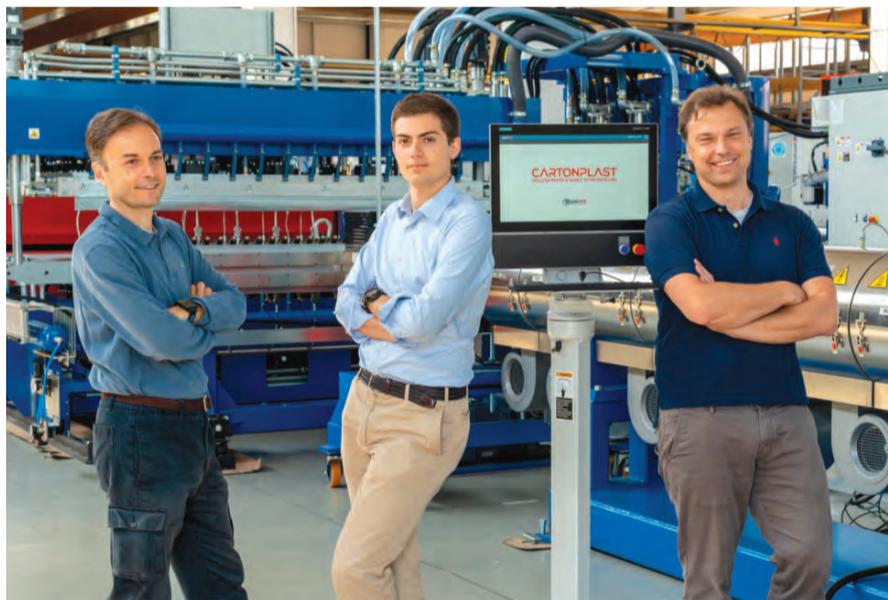
La plastica per un domani ecosostenibile

di Renato Ferretti

FABIO TERRAGNI ILLUSTRATE LE TECNICHE DELL'ESPANSIONE IN TESTA PIANA E LA CO-ESTRUSIONE PER IL RIUTILIZZO DI MATERIALI RICICLATI. «DUE INNOVAZIONI CHE PERMETTONO PERFORMANCE MIGLIORI PUR IMPATTANDO MENO SULL'AMBIENTE»

Ridurre la quantità di materia prima e il consumo energetico, aumentando la performance di processi e prodotti. Può sembrare una contraddizione in termini, soprattutto se si parla di materie plastiche. Ma, come gli addetti ai lavori sanno, è questa la direzione in cui l'industria in generale sta andando: è l'ideale di produzione del nostro tempo, in cui l'ecosostenibilità è diventata un'esigenza ineliminabile. C'è chi però si rendeva conto del doppio vantaggio in tempi non sospetti: Fabio Terragni è alla guida della milanese AgriPak, azienda che già dagli anni Novanta sperimentava proprio in questo senso. «Ma, allora, forse stavamo anticipando troppo i tempi – dice Terragni – e il mercato non era maturo per capirne a fondo il vantaggio economico e soprattutto ambientale».

Tutto parte da una ricerca «iniziata con mio padre e che noi portiamo avanti ancora oggi – precisa Terragni –, per migliorare le nostre linee di estrusione e i prodotti finiti che i nostri clienti immettono nel mercato. Così abbiamo sviluppato macchine molto performanti e automatiche perfettamente in linea con quanto richiesto dall'Industry 4.0, con particolare attenzione al risparmio energetico grazie a macchine più flessibili, efficienti, performanti e, allo stesso tempo, meno energivore. Non ci limitiamo però al solo sviluppo delle tecnologie di processo, cerchiamo di lavorare anche sul fronte dei polimeri plastici o loro mix da trasformare con gli impianti di estrusione da noi prodotti». Le innovazioni di cui parla l'imprenditore milanese sono due: l'espansione in testa piana e la co-estrusione per il riutilizzo di materiali riciclati, in modo da produrre nuovi oggetti parimenti performanti a quelli ottenuti con materia



I soci della AgriPak di Milano
www.agripak.com

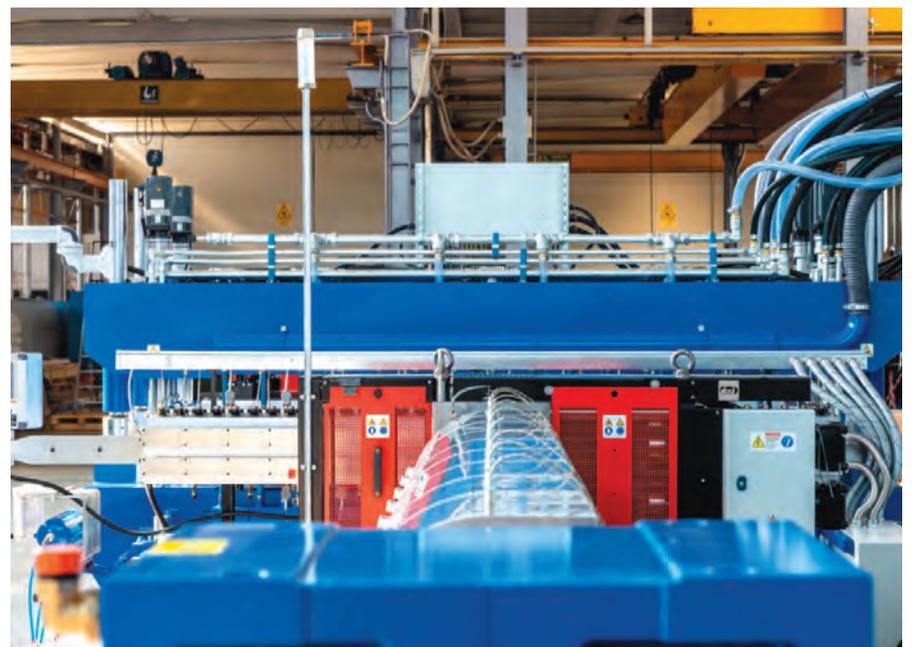
prima vergine. «La tecnologia di espansione in testa piana – spiega il titolare della AgriPak – consiste nell'aggiungere gas alla massa fusa di plastica per creare al suo interno delle microcelle gassose che ne aumentano la massa riducendo nel contempo la densità della medesima da un 10 fino ad un 40 per cento. Questo permette sia la riduzione della quantità di polimero che si utilizza per produrre quel dato oggetto sia la quantità di energia elettrica per produrre quel medesimo oggetto, con un conseguente minor impatto ambientale. Non solo, ma a fine vita detto prodotto può essere riciclato, usando meno energia, per produrre altri prodotti. La cosa assurda è che molti clienti solamente oggi, a causa dell'elevato costo delle materie prime, oltre alla loro crescente scarsità e all'elevato costo energetico, realizzano l'incredibile opportunità offerta dal processo di espansione: riduzione costi delle materie pri-

me (che sono il fattore di costo più importante) e del consumo energetico (che oggi è diventato elevatissimo) nonché minor plastic tax sulla porzione di materia prima vergine». La tecnologia di co-estrusione permette invece di utilizzare, all'interno di prodotti, scarti post industriali e post consumer con una barriera di materia prima vergine per migliorare aspetto esterno, colore e idoneità all'eventuale contatto alimentare. «Ovviamente rimettendo nel processo di produzione materiale di riciclo si riduce l'impatto ambientale – afferma

Terragni –. La tecnologia della co-estrusione ora è sempre più richiesta grazie soprattutto alla maggior disponibilità di materia prima di riciclo che si può ottenere in quantitativi importanti, educando la popolazione a gettare i rifiuti negli appositi bidoni nei designati punti di raccolta e mettendo a disposizione dei prescelti enti pubblici le risorse necessarie per poter procedere alla continua e puntuale raccolta differenziata. Una spinta verso il riutilizzo di materie di riciclo dovrebbe venire anche dal meccanismo della plastic tax che dovrebbe tassare solo le materie prime vergini immesse nel mercato. Va sottolineato, poi, che la tecnologia di espansione e di co-estrusione non si escludono l'un l'altra, ma possono coesistere ed essere usate al medesimo tempo». Infine, un'altra tecnologia su cui l'AgriPak sta lavorando è quella della filatura di monofili. «Fu ideata da mio padre verso la metà degli anni Cinquanta. Abbiamo adattato e affinato il processo di filatura di vari polimeri plastici per ottenere le Macrofibres per il rinforzo del cemento che, miscelate con opportuni dosaggi nel cemento, stanno trovando sempre più spesso utilizzo per la costruzione di pavimentazioni sia industriali sia civili, piste di aeroporti, strade etc. Anche in questo caso si ottengono grandi benefici in termini di impatto ambientale, perché permettono la completa eliminazione o riduzione delle dimensioni delle gabbie/tondini di ferro usate, conferendo al medesimo tempo una maggior elasticità, riducendo le microfratture e allungando la vita utile del cemento».

PROCESSO DI ESPANSIONE

Molti clienti solo oggi, con la scarsità e il costo elevato delle materie prime, realizzano il vantaggio di questo sistema



EFORT



VI ASPETTIAMO A
BolognaFiere
6/8 MARZO
2024

EFORT
EFORT **WFG**
EFORT **EUROPE**

PAD. | STAND
30 | A 12



EFORT Intelligent Equipment Co., Ltd., fondata nel 2008, è un produttore globale di robot industriali. EFORTE è quotata alla Borsa di Shanghai con il codice 688165.SS

Efort ha un cuore italiano! Il suo controllore è infatti realizzato da Robox S.p.A. di Castelletto S. Ticino (NO) sul Lago Maggiore

Efort ha venduto più di 12.000 robot nel 2023 ed è un'azienda in forte espansione

EFORT, I ROBOT CHE TRASFORMANO LE SFIDE IN OPPORTUNITÀ

CONTATTACI

Phone: +39 030 214 1193 E-Mail: sales@efortsystems.com Website: www.efortsystems.com
Indirizzo: Via Padana Superiore 111/A, 25045 Castegnato (BS), Italy

L'innovazione "disruptive" del ceramico

DISPOSITIVI DI FORMATURA SENZA STAMPO, DECORAZIONI CON STAMPA DIGITALE, SISTEMI DI COMBUSTIONE CON BLEND GREEN. FABIO TAROZZI RACCONTA LE BEST PRACTICE DI LAVORAZIONE CHE SI STANNO AFFERMANDO NEL DISTRETTO GRAZIE ALLE NUOVE TECNOLOGIE

di Giacomo Govoni

Dopo uno scorcio temporale di ordini incalzanti corrispondente all'immediato post Covid, nel 2023 la domanda di machinery italiana per la ceramica è rientrata nei ranghi. Con una stabilizzazione del mercato, registrata anche dal preconsuntivo del Centro studi di Acimac, e una lieve flessione dei livelli di fatturato che si allineano al momento storico di rallentamento generale dell'economia in Europa. «Fortunatamente - sottolinea Fabio Tarozzi, presidente e amministratore delegato di SITI-B&T Group - resiste una forte domanda di mercato anche di provenienza extra-europea, e il Gruppo B&T può vantare una presenza capillare a livello nazionale e internazionale. Attraverso una rete di filiali, sia commerciali che produttive, molto attive per rispondere prontamente alle esigenze dei mercati locali».

Come stanno reagendo a questa fase di riassetto i nostri costruttori di macchine per la ceramica e quali sono le tecnologie più pionieristiche su cui stanno scommettendo per rilanciarsi?

«Stiamo vivendo un momento di forte evoluzione, con innovazioni sia di prodotto che di processo, a volte anche disruptive. In particolare, tra le innovazioni più importanti citiamo il nuovo sistema di formatura senza stampo Supera® con pressa ad altissimo tonnellaggio, che consente al cliente di evidenziare molteplici vantaggi in fabbrica: dalle linee più efficienti ad altissima produttività, più ecocompatibili per via dei consumi minimi di energia elettrica e di sistemi di recupero delle materie prime; alla minor occupazione di spazi di installazione e una massima sicurezza per gli operatori».

In quali altre fasi e aspetti del processo produttivo il paradigma green si sta facendo largo in misura più rilevante?

«Sicuramente nelle tecnologie di

cottura, la parte energivora dell'impianto. Grazie a forni ibridi che uniscono il combustibile tradizionale di origine fossile all'utilizzo dell'idrogeno verde, per rispettare le deadline stabilite dall'Ue in termini di riduzione delle emissioni. Infine, diamo valore all'estetica del prodotto finito attraverso la decorazione con stampa digitale marcata Projecta e la finitura con le tecnologie di Ancora, per ottenere effetti sempre più evoluti di prodotti lucidi e super lucidi. Il know-how impiantistico di Gruppo B&T trova la massima espressione in bt-LAB, centro tecnologico fulcro dei costanti investimenti in ricerca e sviluppo e sede di impianti pilota completi».

Lo choc determinato dal caro energia sta spingendo tutti i settori industriali a trovare strade alternative per contenerne l'impatto. Quali sistemi e soluzioni state mettendo a punto per decarbonizzare il vostro?

«Stiamo ammodernando le linee di produzione, nell'intento di renderle più sostenibili non solo in termini di emissioni, ma anche a livello di consumi di energia elettrica con la tecnologia Titanium H2. Un sistema di combustione sviluppato internamente senza intaccare le caratteristiche della gamma e brevettato dal Gruppo B&T con blend ad alto contenuto di idrogeno, a oggi best in class in risposta alle nuove esigenze delle normative di mercato».

Da qualche tempo avete puntato forte sull'automazione per snellire e rendere più fluida la vostra supply chain. Quali vantaggi in termini di gestione e flessibilità ha prodotto questa mossa?

«Il nostro lavoro all'interno del distretto ceramico si snoda attraverso il classico modello di outsourcing manifatturiero, contraddistinto da una fitta rete di relazioni tra subfornitori e produttori di tecnologia. Si tratta di un cluster specializzato, in grado di generare una sinergia forte e collaudata tra le pratiche eccellenti di lavorazione della ceramica e



Fabio Tarozzi, presidente e amministratore delegato di SITI-B&T Group

tecnologia per la ceramica».

Quali aspettative sul 2024 alimentano i dati previsionali sul mercato della piastrella e su quali direttrici di sviluppo orienterete la

vostra business strategy a breve-medio termine?

«In Europa il settore dei nostri clienti produttori ceramici si sta riposizionando su un livello sempre più alto per ottenere prodotti con il maggior valore aggiunto per giustificare gli elevati costi di produzione. Per quanto riguarda l'extra Europa, che rimane la fetta più importante del mercato, il trend storico di aumento di produzione e consumo delle superfici ceramiche è robusto e costante nei decenni. È infatti legato non solo al driver dell'aumento delle costruzioni e dell'inurbamento dei Paesi in via di sviluppo, ma anche e soprattutto all'uso sempre più frequente delle superfici ceramiche per superiorità tecnico-estetica rispetto a materiali alternativi. Non solo quindi un tema di housing, ma di conquista di quote di mercato delle superfici ceramiche a danno di altri materiali che sta sostituendo». •

EVOLUZIONE GREEN

Nelle tecnologie di cottura, grazie a forni ibridi che uniscono il combustibile di origine fossile all'utilizzo dell'idrogeno verde

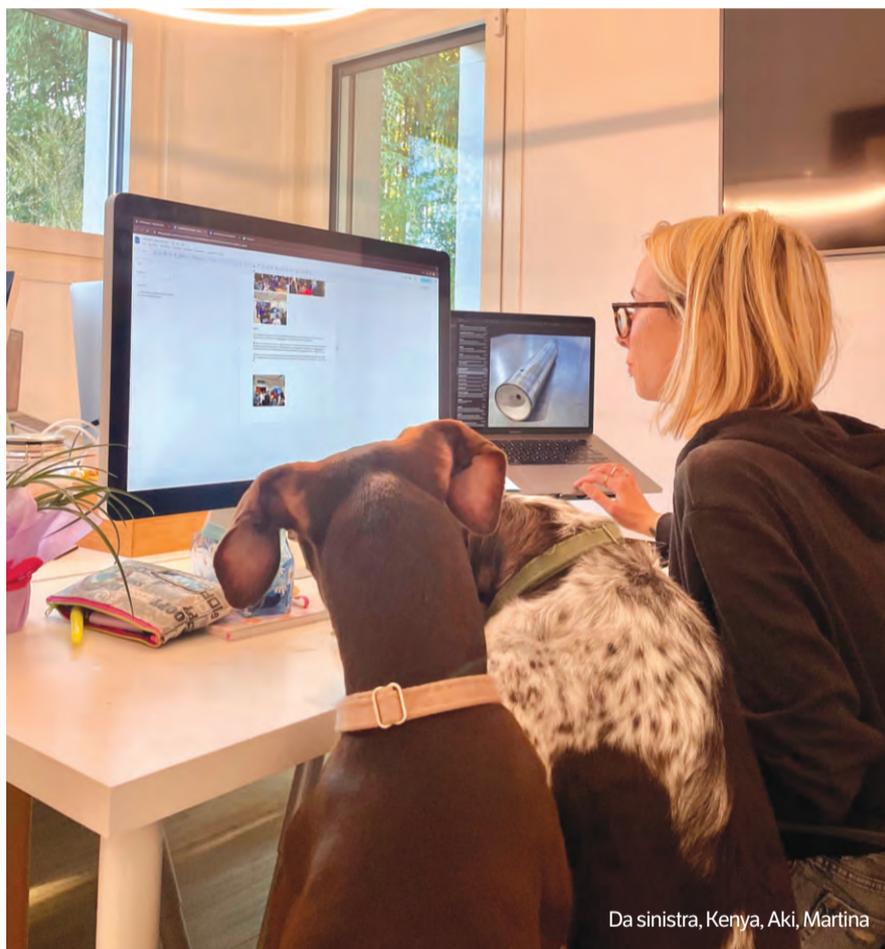


La smart factory etica

L'INDUSTRIA 5.0 E LE PROSPETTIVE INGEGNERISTICHE PIÙ MODERNE NEL CAMPO MANIFATTURIERO, NELL'ESPERIENZA DI ONE-OFF SOLUTION. CON UN OCCHIO DI RIGUARDO PER LA TUTELA AMBIENTALE E I PRINCIPI MORALI ALLA BASE DEL LAVORO

di Elena Ricci

Creare alto valore innovativo e tecnologico nel mondo dell'industria è l'obiettivo che unisce gli attori coinvolti nel cambiamento verso l'Industria 5.0. Attraverso l'esperienza concreta di One-Off Solution, realtà brianzola, possiamo identificare le strategie chiave per raggiungere questo obiettivo. Fondata nel 2016 da Roberta Sangalli e Maurizio Colombo, l'azienda si propone di offrire soluzioni complete per la smart factory, focalizzandosi sull'innovazione sostenibile ed etica. Il team, composto da ingegneri italiani con oltre 20 anni di esperienza, si distingue nel design e nello sviluppo di software e applicazioni industriali. Grazie all'acquisizione di competenze in contesti diversificati, One-Off Solution «ha maturato l'esperienza che le ha permesso lo sviluppo di soluzioni personalizzate a tutti i livelli dell'automazione industriale - spiega Colombo -. Siamo



Da sinistra, Kenya, Aki, Martina

nitura di quadri elettrici e apparecchiature industriali, sviluppo software Plc, Hmi, Scada e Motion Control, progettazione di applicativi custom per la gestione e l'integrazione dati, progettazione e realizzazione di isole robotizzate, progettazione di sistemi di visione per l'ispezione, il controllo e il monitoraggio dei processi produttivi, ottimizzazione di processo basata su machine learning e Ai applicata ai processi produttivi, realizzazione di strumenti di misura per l'industria». Ad oggi sono attive tre unità operative in Lombardia: Carate Brianza (MB), San Zeno Naviglio (Bs) e Lecco, mentre sono in fase di apertura tre nuove unità a Bergamo, Trento e a Pescara.

Per Sangalli uno dei valori fondanti che sta alla base dell'azienda è «la perfetta combinazione tra innovazione e sostenibilità - specifica l'imprenditrice -. Il gruppo si impegna ogni giorno nel fare scelte green a sostegno del Pianeta, investendo nella riforestazione e creando un ambiente di lavoro eco sostenibile. L'headquarter, situato a Carate Brianza, macina bit and byte in uffici a risparmio energetico e a impatto neutro, utilizzando energia pulita proveniente da fonti rinnovabili made in Italy. Inoltre ci impegniamo a garantire un ambiente la-

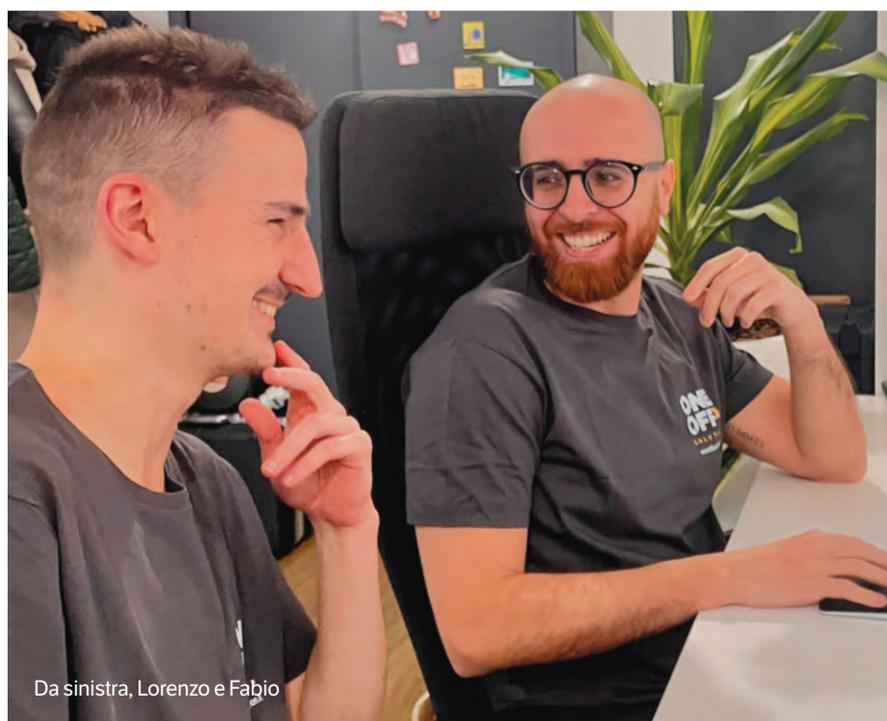
INNOVAZIONE GREEN

L'headquarter macina bit and byte in uffici a risparmio energetico e a impatto neutro, con energia pulita da fonti rinnovabili

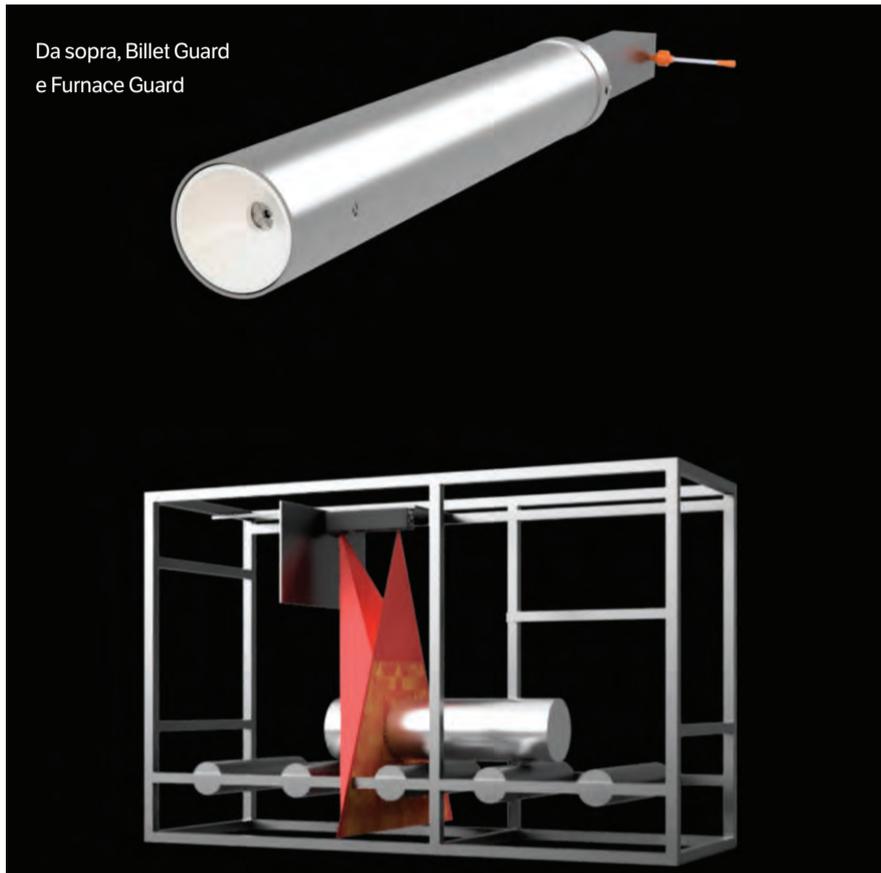
arrivati così a lavorare con i più importanti produttori di macchine, di impianti automatici e, in generale, con tutta l'industria manifatturiera. In particolare, offriamo servizi di ingegneria elettrica di dettaglio, for-



Da sinistra, Martina e Morgana



Da sinistra, Lorenzo e Fabio



ONE-OFF GROUP

Per diffondere a livello internazionale il know-how acquisito, sono state fondate diverse aziende all'interno del Gruppo One-Off: One-Off Innovation, One-Off Robotics, One-Off America, One-Off Asia e One-Off México

vorativo piacevole per tutti, inclusivo e privo di discriminazioni. Infatti Aki e Kenya, i due cagnolini della nostra collega Martina, due volte a settimana ci regalano la loro piacevole e divertente compagnia. La crescita dell'azienda è stata costante dal 2016 ad oggi fino a far risultare piccola la sede di Carate Brianza. «Così, a fine 2023, abbiamo deciso di investire in un nuovo spazio all'insegna del recupero e del riuso di un'area dismessa e decadente. Ma soprattutto il nostro sviluppo ci ha portato ad avviare

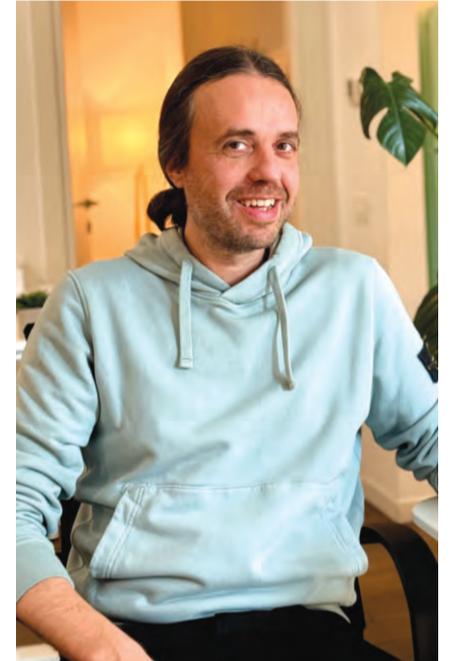
nuove iniziative imprenditoriali strategiche ed internazionali, per esportare il know-how maturato negli anni in nuovi mercati. In questo modo sono nate due aziende italiane - One-Off Innovation, One-Off Robotics - e tre aziende estere - One-Off America, One-Off Asia, One-Off México».

Ognuna di queste esperienze aggiunge un tassello decisivo all'evoluzione del gruppo. Partiamo da One-Off Innovation, spin-off del Politecnico di Milano con sede presso il PoliHub di Lecco. «Nell'era digi-

tale, One-Off Innovation è il partner d'eccellenza per le aziende che vogliono cavalcare l'onda dell'Industria 5.0 - afferma Marco Tarabini, co-founder della spin-off -. Ciò che forniamo sono sistemi IoT all'avanguardia per la raccolta di big data industriali, trasformando i dati relativi al prodotto e al processo in informazioni preziose per aumentare la produttività e diminuire i fermi macchina. Dall'analisi di dati con Ai, alla manutenzione predittiva di macchine e impianti, alla visione artificiale, fino ai sensori a bordo macchina, One-Off Innovation offre soluzioni su misura per ogni esigenza. Non solo tecnologia, ma un vero e proprio partner strategico che accompagna le aziende nel loro percorso di crescita. I servizi caratterizzanti riguardano, in primis, la consulenza e la progettazione di sistemi personalizzati di raccolta e analisi dati. Partiamo dall'analisi delle esigenze specifiche del cliente e dei suoi processi produttivi, solitamente relativi alla produzione di semilavorati in acciaio e alluminio». Un'altra azienda sorella è One-Off Robotics, che si pone come punto di riferimento nel mondo della robotica industriale «offrendo soluzioni all'avanguardia che coprono l'intero processo, dalla progettazione meccanica, elettrica e software, fino alla realizzazione e messa in servizio di impianti robotizzati su misura - spiega Emanuele Leoni, co-founder di One-Off Robotics -. La nostra mission è rivoluzionare il modo in cui le aziende affrontano la produzione, introducendo tecnologie avanzate che migliorano l'efficienza, la qualità e la sicurezza sul luogo di lavoro. Con il nostro approccio innovativo, automatizziamo compiti ripetitivi, aumentiamo la produttività, riduciamo gli errori e garantiamo la massima sicurezza per il personale.» Infine, per avere un'idea di come il

gruppo si pone nei confronti del mercato estero, abbiamo parlato con i co-founders delle aziende estere.

«One-Off America, con sede a Dallas (Texas, US), -spiega Pietro Palin- nasce per promuovere le attività e i servizi offerti dal gruppo One-Off



Maurizio Colombo, co-founder One-Off Solution
oneoffsolution.it

nel mercato nord-americano, garantendo una presenza costante sul territorio ed un supporto locale immediato». Si presenta come partner ideale per i costruttori di macchine e, più in generale, per tutte le aziende che operano sul territorio Americano.

«One-Off Asia, con sede a Manila (Philippines), -continua Stefano Carnevali- garantisce una presenza costante sul territorio asiatico alle aziende che necessitano di supporto nella realizzazione e messa in servizio di impianti meccanici, idraulici ed elettrici, e di assistenza 24/7. Più in dettaglio, ci occupiamo di automazione in ambito steel and aluminium, food and beverage e, infine, microelettronica».

«Il Messico negli ultimi anni ha suscitato un crescente interesse tra i costruttori di macchine. Molte aziende estere, tuttavia, si trovano nell'impossibilità di garantire supporto sul territorio messicano. One-Off México, con sede a Monterrey (Nuevo León, MX), -conclude Alberto Righetti- nasce con lo scopo di sopperire a questa mancanza, diventando un importante collegamento tra i produttori di impianti e i loro clienti locali messicani e, in generale, di tutta l'America Latina, fornendo ingegneria, tecnologia, ricerca e supporto».

WORK IN PROGRESS

«Sono ormai passati 7 anni da quel 22 dicembre 2016 ed il costante impegno, la grande professionalità e dedizione da parte di soci, collaboratori e partner ha portato al raggiungimento di grandi obiettivi, tra cui la realizzazione di una linea di prodotti ancora in via di sviluppo» anticipa Maurizio Colombo. Tra questi c'è Rms, un software per la gestione ed ottimizzazione del processo produttivo degli impianti di estrusione di alluminio. È, poi, stata sviluppata Predictive Maintenance Edge Computing Network, una rete di nodi intelligenti per la gestione della manutenzione predittiva di macchine ed impianti. Un altro prodotto della nuova serie è Furnace Guard, una telecamera industriale progettata per applicazioni ad alta temperatura. È dotata di un'ottica protetta da un vetro in quarzo e permette di monitorare in tempo reale e in sicurezza la parte interna del forno. Infine, Billet Guard, è un sistema di misura industriale all'avanguardia realizzato per garantire la linearità delle billette e la rilevazione di difetti superficiali per l'aumento di efficienza nel processo di estrusione delle billette di alluminio.

Dalla carpenteria al design

di Luana Costa

CON NADIA ZANCONI RIPERCORRIAMO LE TAPPE DI OFFICINE PIVA, SPECIALIZZATA NELLA TRASFORMAZIONE DELLA LAMIERA. LA GRANDE FLESSIBILITÀ E L'ATTENZIONE, OLTRE AGLI INVESTIMENTI TECNOLOGICI, AL VALORE DELLE RISORSE UMANE, HANNO PORTATO L'AZIENDA A REALIZZARE ANCHE UNA VETRINA ESPOSITIVA PER GLI ARTIGIANI

Cinquant'anni di attività che hanno formato sul campo due generazioni. È questa la storia di Officine Piva di Volpiano, specializzata nelle lavorazioni di carpenteria leggera e nella trasformazione della lamiera attraverso operazioni di taglio, piegatura e saldatura su materiali quali ferro, acciaio inossidabile e alluminio, spaziando dalla fornitura di prodotti finiti alla lavorazione per conto terzi e su commessa. Nel corso degli anni si è assistito a una lenta ma continua evoluzione, da un modello artigianale a uno più industrializzato beneficiando dell'impiego della tecnologia che progressivamente ha preso piede all'interno dello stabilimento di Volpiano ma senza mai rinunciare alla manualità.

«Nel nostro settore professionale l'impiego di risorse umane è una condizione necessaria - spiega Nadia Zanconi, responsabile dell'azienda -. Così riusciamo a risolvere quei problemi che le macchine non sono capaci di fare. L'uomo arriva dove la macchina non riesce» sintetizza. Dal 1993 Nadia Zanconi guida la società insieme al fratello Dario. Dopo la laurea in economia e commercio e un corso post laurea con stage aziendale, decise di entrare in società con il fratello per proseguire l'attività che era stata fondata dai genitori nel 1973. Nadia oggi segue la parte amministrativa, commerciale, il controllo di qualità e spedizione, mentre Dario, perito meccanico, è responsabile della produzione, sviluppo dei pezzi, taglio laser ecc. L'impresa nel complesso conta altri otto addetti. «Inizialmente, ci occupavamo dell'elettrosaldatura di gabbie per forme in calcestruzzo per il settore degli elettrodomestici - sottolinea Nadia -. Successivamente, utilizzando la lavorazione del ferro, ci siamo perfezionati nella piegatura e nella saldatura. In quegli anni, senza l'uso di troppi macchinari, mio padre forgiava il ferro con metodo tradizionale».

Nel tempo Officine Piva ha allargato la competenza tecnica e, con l'ausilio di macchinari ad alta tecnologia, ha velocizzato e perfezionato le fasi di lavorazione dei materiali. L'evoluzione tecno-



LE PRESSE PIEGATRICI

Sono a controllo numerico e quindi richiedono la presenza di un operatore, che deve essere in grado impostare gli angoli di piega e i coltelli da utilizzare per lo svolgimento del processo

logica degli ultimi decenni ha portato ad utilizzare sistemi altamente tecnologici quali il taglio laser, la punzonatura, la saldatura con robot: tecniche innovative che permettono di realizzare specifici particolari e oggetti di design personalizzati. Ma la creatività e l'intraprendenza di Nadia e Dario non si esaurisce nella gestione dell'impresa specializzata nella lavorazione della lamiera:

«Mi sono resa conto che agli artigiani mancava una vetrina espositiva, mancava il contatto con il pubblico, nonché un supporto per quanto riguardava l'aspetto del design. Nasce così, nel 2012, l'idea di un punto vendita che prende il nome di "La culla delle idee"». Se il core business rimane legato alla subfornitura, negli ultimi anni l'interesse per il "quid" artigiano ha avvicinato l'azienda al

mondo del design e dell'artigianato artistico, con l'obiettivo di creare occupazione e di contribuire ad allargare l'interesse sul made in Italy.

«La nostra azienda si avvale della tecnologia di taglio laser da diversi anni, in quanto la politica di crescita è improntata sull'innovazione tecnologica. Questo impianto - specifica Nadia Zanconi - consente una maggiore flessibilità e la possibilità di eseguire pezzi in serie a costi competitivi unitamente a una precisione al millimetro sul taglio. La punzonatura è, invece, un procedimento meccanico di taglio lamiera, utilizzato nella produzione industriale. L'utilizzo delle punzonatrici si presta a numerosi settori del comparto industriale, soprattutto nella produzione di manufatti metallici che richiedono elevati gradi di qualità e finitura. Si possono ottenere imbutiture per deformazione della lamiera attraverso l'uso di stampi: alette, svasatori, bugne. Infine, la piegatura: con queste operazioni è possibile ottenere una moltitudine di oggetti dalle forme più svariate, senza alterare lo spessore della lamiera. Le presse piegatrici che noi utilizziamo sono a controllo numerico e quindi richiedono la presenza di un operatore, che deve essere in grado impostare gli angoli di piega e i coltelli da utilizzare per lo svolgimento del processo».



Officine Piva ha sede a Volpiano (To)
www.officinepiva.it

L'ETICA AZIENDALE

Il punto di forza di Officine Piva è caratterizzato dalla notevole flessibilità, dalla competenza tecnica e dall'uso di macchinari ad alta tecnologia che consentono di velocizzare le fasi di lavorazione dei materiali. La preparazione, l'esperienza e l'enorme disponibilità dei titolari e del personale consentono all'azienda di soddisfare le esigenze del cliente: dalla fornitura di prodotti finiti alla lavorazione conto terzi e su commessa. L'attenzione è anche rivolta all'aspetto green, come dimostra la costruzione del nuovo capannone che ha previsto l'installazione di impianti fotovoltaici nel rispetto dei principi di efficientamento energetico. «Abbiamo impresso una svolta significativa alla nostra realtà che include anche nuovi investimenti in tecnologia. Siamo convinti che questo comporterà un miglioramento delle condizioni lavorative e del benessere dei nostri collaboratori».

Il coraggio di osare è alla base del successo

di **Cristiana Golfarelli**

«NON PUOI FARE IL LAVORO DI OGGI CON I METODI DI IERI ED ESSERE NEL BUSINESS DI DOMANI». AD AFFERMARLO È IVANO CORSINI

Superare i limiti e fare le cose diversamente rende la crescita inarrestabile». Ne è convinto il presidente di Au.Te.Bo. Ivano Corsini che da poco ha aperto nuove frontiere per il mondo dell'additive manufacturing con l'innovativa stampante 3D4MEC, che è capace di creare geometrie complesse e forme libere in ottone, mentre la stampante 3D4BRASS dà via libera alla creatività dei progettisti, velocizzando la produzione e abbattendo i costi.

“La meccanica è il mio pane quotidiano”, ha affermato di recente. Come sta andando il mercato?

«VoxelMatters (società che analizza il mercato della stampa 3d ed editrice di uno dei portali più importanti dell'industria additiva) segnala una crescita costante del mercato della stampa 3d in metallo pari al 26 per cento medio all'anno per i prossimi 10 anni. Nello specifico indica per quanto riguarda l'hardware (le stampanti), escludendo i materiali, un fatturato globale nel 2023 pari a 2 miliardi di dollari, con una previsione per il 2032 di poco inferiore a 21 miliardi di dollari. Non credo ci sia un altro mercato di hardware per industria che mostri questo andamento prospettico con crescita a doppia cifra per i prossimi 10 anni».

Che cosa ha cambiato l'additive manufacturing nel vostro settore?

«L'additive manufacturing è in grado di snellire il processo produttivo e offrire una flessibilità mai raggiunta prima. Pandemie, crisi economiche e ambientali, instabilità geopolitiche... Le sfide che società e imprese devono affrontare quotidianamente non cessa di allungarsi. In un mondo non lineare, i piani rigidi tendono ad essere un freno per il business. Nel 1994, durante uno stage negli Usa, ho conosciuto la Boston Matrix. Uno strumento perfetto per guardarsi dentro, comprendere dove siamo, dove stiamo andando e pianificare (spingendo il gas a tavoletta) il futuro. Proprio grazie all'applicazione, periodica, di questa matrice abbiamo dato vita al progetto 3D4MEC e ad altri progetti innovativi che stanno arrivando in porto. Se guardiamo la matrice possiamo affermare che la 3D4MEC oggi è una stella. Il nostro mercato lo stiamo cambiando con azioni



quotidiane che ci stanno positivamente riposizionando: da produttori di automazioni Oem a sviluppatori e produttori di tecnologie innovative come, ad esempio, la stampa 3d per metalli».

In cosa consiste il metodo CorSystem da lei ideato?

«Il metodo si chiama CorSystem (lo so, ho avuto poca fantasia), sfrutta una stampante 3d specializzata e che ti garantisce una produzione meccanica superveloce. È l'unico metodo produttivo al mondo che permette ai nostri clienti di investire nei sistemi additivi, super velocizzando il loro ciclo meccanico, sin dal primo giorno. Si tratta di un metodo innovativo, per velocizzare la produzione

Ivano Corsini, presidente di Au.Te.Bo

meccanica, abbassare i costi di produzione e guadagnare di più di quello che si guadagna oggi con i metodi sottrattivi. Mi spiego meglio facendo un esempio. Produrre in 3d è un po' come cucinare, una volta che hai la ricetta per produrre i tuoi componenti nel modo più veloce e profittevole possibile, ti basta solo impostare la stampante e il risultato sarà sempre quello sperato. L'analisi preliminare va effettuata ogni volta che hai un pezzo nuovo da stampare, ecco perché non basta investire in una stampante 3d senza un solido metodo produttivo che ti aiuti a sfruttare al meglio la macchina nel tempo».

Che cosa bisogna offrire oggi per rimanere competitivi?

«Bisogna sapere soddisfare le richieste



personalizzate dei clienti, più velocemente dei propri concorrenti. Per rimanere competitive le aziende devono sempre guardare alle nuove tecnologie con molta attenzione e curiosità ma anche con una sana prudenza all'investimento. Le imprese devono specializzarsi, essere considerate l'eccellenza nel loro settore e/o mercato. Devono essere aperte alle soluzioni più customizzate e devono anche comunicare quanto più possibile la loro unicità. Oggi i brand più all'avanguardia e più competitivi sul mercato si stanno giocando proprio la carta della personalizzazione del proprio prodotto, venendo incontro alle esigenze dei consumatori e coccolando i clienti con oggetti fatti su misura. Uno dei vantaggi produttivi che può darti la stampa 3d è proprio la personalizzazione».

La sua stampante 3D4MEC che vantaggi porta?

«3D4MEC ad oggi, offre ai propri clienti due soluzioni distinte: 3D4STEEL® (la prima stampante 3d per acciai) e 3D4BRASS® (la prima stampante 3d per ottone). L'ultima stampante nata in ordine di tempo è la 3D4BRASS. 3D4BRASS è il primo sistema specialistico al mondo L-PBF di stampa 3d per polveri d'ottone. Un fascio laser fonde regioni selezionate di un letto di polvere, costruendo il componente strato dopo strato. Nel mondo additive, questo è il processo più sicuro e veloce per ottenere componenti resistenti (densità >99%), precisi e con ottime prestazioni meccaniche. 3D4BRASS è l'unica soluzione per produrre componenti in ottone (diversi tipi di leghe a base rame, anche bronzo) con additive manufacturing. Per quanto riguarda la 3D4STEEL stiamo lavorando insieme ai nostri clienti su dei processi specifici di test e validazione che prevedono l'utilizzo di nuove leghe di acciaio al momento non disponibili sul mercato delle polveri di metallo per Am. A breve 3D4MEC sarà in grado di aggredire un nuovo mercato con un altro tipo di stampante specifica. Per ora non posso dire di più per questioni strategiche legate alla particolarità della soluzione che nel frattempo abbiamo provveduto a brevettare».

Obiettivi per i prossimi anni?

«Crescere in termini di installazioni, diventando leader mondiali nello sviluppo e produzione di stampanti 3d per metalli. Stampanti 3d speciali e customizzate sulle singole esigenze dei nostri clienti. La parola impossibile l'ho tolta dal vocabolario: “Tutti sanno che una cosa è impossibile da realizzare fino a quando non arriva uno sprovveduto che non lo sa e la inventa”. Questa è una citazione di Albert Einstein. Posso io sostenere il contrario? Certo che no. Infatti, con il C67 (acciaio per molle) e successo così. Con l'ottone ci siamo ripetuti. E non ci fermiamo sicuramente ora».

Lo studio dietro i cicli di lavoro

di Bianca Raimondi

COMPETENZA, RICERCA DELLA MIGLIORE SOLUZIONE E RISPOSTE IMMEDIATE CARATTERIZZANO IL LAVORO DI C.R.M. UTENSILI SPECIALI. IL RESPONSABILE TECNICO ANDREA RAVASIO: «LA PROGETTAZIONE DEI NOSTRI UTENSILI VIENE ESEGUITA CON SISTEMI COMPUTERIZZATI CAD CHE GARANTISCONO UNO SVILUPPO PRECISO E CORRETTO DEL PROGETTO»

La scelta del giusto utensile è un punto cruciale nella progettazione di un ciclo di lavorazione per asportazione di truciolo, sul quale va posta la massima attenzione e dal quale dipende in buona parte la riuscita o meno del processo. Con il termine "utensile" si intende uno strumento più o meno complesso che, opportunamente fissato sulla macchina e posto in moto relativo rispetto al pezzo in lavorazione, consente l'asportazione controllata e localizzata del materiale. Il settore dell'utensileria speciale richiede flessibilità ed esperienza, qualità fondamentali che la C.R.M. Utensili Speciali possiede e che ha sviluppato in tanti anni di attività, dal 1992 ad oggi.

L'azienda, fondata da Alvaro Ravasio, Ennio Corna e Sergio Mazzoleni a Ponte San Pietro (Bg), progetta e realizza una vasta gamma di utensili ad asportazione truciolo per torni plurimandrino, transfer e applicazioni cnc, tra cui inserti a profilo speciale e porta-inserti a fissaggio meccanico, utensili sagomati di foratura e tornitura interna in Hm e Hss, utensili di tornitura esterna a profilo, brocche sagomate per interni ed esterni, godroni e rulli, mozzoli poligonali, camme speciali e standard. «Proponiamo prodotti realizzati su misura e con rivestimenti superficiali specifici, per garantire al cliente precisione, flessibilità e alta qualità in ogni articolo destinato a lavorazioni ben distinte. Lo studio e la progettazione vengono eseguiti con sistemi computerizzati Cad che garantiscono uno sviluppo preciso e corretto del progetto» spiega il responsabile tecnico Andrea Ravasio.

Quali sono i vostri punti di forza?

«Sappiamo bene che i torni plurimandrino a movimento meccanico sono frequentemente utilizzati per ottimizzare costi e tempi di produzione. Per questo, abbiamo fatto della progettazione e produzione di camme speciali uno dei nostri punti di forza. Ci distin-



C.R.M. Utensili Speciali ha sede a Ponte San Pietro (Bg) - www.crm utensili.com

guiamo anche per la competenza nel settore del plurimandrino. Riusciamo a studiare per il cliente cicli di lavoro efficienti partendo dal disegno del particolare da realizzare, proponendo utensili e camme necessari per produrlo in serie. I nostri tecnici specializzati sono in grado di guidare il cliente nella scelta delle caratteristiche dell'utensile, che verrà realizzato con innovative tecnologie di produzione, e seguito da un'assistenza tecnica di alto livello. Grazie all'esperienza trentennale nel settore dell'utensileria a profilo, in C.R.M. affianchiamo costantemente personale giovane e dinamico ai nostri tecnici più esperti, così da formare i nostri collaboratori del futuro. Siamo in continua evoluzione e al passo coi tempi, sia in termini di parco macchine, sia in termini di risorse umane, tanto che nel corso degli anni l'azienda è diventata una realtà di punta nel settore dell'utensileria a profilo in Italia e all'estero. Riteniamo inoltre che il servizio di consulenza e collaborazione che mettiamo a disposizione della clientela sia fondamentale per stabilire un rapporto di fidu-

cia duraturo e costruttivo, ai fini della completa soddisfazione per i prodotti e l'assistenza tecnica».

Quali altri servizi offrite?

«Il nostro obiettivo è quello di fornire prodotti destinati a garantire il successo dei nostri clienti. Per questo seguiamo con massima cura tutte le fasi di attrezzaggio e lavorazione dei prodotti, mettendo a disposizione la nostra competenza per risolvere qualsiasi problema in fase di produzione utensili. Il servizio di riaffilatura permette ai nostri clienti di riutilizzare gli utensili usurati in modo sicuro e con un vantaggio economico, senza rinunciare alle pre-

stazioni e all'intercambiabilità. Garantiamo alta qualità di lavoro, grazie alle innovative tecnologie di produzione. Il nostro servizio tecnico d'eccellenza saprà sostenere ogni richiesta non solo nella realizzazione utensili, ma anche nella proposta di cicli di lavoro completi, per aumentare l'efficienza di produzione del cliente».

Quali settori si rivolgono a voi?

«C.R.M. è un'azienda di riferimento per il mercato dell'automotive, oil&gas, rubinetteria, pneumatica, oleodinamica, medicale. In sostanza tutti i settori per i quali l'utensile speciale è diventato indispensabile anche per l'abbattimento dei tempi dei cicli di produzione e per le richieste di qualità e precisione dei pezzi da lavorare. Per realizzare un prodotto nuovo servono infatti utensili sempre aggiornati e ogni nostra soluzione è progettata e costruita secondo specifiche tecniche ben precise finalizzate a trovare l'utensile più efficiente e performante. Grazie al know how consolidato riusciamo anche a consigliare soluzioni pratiche ed economiche e a risolvere i problemi di produzione tempestivamente. Nell'industria il ciclo di lavorazione di ogni singolo pezzo deve essere il più breve possibile e sulle macchine transfer e sui torni plurimandrino un utensile speciale fa la differenza a livello di prestazioni, tempistiche e risultati».



LA SCELTA DEI MATERIALI

Nella produzione di utensili speciali, la scelta dei materiali per la costruzione dei prodotti è fondamentale. C.R.M. seleziona solo metallo duro e acciaio di qualità e origine controllata, per ogni lavorazione. «Già durante la fase di progettazione, scegliamo il materiale che si adatta in modo ottimale alle esigenze del cliente, per delle produzioni di alto livello qualitativo – spiega Andrea Ravasio -. Il controllo della qualità parte direttamente dalla produzione e i nostri utensili, infatti, sono monitorati al 100 per cento in ogni fase della loro realizzazione, tramite strumenti di misura precisi e affidabili. I processi di produzione sono gestiti rispettando i criteri di conformità per la certificazione Un En Iso 9001: 2015».

L'operatività dei Pid

di Francesca Druidi

CRESCE LA MATURITÀ DIGITALE DELLE IMPRESE. ANTONIO ROMEO, DIRETTORE DI DINTEC, CONSORZIO PER L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA, SPIEGA COME IL SISTEMA CAMERALE STA AFFIANCANDO LE PMI NELLA TRANSIZIONE DIGITALE E IN QUELLA GREEN

Attivati nel 2017 nell'ambito del Piano Nazionale Impresa 4.0, i Pid -Punti Impresa Digitale sono localizzati presso tutte le Camere di Commercio, erogando servizi di accompagnamento delle imprese, soprattutto le micro e le piccole, verso i processi di digitalizzazione. Abbiamo chiesto ad Antonio Romeo, direttore di Dintec, Consorzio per l'innovazione tecnologica (agenzia in house di Unioncamere, Camere di commercio ed Enea), di farci il punto sulla loro operatività.

Qual è il bilancio sull'operato dei Pid?

«A quasi sei anni dalla loro attivazione, registriamo circa 700mila imprese accompagnate nei processi di transizione digitale. Nella maggior parte dei casi si tratta di attività di formazione e informazione che i Pid hanno erogato alle imprese attraverso eventi formativi in presenza, seminari, workshop e webinar. A queste attività è stata affiancata un'importante azione di valutazione della maturità digitale, sia attraverso self assessment delle imprese con lo strumento Selfie 4.0, sia attraverso assessment in presenza presso le sedi aziendali, realizzati dai Digital Promoter, professionalità formate operanti presso i Pid. A valle di queste attività, sono state poi condotte iniziative di orientamento attraverso percorsi di mentorship e di indirizzamento verso i centri maggiormente specializzati, come i Digital Innovation Hub e i Competence Center».

Qual è lo stato di maturità della trasformazione digitale delle Pmi?

«Il quadro nel suo complesso conferma un trend di progressivo miglioramento del livello di digitalizzazione delle imprese e di introduzione delle tecnologie 4.0 all'in-

Antonio Romeo, direttore di Dintec



terno dei processi aziendali. Suddividendo le imprese in cinque macro-categorie, abbiamo assistito negli ultimi anni a una riduzione significativa di quelle realtà che noi definiamo "esordienti" e "apprendisti" digitali, ovvero quelle che hanno mosso solo i primi passi nell'utilizzo delle tecnologie digitali: oggi sono circa il 40 per cento del totale delle aziende italiane. Aumentano invece le imprese in fase di transizione digitale, quelle più interessanti sotto il profilo del sostegno. Si tratta, infatti, di aziende che hanno iniziato a intraprendere la sfida della digitalizzazione, vedendone le opportunità, ma che hanno ancora necessità di essere accompagnate. Abbiamo poi una piccola popolazione di imprese - circa il 15 per cento nel 2023 - che noi chiamiamo "esperte" e "campioni" digitali, perché hanno già ampiamente condotto la rivoluzione digitale: utilizzano in modo compiuto le tecnologie e approcciano nuovi modelli di business. Nonostante questo trend positivo di crescita della maturità digitale, registriamo però ancora dei divari importanti. Innanzitutto di natura territoriale. Le imprese del Nord, soprattutto di alcune regioni (Lombardia, Veneto, Piemonte), sono maggiormente digitalizzate rispetto a quelle del Centro Sud. Esistono poi divari settoriali: le imprese dei servizi e della manifattura sono quelle in fase più avanzata della trasformazione digitale, mentre c'è ancora un ampio spettro d'azione su quelle appartenenti ai settori commercio, agricoltura e artigianato che, anche per motivi dimensionali, hanno minore propensione al cambiamento».

Avete previsto un'evoluzione dei servizi erogati dai Pid?

700MILA

IMPRESE ACCOMPAGNATE NEI PROCESSI DI TRANSIZIONE DIGITALE DAI PID, A QUASI SEI ANNI DALLA LORO ATTIVAZIONE

«Sì, stiamo già mettendo in campo nuovi servizi e innovando e potenziando quelli proposti in questi anni. Uno dei principali nodi su cui intervenire è quello delle competenze digitali. Rileviamo, infatti, con il sistema informativo Excelsior Unioncamere Anpal che il 56 per cento della futura forza lavoro dovrà avere skill digitali di alto profilo. Ma solo un'impresa su dieci mediamente fa attività formativa; questo vuol dire che l'attività dei Pid dovrà continuare a essere focalizzata sulla filiera formativa delle aziende. Un primo tassello di questo percorso è rappresentato dallo sviluppo della Pid-Academy, una library digitale che permette a imprenditori e lavoratori di formarsi attraverso percorsi customizzati che possono includere il giusto mix tra attività sincrone, attraverso webinar, e asincrone, fruibili in differita. In dodici Camere di Commercio - ma il numero è in crescita - abbiamo attivato i Pid Lab, centri esperienziali dove gli imprenditori, affiancati da personale qualificato, possono testare alcune tecnologie digitali (stampa

3D, sistemi di realtà aumentata e virtuale) prima di acquistarle e inserirle in azienda. Massima priorità sarà data anche alle tecnologie disruptive come l'intelligenza artificiale, oggi adottata da circa il 10 per cento delle imprese, ma solo dal 5 per cento delle piccole e micro aziende. L'ia generativa in particolare può migliorare enormemente il business di queste realtà. Per questo abbiamo già realizzato degli hackathon e avviato attività in partnership con grossi player e proseguiamo in questa direzione nell'immediato futuro».

È arrivato il decreto per le Comunità energetiche rinnovabili e l'autoconsumo diffuso. Come il sistema camerale sta aiutando le aziende nella transizione energetica?

«Fin dal recepimento in Italia della Direttiva Red II, il sistema camerale si è attivato per sensibilizzare le imprese verso sistemi di produzione di autoconsumo diffuso e di condivisione dell'energia, con particolare riferimento alla Comunità energetiche rinnovabili (Cer). L'attività informativa, che nel 2023 è stata particolarmente intensa con oltre 120 incontri sul tema, è indispensabile a fronte della ridotta autonomia energetica del nostro Paese. Le Cer, grazie a impianti di piccola taglia diffusi su tutto il territorio nazionale, possono dare un contributo importante alla diffusione delle fonti energetiche rinnovabili, alla riduzione delle emissioni di gas serra e all'indipendenza energetica. All'azione informativa affianchiamo anche un'attività di counseling, mettendo a disposizione degli imprenditori e degli attori locali esperti che hanno avuto la possibilità di confrontarsi - attraverso desk sia fisici che virtuali - per chiarire alcuni aspetti interpretativi della normativa o per consigliare la forma più opportuna di sistema di auto-produzione di energia da scegliere. Usando le Camere di Commercio come punti di incontro, abbiamo inoltre avviato tavoli di progettazione territoriale, attorno ai quali favorire l'incontro di Comuni, imprese e soggetti del Terzo settore interessati alle Cer. Attraverso questa attività abbiamo iniziato a "perimetrare" possibili futuri nuclei aggreganti di realizzazione delle comunità energetiche rinnovabili per una progettualità che, a fronte della definizione del quadro normativo oggi in atto, può essere finalmente concretizzata».

Nell'era della robotizzazione

di Renato Ferretti

CON L'INGEGNER MAURIZIO RAVELLI, CI ADDENTRIAMO IN UN AMBITO CHE È IL SIMBOLO STESSO DELL'INNOVAZIONE TECNOLOGICA APPLICATA ALL'INDUSTRIA. UN ESEMPIO DI SUCCESSO SU SCALA MONDIALE, TRA FLESSIBILITÀ OPERATIVA E NUOVE PROSPETTIVE

Rendere accessibile la robotica e l'automazione a una vasta gamma di settori applicativi. Lo sviluppo dell'Industria 4.0 passa da queste parole d'ordine, che per alcune aziende sono il pane quotidiano da anni. Da decenni, nel caso della bresciana Tiesse Robot Spa. Parliamo di un caso imprenditoriale che fa da esempio per un intero settore per una serie di caratteristiche decisive, che approfondiamo con l'ingegner Maurizio Ravelli, alla guida dell'azienda. «Fresca di premi e di bilanci – premette Ravelli –, Tiesse Robot è un'impresa che, in sinergia col costruttore giapponese Kawasaki Robotics, fin dai primi anni Novanta ha giocato un ruolo significativo proprio nell'Industria 4.0. In particolare, operiamo con un mix di prodotti rappresentati da impianti robotizzati chiavi in mano e fornitura di robot a integratori sul mercato nazionale e sui mercati esteri, in una molteplicità di comparti che spaziano dalla manipolazione all'asservimento delle macchine utensili, passando per lo storico settore della fonderia e della saldatura robotizzata, fino al food e al me-

dicale. Il 2023, poi, ha segnato anche il lancio della linea cobot di Kawasaki Robotics Serie CL».

Qual è l'apporto innovativo di questa linea?

«La Serie CL combina sicurezza per l'operatore, flessibilità nelle operazioni di lavoro e ingombro ridotto della cella robotica. Presenta quattro modelli, ciascuno con diverse capacità di carico utile e portata, adatti dunque ad una vasta gamma di applicazioni ed ambienti. Li possiamo vedere in scenari come isole di pallettizzazione, celle di saldatura collaborativa e attività di manipolazione. Con l'introduzione dei robot collaborativi Serie CL, Kawasaki Robotics ha realmente completato il suo portafoglio di robot. La gamma di cobot di altissima qualità ci permette di supportare l'utente finale e l'integratore di sistemi per tutte le nuove applicazioni basate sulla migliore tecnologia possibile. Design intelligente, funzioni avanzate, prestazioni e un software di programmazione intuitivo confermano la leadership di Kawasaki Robotics».

Se dovesse scegliere un progetto di rilievo, quale indicherebbe?

«Streparava Spa ha consolidato la sua collaborazione con noi nel corso del tempo, implementando ben dodici celle automatizzate firmate Tiesse Robot in varie sedi produttive in Italia e in Brasile. Recentemente sono entrate in funzione due nuove isole robotizzate, che hanno portato l'innovazione e l'automazione a livelli senza precedenti. Queste isole sono state progettate per la produzione degli assali posteriori di un modello di auto elettrica di un rinomato produttore tedesco nel settore automotive. La prima isola è equipaggiata con due robot Kawasaki Robotics, i modelli BX200X e BA006N. Il primo robot è responsabile di una serie di operazioni che vanno dal prelievo dei componenti singoli che compongono l'assale all'asservimento della macchina di assemblaggio che riscalda ed effettua il piantaggio dei componenti; finito l'assemblaggio, il robot preleva nuovamente il componente e lo carica nella stazione di lavoro del secondo robot. Il secondo robot è responsabile delle operazioni di saldatura: finita la saldatura il primo robot preleva nuovamente il componente e carica la macchina di marcatura laser. Poi, come ultima operazione, preleva il componente finito e marcato e lo deposita in una delle due baie di uscita. La seconda isola è dotata di altri tre robot Kawasaki Robotics, due modelli BX200X e un BA006L: i primi due si muovono lungo tutta la lunghezza dell'isola grazie al sistema di rotaia mentre il terzo è fisso nella stazione di saldatura. Tutti e tre completano il processo di montaggio dell'assale ed eseguono, in estrema sintesi, tutte le



L'ingegner Maurizio Ravelli, alla guida della Tiesse Robot Spa, con sede a Visano (Bs)
www.tiesserobot.it

operazioni viste prima ma sul pezzo finito assemblato. Le due isole rappresentano dunque soluzioni estremamente complesse ed avanzate, progettate per esigenze produttive molto specifiche. Ogni isola, infatti, è in grado di eseguire una serie di operazioni diverse contribuendo così in modo significativo al processo produttivo complessivo».

Come vede il prossimo futuro?

«Questo sarà sicuramente un anno importante per l'introduzione sul mercato di nuovi modelli da parte di Kawasaki Robotics, che andranno ad arricchire ulteriormente la gamma esistente. Questo impegno per lo sviluppo di nuovi prodotti riflette la volontà di anticipare le esigenze del mercato. Tiesse Robot sarà quindi pronta ad integrare queste nuove tecnologie all'interno delle proprie soluzioni chiavi in mano».

LA NUOVA COBOT KAWASAKI

La Serie CL combina sicurezza per l'operatore, flessibilità nelle operazioni di lavoro ed ingombro ridotto della cella robotica



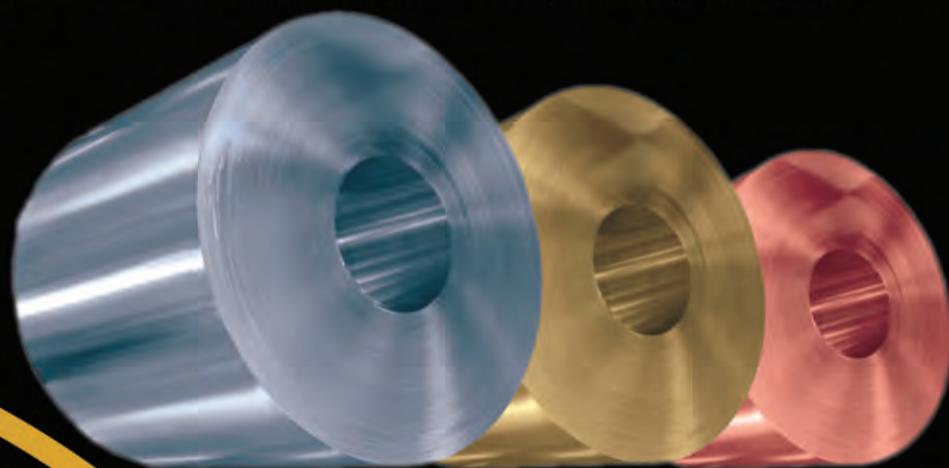
L'ECCELLENZA PREMIATA

L'ingegner Maurizio Ravelli, alla guida della Tiesse Robot, entra nel dettaglio degli ultimi risultati positivi ottenuti dall'impresa bresciana su scala internazionale. «In realtà, ci sono stati diversi successi recenti – spiega Ravelli –. Uno su tutti è avvenuto lo scorso ottobre, durante il Global Meeting di Kawasaki Robotics a Ilex (in Giappone): ci siamo classificati al terzo posto a livello mondiale per il numero di vendite nell'ultimo anno. Dal punto di vista finanziario, poi, l'azienda ha chiuso l'anno con un fatturato di 38.9 milioni di euro, confermando il trend positivo degli ultimi anni e affermando il grande successo di Kawasaki Robotics Southern Europe Hub, che ha visto l'ingresso di nuovi paesi nel proprio bacino di servizio (come Sud America, Sud Africa, Croazia, Serbia, Grecia e Turchia)».

FORNITURA DI LASTRE E NASTRI IN ALLUMINIO, RAME, OTTONE E BRONZO

Cobral Srl è tra i principali leader europei nella lavorazione e distribuzione di nastri in alluminio, rame e sue leghe. L'azienda nasce nel 2010 con l'obiettivo di fornire un prodotto di alta qualità abbattendo i tempi di consegna, questi due elementi sono stati da sempre un vantaggio competitivo per l'azienda. Infatti, Cobral, attraverso la propria qualificata organizzazione, è in grado di gestire ordini time-sensitive grazie all'ampio magazzino e alla capacità di effettuare tutte le fasi della lavorazione in house.

Il forte impulso verso l'internazionalizzazione ha consentito una crescita continua delle esportazioni, facendone così un motore trainante per il successo aziendale. Il costante focus mirato al miglioramento del servizio e la soddisfazione del cliente sono un "commitment" che l'azienda persegue quotidianamente.



Cobral

METAL SERVICE

Cobral Srl
Via E. Fermi, 17
20019 Settimo Milanese (Mi)
Tel. 02 9085879
Fax 02 9086756
www.cobral.eu

Un gruppo in espansione

NON SI FERMA LA CRESCITA DI BERARDI GROUP, CHE HA DIVERSIFICATO IL SUO CORE BUSINESS OFFRENDO, OLTRE ALLA DISTRIBUZIONE DI UNA GAMMA DI COMPONENTI INDUSTRIALI SEMPRE PIÙ VARIEGATA, ANCHE SERVIZI DI LOGISTICA INTEGRATA ALTAMENTE EFFICIENTI

di Lucrezia Gennari

Berardi Group ha un posizionamento di indiscussa leadership in Italia, comprovato da un tasso di crescita negli ultimi dieci anni ben superiore al mercato e da un rilevante track-record come partner di imprese industriali di eccellenza, grazie al valore aggiunto dei propri servizi e ad un team manageriale best-in-class. Berardi è specializzata nella distribuzione di elementi di fissaggio per aziende industriali che hanno esigenze particolarmente complesse in termini di ampiezza della gamma, customizzazione dei prodotti e tempi di consegna. Con 15 filiali dislocate sul territorio nazionale, un fatturato nel 2023 di 107 milioni di euro (123 milioni come Gruppo), 271 dipendenti (311 come Gruppo), 80 venditori e più di 8 mila clienti, Berardi vanta una capillare presenza geografica. Offre un catalogo con oltre 130mila referenze di cui 50mila disponibili a magazzino per una consegna in tempi rapidi. Una delle strategie principali di Berardi è il servizio logistico integrato, come il Kanban, che ha l'obiettivo di far "dimenticare" al cliente la gestione di alcuni prodotti.

SOLUZIONI DI LOGISTICA INTEGRATA

Kanban e Kanban Up sono sistemi di logistica integrata concepiti per sostenere le imprese con un rifornimento costante e misurato di bulloneria, raccorderia, fascette, componenti per l'oleodinamica e tanto altro, prodotti che hanno costi relativamente bassi, ma costi di gestione elevatissimi. Il Kanban può gestire rapidamente le oscillazioni del fabbisogno dei clienti, assicurando forniture certe ed eliminando il peso del magazzino, attraverso un'efficace personalizzazione del servizio. Attualmente, Berardi ha attivi 522 impianti Kanban e gestisce 429 mila contenitori Kanban.

Tra le soluzioni logistiche specializzate Berardi propone inoltre un innovativo progetto: Easy Self 24. Si tratta di una macchina distributrice automatica di prodotti per il consumo industriale. In questo modo si può dare al cliente il



vantaggio di ridurre i consumi, perché si responsabilizza l'utilizzatore, e di tracciare e automatizzare tutta la parte di acquisto. Easy Self 24 è una macchina intelligente in grado di fornire quelle informazioni che permettono al cliente di perdere meno tempo possibile nella gestione di questi articoli. Per consolidare sempre più il suo ruolo e la sua capacità di rispondere in tempi brevi alle esigenze della propria clientela, Berardi Group ha realizzato un nuovo magazzino di oltre 10 mila metri quadrati. Questo importante potenziamento consente un alto livello di efficienza per assicurare al cliente un servizio rapido e funzionale per la gestione Kanban e il mondo Safety. È evidente che, in linea con la trasformazione digitale della gestione della supply-chain, i servizi logistici Berardi riducono i costi di impiego delle risorse e sviluppano una metodologia lean che ottimizza l'intero processo produttivo. Questo permette al cliente di delegare completamente la gestione degli articoli di categoria C, di cui Berardi Group è il primo distributore in Italia.

L'AMPLIAMENTO DEL CATALOGO

Negli ultimi 15 anni Berardi ha deciso anche di creare e sviluppare una nuova Divisione Industrial Component. Tutto ha avuto inizio da una tipologia di prodotto: le molle. Dal 2010 Berardi ha avviato una collaborazione importante con l'azienda americana Lee Spring, leader nella fornitura di molle a disegno

Berardi Bullonerie ha sede a Castel Guelfo (Bo) www.gberardi.com

e molle a catalogo con elevate caratteristiche tecniche.

Berardi Group propone non solo le molle, ma anche una ricca offerta di componenti per l'industria: raccorderia elettrica, articoli per il passaggio/fissaggio/serraggio di cavi e tubi, antivibranti, tappi di protezione, bulloneria nylon, distanziatori, molle, pomelli, maniglie, pressori, spine di posizionamento, perni d'arresto, imbastitori, chiusure a leva, rondelle tornite, tasselli per cave, bussole di foratura, anelli di bloccaggio, snodi, forcelle, perni, clip, piedini, magneti, golfari girevoli, fasce, ruote. Il nuovo Catalogo Industrial Component è disponibile e scaricabile dal sito.

LE ACQUISIZIONI

Con l'ingresso del Fondo HIG, Berardi Group ha definito una forte strategia di crescita, basata anche su nuove acquisizioni, con lo scopo di poter diventare sempre più il punto di riferimento del mercato in cui opera.

L'acquisizione di CLAS di Moncalieri (To) ha permesso l'inserimento del Gruppo nel mondo dell'abbigliamento da lavoro e dei Dispositivi di protezione individuali: guanti, scarpe protettive, equipaggiamento respiratorio, indumenti da lavoro di sicurezza. CLAS offre anche la personalizzazione dell'abbigliamento da lavoro.

Con l'acquisizione di Kit Pack, invece, è stata aumentata l'offerta di kit di minuteria metallica e plastica di Berardi.

La strategia di crescita e sviluppo di Berardi Group, ha portato ad altre due acquisizioni: Fittings Srl, distributore specializzato in componenti per l'industria elettronica, e 3Fast Srl, primario distributore di sistemi di fissaggio per l'industria.

Fittings, con sede a Calderara di Reno (Bo), è una società specializzata nella produzione di terminali per circuiti stampati e accessori plastici, nella distribuzione di connettori e di altri componenti per l'industria dell'elettronica: distanziatori metallici, accessori per il cablaggio, isolatori termoconduttivi, distanziatori, viterie in nylon.

3Fast, con sede a Bergamo, è invece specializzata nella fornitura di sistemi di rivettatura, inserti, tappi di sigillatura ed è il principale distributore in Italia di sistemi di fissaggio per primari produttori globali, per i quali fornisce anche servizi di postvendita e riparazione. •



EASY SELF 24

Una macchina intelligente in grado di fornire quelle informazioni che permettono al cliente di perdere meno tempo possibile nella gestione di articoli per il consumo industriale



BERARDI
Group
Since 1919

Advanced ideas, innovative solutions.

SAREMO PRESENTI A



6-8 Marzo 2024 - Fiera di Bologna
PAD. 29 - STAND B32

www.gberardi.com



I vantaggi della transizione digitale

di **Cristiana Golfarelli**

UNA REALTÀ BRIANZOLA DI PUNTA NELLA MECCANICA DI PRECISIONE, RIVOLTA IN PARTICOLARE AI SETTORI AERONAUTICO, AEROSPAZIALE E DELL'ALTA VELOCITÀ FERROVIARIA. DFM È SEMPRE PIÙ ORIENTATA ALLA DIGITALIZZAZIONE. L'ANALISI DEL CEO FILIPPO DI FORTI, DALLA CERTIFICAZIONE AEROSPACE, ALL'IMPLEMENTAZIONE DEL MES

Il settore altamente competitivo e digitalizzato della produzione industriale in Lombardia è il pilastro dell'economia su cui si basa il Paese. Tra le principali sfide imposte dalla transizione 4.0 vi è stata la necessità di investire in nuove tecnologie e infrastrutture, nonché l'esigenza di migrare verso sistemi più efficienti e interconnessi fra loro. Tutto questo ha richiesto, ovviamente, anche una nuova forza lavoro altamente qualificata e la riqualificazione dei lavoratori attuali, per garantire un ambiente sempre più digitalizzato e produttivo in cui operare.

È proprio all'interno di questa transizione industriale che si colloca la DFM Srl che da anni garantisce prestazioni elevate volte alla reale soddisfazione delle svariate e specifiche esigenze che, oggi, pervadono il panorama industriale contemporaneo.

La solida direzione intrapresa dai due soci fondatori – Filippo Di Forti e Mohamed Dahmani, collaboratori ormai da oltre 25 anni – è quella di assicurare ai propri clienti il rispetto delle procedure, dei parametri, dei requisiti e dei processi produttivi che governano i settori aeronautico, aerospaziale e dell'alta velocità ferroviaria in cui l'azienda è oggi inserita e consolidata.

«Insieme ai continui aggiornamenti dei sistemi di organizzazione produttiva e alle capacità di governo dei processi, siamo riusciti a consolidare un connubio tecnico-professionale tale da poter gestire, ad oggi, tutti i reparti produttivi secondo i requisiti della certificazione AeroSpace 9100 anche per i non del settore. La certificazione 9100 definisce difatti un modello guida per la progettazione e la produzione di standard di qualità e gestione dei processi univoci a livello globale in grado di soddisfare le esigenze dell'AeroSpace civile e militare. La norma, nello specifico, garantisce i requisiti in termini di sicurezza e affidabilità dei prodotti» spiega Filippo Di Forti. Il vantaggio di possedere la certificazione 9100 è quindi piuttosto evidente: il cliente avrà sempre la certezza che verranno applicati e rispettati i requisiti previsti dalla norma, mantenendo nel tempo gli elevati standard qualitativi garantiti dalle procedure.

«Riuscire a emergere e farsi strada nel settore della meccanica di precisione comporta lungimiranza e investimenti mirati: bisogna essere in grado da un lato di offrire soluzioni innovative, dall'altro di realizzarle senza prescindere da una forza lavoro altamente qualificata e dalla continua innovazione tec-



DFM ha sede ad Arcore (MB) - www.dfm.srl

nologica».

Negli ultimi anni, l'industria manifatturiera è cambiata radicalmente e la DFM non fa eccezione: grazie al continuo aggiornamento e all'investimento in nuove tecnologie e infrastrutture, l'azienda brianzola è riuscita a mantenersi al passo, attraverso un'integrazione graduale ma costante nei processi aziendali interni.

«Tra il 2021 e il 2023 la DFM – con uno stabilimento proprio di oltre 2000 mq ad Arcore – ha fortemente investito in tecnologie 4.0 con l'acquisto di cinque nuove macchine utensili Cnc con 5-6-7 assi (centri di lavoro, multitasking, torri con caricabarre a 6 assi) di ultima generazione finalizzate a incrementare l'offerta tecnologica verso clienti sempre più esigenti. Inoltre, essenziale per il controllo della qualità, è la presenza di una sala metrologica climatizzata con macchine di misura tridimensionali Dea che permettono al personale altamente qualificato di eseguire i controlli dimensionali, le ispezioni e quanto di più necessario a garantire la bontà dei prodotti, certificandone la corri-

spondenza a disegno. Questa prospettiva 4.0 non si è esaurita con i soli investimenti in beni strumentali: nel secondo semestre del 2023 la DFM ha completato il processo di digitalizzazione industriale con l'implementazione del software Manufacturing Execution System, meglio conosciuto come MES – un sistema integrato di gestione e controllo della produzione che connette i dati di pianificazione in tempo reale con i dati di fabbrica. Questo nuovo sistema ha permesso di integrare all'interno del gestionale aziendale una decisiva ottimizzazione e digitalizzazione dei processi produttivi, migliorandone la visibilità e il controllo, riuscendo a trovare il giusto equilibrio tra costi, performance e qualità nella gestione del flusso produttivo delle informazioni». Nella pratica, l'utilizzo del MES ha permesso all'azienda una più che efficiente pianificazione automatizzata della produzione, tale da poter acquisire e poi distribuire informazioni per il suo controllo e andamento, e permettendo di verificare in tempo reale i tempi e lo stato di avanzamento delle attività. •



LA FILOSOFIA AZIENDALE

Nel complesso, la possibilità di gestire gli ordini di produzione, il tracciamento e il monitoraggio real-time delle singole fasi, la gestione e la visualizzazione dei fermi macchina, sono alcune delle molteplici funzionalità che hanno permesso alla DFM di sviluppare da una parte una nuova interconnessione aziendale, dall'altra una decisiva e solida competitività sul mercato industriale attuale. Le basi solide e la spinta verso il continuo miglioramento hanno permesso alla DFM di creare una migliore e innovativa visione d'impresa.

La DFM, però, non è solo ricerca della perfezione e continuo miglioramento, essa è anche sinonimo di familiarità: i due soci – Filippo e Mohamed – hanno fondato le radici della loro realtà produttiva non solo basandosi sulle proprie esperienze di vita professionali e culturali, ma soprattutto attraverso l'inserimento in azienda dei relativi figli, i quali sono parte fondamentale, in reparti diversi, del progetto aziendale.

LUNGIMIRANZA E INVESTIMENTI MIRATI

Bisogna essere in grado di offrire soluzioni innovative e di realizzarle senza prescindere da una forza lavoro altamente qualificata e dalla continua innovazione tecnologica

Obiettivo smart factory

di Francesca Druidi

NEL PERCORSO VERSO L'AUTOMAZIONE E LA DIGITALIZZAZIONE INDUSTRIALE, LE IMPRESE SENTONO SEMPRE PIÙ L'ESIGENZA DI AFFIDARSI A PLAYER IN GRADO DI PROGETTARE E REALIZZARE IMPIANTI DI AUTOMAZIONE AD HOC PER LE LORO ESIGENZE. LA VISIONE DELL'IMPREDITORE ALESSANDRO TORSOLI

Da impresa costruttrice di macchine e impianti di assemblaggio a fornitrice completa di automazione, puntando su tecnologie avanzate e soluzioni personalizzate. Mantenendo quella flessibilità produttiva che è il vanto della meccanica made in Italy. Alessandro Torsoli, presidente di Abl Automazione, spiega le strategie di crescita adottate dalla sua azienda, facendo il punto sull'evoluzione tecnologica raggiunta dal settore della mecatronica e dell'automazione italiana.

Lo storico know-how maturato dalla bresciana Abl Automazione è nella costruzione di macchine e impianti per assemblaggio. Negli ultimi anni, la proposta dell'azienda si è ampliata. Da quali esigenze prende le mosse questa trasformazione?

«Il mercato è profondamente cambiato in questi ultimi anni, soprattutto dopo la pandemia, ed è diventata sempre più rilevante da parte delle aziende la necessità di disporre di partner tecnologicamente evoluti, in grado di sostenerli nei vari aspetti legati al complesso mondo dell'automazione. Da questa esigenza abbiamo iniziato a lavorare sul tema delle business unit specializzate e verticizzate, ma con un forte coordinamento centrale. In questo modo siamo in grado di proporci con la figura del main contractor, forti di una notevole esperienza in diversi settori, oltre che della rapidità e della flessibilità necessarie nel nostro settore».

Quali vantaggi produttivi offrono nuovi strumenti per la digitalizzazione dei processi come gemello digitale e Virtual Commissioning?

«Dal nostro punto di vista, sono due in particolare i vantaggi: il primo è riuscire a produrre un risultato "visivo" all'interno della struttura produttiva del cliente, semplificando le fasi iniziali di definizione di massima del progetto. Il secondo è legato alla forte riduzione dei tempi di messa in servizio delle linee prodotte, frutto delle simulazioni effettuate al computer. Non ultimo c'è l'aspetto legato alla riduzione complessiva dei rischi progettuali; un beneficio che, lavorando per commessa su così tanti mercati diversi, non è da sottovalutare».

Dal 1995 l'azienda progetta e realizza



Linea semiautomatica di montaggio gruppo scambiatore per autoveicoli

I MERCATI DI RIFERIMENTO

«A oggi siamo concentrati sull'implementazione della struttura commerciale e quindi stiamo potenziando l'area Italia-Europa, ma guardiamo con molto interesse anche all'area Nord America»

automazioni robotiche integrate per diversi settori dell'industria manifatturiera, in primis l'automotive. Quale sviluppo hanno raggiunto i robot antropomorfi?

«Per quanto riguarda i robot antropomorfi, sul fronte hardware siamo ormai a un livello di sviluppo molto evoluto e non credo vi saranno variazioni significative. Ritengo, invece, che sotto il profilo della semplicità di programmazione, della connettività con l'ambiente esterno e dell'integrazione con altre parti di macchinari, si registreranno ancora progressi importanti. Il tema dell'intelligenza artificiale applicata ai dati macchina porterà sostanziali cambiamenti anche nel modo di concepire gli impianti (robot compresi), soprattutto per renderli sempre più semplici e veloci ad adattarsi ai mutamenti: in questo senso, mi aspetto modifiche nei concetti di riattrezzaggio delle linee».

Il settore della mecatronica e dell'automazione italiana è in buona salute. Quali sono i fattori che rendono competitivo il made in Italy? Quali sono i mercati stranieri di riferimento di Abl Automazione?

«Certamente il nostro livello tecnologico è comparabile con quello dei principali competitor esteri, ma abbiamo una ca-

Alessandro Torsoli, presidente Abl Automazione



ratteristica che gli altri non hanno, ossia la flessibilità produttiva, la capacità di adattarsi ai cambiamenti di mercato che, sempre più spesso, si verificano in maniera molto rapida. Siamo, quindi, in grado di generare soluzioni flessibili e scalabili non solo dal punto di vista software, ma anche in termini di hardware e capacità produttiva. Quello che, invece, ci manca è la "massa critica" per inter-

ettare i grossi investimenti in automazione a livello mondiale: per questa ragione crediamo fortemente nelle collaborazioni strutturate o nelle aggregazioni tra aziende. Vanno in questa direzione sia il recente contratto di collaborazione con l'azienda Osai di Ivrea che l'integrazione di Abl con Homa srl, ma non abbiamo intenzione di fermarci qui. A breve ci saranno altre novità. A oggi siamo concentrati sull'implementazione della struttura commerciale e quindi stiamo potenziando l'area Italia-Europa, ma guardiamo con molto interesse anche all'area Nord America. Essendo dal 2019 controllati dal gruppo Industrie Saleri, che ha stabilimenti produttivi in Messico, India e Cina, abbiamo interessanti opportunità di aumentare la nostra presenza in queste aree. Come visione strategica ci stiamo però concentrando maggiormente sull'Europa».

Parteciperà a "Flexible Digital Manufacturing", la tavola rotonda che sarà organizzata da Aidam e Anfia a Mecspe in cui si discuterà di come l'evoluzione dell'industria automotive e della mobilità in generale sta influenzando le tecnologie di automazione e mecatronica. Che cosa sta emergendo?

«In maniera molto sintetica, gli elementi fondamentali saranno la connettività e l'interpretazione "intelligente" dei dati prelevati dagli impianti. Con l'ingresso dell'intelligenza artificiale - siamo ancora agli albori di questa tecnologia - gli impianti dovranno cambiare la modalità della loro progettazione: non più come singoli elementi, ma come partecipanti attivi ai flussi produttivi. Dovranno essere "adattabili" quasi in tempo reale all'interpretazione delle diverse situazioni, gestendo di conseguenza anche il flusso logistico dei materiali in entrata e in uscita dalle linee. È per questa ragione che abbiamo di recente aperto la divisione che si occuperà di Amr (Autonomous Mobile Robot), proprio come elemento di collegamento "flessibile" tra le varie aree produttive. Nel nostro programma di sviluppo per i prossimi anni, teniamo conto di un mercato in grande trasformazione, sia come tipologia di impianti che come attori in gioco. La competizione a livello globale ci porrà di fronte a nuove sfide: vogliamo essere pronti ad accettarle e vincerle».

L'interconnessione nella formatura dei metalli

di Beatrice Guarnieri

GIACOMO VALSECCHI PRESENTA INGINERA, COLLETTORE DEI DIVERSI PROCESSI PRODUTTIVI DI FORMATURA DEI METALLI A CALDO E A FREDDO, CHE SI PONE COME REFERENTE UNICO, DALLO STUDIO DI FATTIBILITÀ ALL'INDUSTRIALIZZAZIONE DI COMPONENTI MECCANICI

Si prevede che il mercato dello stampaggio dei metalli crescerà da 213,8 miliardi di dollari nel 2023 a 257,1 miliardi di dollari entro il 2028, con un Cagr del 3,7 per cento durante il periodo di previsione, secondo il recente studio di MarketsandMarkets™. La crescita è supportata dalla crescente domanda di componenti stampati in metallo da parte dei produttori di veicoli elettrici, automotive e macchinari industriali. «In particolare, l'acciaio sembra essere il materiale in più rapida crescita nel mercato dello stampaggio dei metalli durante il periodo di previsione – spiega Giacomo Valsecchi di Inginera -. La crescita di questo materiale è dovuta alle elevate caratteristiche meccaniche e al basso costo».

Inginera vanta una lunga tradizione nel settore, che ha visto susseguirsi ben sei generazioni della famiglia Valsecchi, come ci ha raccontato l'attuale responsabile commerciale.

Come inizia la vostra storia?

«Le radici di Inginera risalgono agli inizi dell'Ottocento, e da allora si sono avvicinate sei generazioni della nostra famiglia, artigiani esperti nella forgiatura di utensili manuali e forestali. A testimonianza delle nostre origini è sopravvissuto agli effetti del tempo il vecchio maglio azionato da un mulino ad acqua, dove desidereremmo realizzare il nostro museo. L'attività della nostra famiglia è da sempre caratterizzata dall'arte dello stampaggio a caldo a bava fine. Fino agli anni 90 dello scorso secolo la produzione è stata dedicata allo stampaggio di utensili da taglio di svariato uso. Quando questo mercato si è spostato nel Far East, mio padre Pierangelo, ha iniziato ad applicare la maestria e la finezza di questa tipologia di stampaggio estremamente preciso, tipico delle lame da taglio, all'automotive e poi ad altri settori. Con lo stampaggio di precisione ha cominciato a offrire un livello qualitativo molto elevato che ha riscosso un notevole successo. Inizialmente, infatti, mio padre ha gestito per alcuni anni due importanti joint venture in Ungheria per servire i mercati italiano, europeo e americano. E agli inizi del 2000 ha traghettato poi l'at-



Giacomo Valsecchi, alla guida commerciale di Inginera, con sede operativa a Calolziocorte (Lc) - www.inginera.it

tività di famiglia in Italia puntando anche su altri sbocchi di mercato. Lo stampaggio a caldo a bava fine permette di ottenere forme geometriche complesse con la formatura e la compattazione senza interruzione delle fibre di laminazione, originarie delle materie prime. Questo conferisce al componente meccanico un incremento delle proprietà meccaniche, con riduzione delle masse e delle lavorazioni meccaniche di finitura».

Come avete diversificato i vostri metodi di lavoro?

«Il modus operandi, sviluppato negli anni, si divide in tre tipologie complementari tra loro e consecutive nell'applicazione. Il primo step si concretizza nella produzione diretta attraverso le stamperie di famiglia. Stabiliamo un rapporto diretto con il cliente a cui forniamo semilavorati forgiati, ma anche prodotti finiti, grazie ad una rete di partner specializzati in lavorazioni meccaniche. In secondo luogo, al fine di incrementare la produzione e soddisfare le crescenti richieste dei nostri clienti, abbiamo consolidato negli anni una rete di aziende partner, nostre fornitrici. Queste aziende, anch'esse specializzate nello stampaggio a caldo, sono prevalentemente localizzate nell'area del Lago di Como e differiscono per capacità e metodologia di produzione, dimensioni e peso dei componenti realizzabili e settori applicativi di riferimento. La proficua col-

laborazione di questo gruppo, variegato ma complementare, ha consentito di guadagnare importanti quote di mercato e anche riconoscimenti internazionali da parte dei nostri clienti. Infine, su stimolo dei nostri clienti, che desideravano un unico referente che fornisse loro una più ampia e variegata gamma di prodotti, nasce Inginera. L'attività di Inginera è l'intermediazione commerciale e concerne non solo con lo stampaggio a caldo, ma anche con i molteplici processi produttivi affini e alternativi, di formatura dei metalli a caldo e a freddo. Indipendentemente dalla tipologia di fornitura, ai nostri clienti garantiamo: certezza e continuità della fornitura, costanza della qualità e, terzo ma non ultimo, il prezzo».

Quali sono le attività di intermediazione che seguite maggiormente?

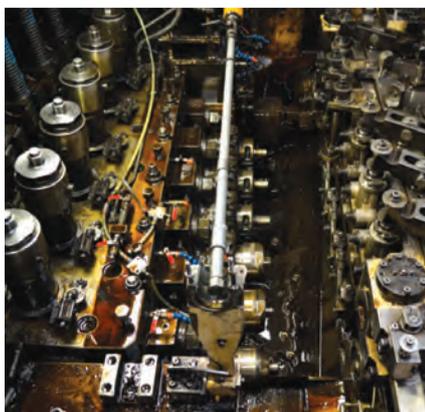
«Tra i nostri core business figurano la viteria speciale per il settore automotive e



le boccole e i dadi per l'oleodinamica, tutto ottenuto mediante stampaggio a freddo. Nel caso dell'oleodinamica, tramite le stamperie di famiglia e le nostre aziende partner fornitrici, realizziamo i raccordi stampati a caldo, mentre la fornitura dei dadi stampati a freddo, a cui vengono assemblati, viene intermedia da Inginera, verso il medesimo cliente finale. Inginera è nata inoltre con lo scopo di essere precorritrice dei tempi e di offrire pertanto ai propri clienti anche lavorazioni in potenziale concorrenza con lo stampaggio a caldo quando queste siano economicamente più convenienti o quando non siano necessarie elevate caratteristiche meccaniche. L'esempio più rilevante è la sinterizzazione, processo produttivo in costante crescita, che consente di produrre componenti meccanici finiti con buone caratteristiche meccaniche e ottimo rapporto qualità-prezzo. Inginera analizza e determina quando un progetto debba essere intermediato o debba essere esternalizzato alle nostre aziende partner fornitrici o sviluppato direttamente nelle stamperie di famiglia. In conclusione, quello che si è spontaneamente creato negli anni è un sodalizio tra aziende complementari tra loro. Questo rispecchia anche il mio modus operandi che è quello di creare, incentivare e mantenere un'interconnessione costruttiva tra le persone e le attività».

I NOSTRI CAPISALDI

Ai nostri clienti garantiamo: certezza e continuità della fornitura, costanza della qualità e, terzo ma non ultimo, il prezzo



Punto di riferimento per il settore della rifinitura

di Francesca Druidi

Nel 2023 Ucif, Unione costruttori impianti di finitura, ha festeggiato il traguardo dei primi 50 anni di attività. Fondata il 20 giugno 1973 a Milano e storicamente parte di Anima Confindustria, l'associazione rappresenta oltre il 50 per cento della produzione italiana di macchine e impianti dedicati al trattamento delle superfici: impianti e macchine di verniciatura, lavaggio, granigliatura, impianti di depurazione aria-acqua, movimentazione, automazione e robotica. Il settore di rappresentanza di Ucif conta circa 2.050 addetti per un fatturato annuo superiore ai 725 milioni di euro e una quota export consolidata di circa il 69 per cento. Ucif da sempre contribuisce a normare il settore e a formarne i suoi addetti, rafforzando la propria base associativa. A partire dagli anni Settanta, i rivestimenti iniziano ad assumere un'importanza cruciale nelle diverse lavorazioni e nei decenni hanno registrato un percorso evolutivo che ne sancisce la competitività in chiave internazionale. Nel 2019 nasce un convegno per raccontare i passi avanti compiuti dalla finitura a seguito dell'impulso di Industria 4.0 e dalla ricerca e sviluppo che ne sono conseguite. Si chiama S.M.A.R.T. "Surface, Manufacturing, Advanced, Research, Trends", un acronimo scelto dall'Associazione perché riassume le coordinate sulle quali poggia il settore del trattamento delle superfici. L'evento, concepito per dare visibilità

Arabnia Daryush, presidente Ucif



DOPO LE CELEBRAZIONI DEL 2023 PER I 50 ANNI DI UCIF, UNIONE COSTRUTTORI IMPIANTI DI FINITURA, È CONTO ALLA ROVESCIA PER LA TERZA EDIZIONE DI S.M.A.R.T. DEL 22 MAGGIO: L'OCCASIONE PER RACCONTARE LE TECNOLOGIE E IL LIVELLO DI INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ DELLA FINITURA ITALIANA



alle aziende del settore, attraverso le loro innovazioni e proposte di servizi non solo commerciali, ma anche e soprattutto per la valenza tecnologica delle proposte stesse, si terrà anche nel 2024. Ne parliamo con Arabnia Daryush, il più giovane presidente di Ucif.

Qual è ruolo dei costruttori di impianti di finitura nell'ambito della manifattura made in Italy?

«Ucif nasce, cinquant'anni fa, per unire sotto un marchio le eccellenze del settore del trattamento delle superfici. L'obiettivo era ed è ancora quello di creare un campo fertile dove, attraverso il costante confronto, tali eccellenze possono migliorarsi di continuo ed elevare il loro valore intrinseco. Nello specifico negli ultimi anni, Ucif si è dedicata in maniera costante a diventare un riferimento per gli operatori del settore della rifinitura, con l'obiettivo di guidarli verso la transizione 5.0 caratterizzata da progetti di innovazione finalizzati alla sostenibilità e alla decarbonizzazione dei processi industriali».

Già alla fine degli anni Settanta, Ucif affrontava in modo diretto il tema "ambiente" aprendo un dialogo con le istituzioni, in particolare con l'Istituto di Medicina del lavoro all'Ospedale di Lecce. Da allora sono stati fatti passi avanti molto importanti sul tema ambiente, legato anche alla sostenibilità e al risparmio energetico. Come si declina il

risultare competitivi e quindi di aprire il mercato a competitor di Paesi che non seguono i valori tanto cari all'Europa è molto alto».

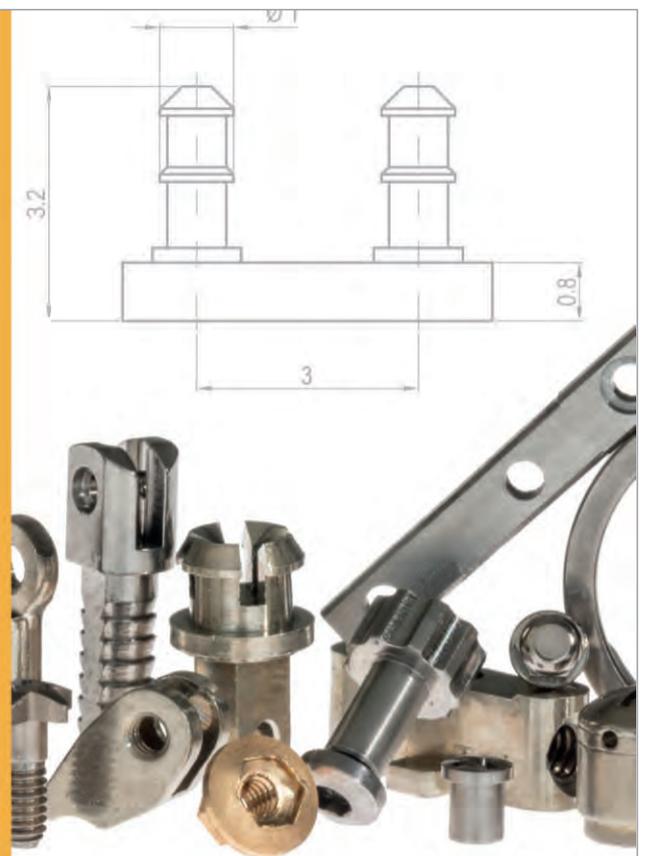
Nato nel 2019 con l'obiettivo di esplorare le nuove frontiere tecnologiche nel settore dei trattamenti di superficie, S.M.A.R.T. è stato riproposto nel 2022 con una forte enfasi sull'innovazione tecnologica e sulla sostenibilità, al fine di favorire la ripresa post-pandemia. Quale sarà il tema centrale dell'edizione 2024 della manifestazione organizzata da Ucif?

«Il Convegno S.M.A.R.T. nasce proprio per condividere all'interno del settore tutte le innovazioni tecnologiche che permetteranno il raggiungimento di tali obiettivi. Il prossimo 22 maggio, presso il Centro Congressi della Fondazione Cariplo a Milano, si terrà la terza edizione di S.M.A.R.T. che quest'anno proporrà il tema "La finitura del futuro tra innovazione e sostenibilità", in linea con i principi del nuovo modello di società e industria focalizzato sull'uomo (Industria 5.0). Durante il convegno, saranno presentate 10 relazioni delle aziende che, negli ultimi due anni, hanno proseguito nel loro percorso di evoluzione e ricerca, approfondendo le nuove tecnologie e le interazioni tra uomo e macchina, nonché il tema più ampio della sostenibilità nell'industria manifatturiera. Un'occasione importante per ideare sinergie tra i diversi produttori, con l'opportunità di discutere di innovazione, strategie green e crescita».



MINUTERIE METALLICHE DI PRECISIONE

Particolari di precisione
a disegno per industria automotive,
elettronica, gioielleria, moda,
occhialeria, meccanica,
componenti armi.



MICRO METAL

MINUTERIE METALLICHE DI PRECISIONE

www.micrometalsrl.com

Via Andrea Redusio, 9
32038 Quero Vas (BL)
+39 0439 787548

sales@micrometalsrl.com

Emergenza manodopera

di **Cristiana Golfarelli**

SI ALLARGA IL MISMATCH TRA DOMANDA E OFFERTA DI LAVORO: LE IMPRESE FANNO SEMPRE PIÙ FATICA A REPERIRE I PROFILI PROFESSIONALI DESIDERATI. NE PARLIAMO CON STEFANO SERRA

Assunzioni in leggero calo. Questa lo scenario delineato dai dati relativi all'ultimo bollettino del Sistema informativo Excelsior, realizzato da Unioncamere e Anpal. Il trend più preoccupante è quello relativo alla difficoltà delle imprese ad assumere per mancanza delle figure professionali richieste. Ne parliamo con Stefano Serra, presidente di Amma, della Fondazione Its Aerospazio e Meccatronica del Piemonte, vicepresidente di Federmeccanica nonché ad di Teseo Clemessy Italia.

I dati di Unioncamere-Anpal hanno evidenziato che le imprese italiane oggi riescono a coprire un posto di lavoro su due. In qualità di vicepresidente di Federmeccanica con delega all'Istruzione e alla Formazione, come pensa si possa risolvere il problema della manodopera?

«È un tema che stiamo portando avanti da tempo e non ha una soluzione immediata, non c'è una ricetta. Mancano le competenze avanzate digitali, circa il 25 per cento delle nostre aziende ha difficoltà a trovarle. Mentre per le competenze tecniche di base il tasso di difficoltà sale al 40 per cento. Dobbiamo rendere profittevoli i grandi investimenti che il Pnrr ha portato nel nostro Paese, sia con gli Its, sia con l'università. La cosa fondamentale, che stiamo già facendo, è sostenere le iniziative che sta portando avanti il mondo dell'Its per coprire i bisogni di breve periodo. Ci sono altre soluzioni che però non sono di pertinenza di Federmeccanica ma

Stefano Serra, presidente di Amma, della Fondazione Its Aerospazio e Meccatronica del Piemonte, vicepresidente di Federmeccanica e ad di Teseo Clemessy Italia



GLI ISTITUTI TECNICI SUPERIORI

Sono un'ottima opzione per formarsi e prepararsi al mondo del lavoro. Promuovono corsi di formazione altamente professionalizzanti, ad alto contenuto tecnologico ed innovativo, resi possibile dalla sinergia tra scuole superiori, università e imprese

del governo, come creare dei percorsi di riconversione delle risorse. Noi cerchiamo di dare le nostre indicazioni in Confindustria per far sì che il governo abbia chiaro come orientare le politiche attive. Piuttosto che investire in strumenti come gli ammortizzatori sociali, bisogna riconvertire i lavoratori e renderli disponibili alle aziende che sono in cerca di capitale umano. Il secondo passaggio è guardare a delle deregulation limitate nel tempo per semplificare l'accesso delle donne. Noi abbiamo tante donne che vorrebbero lavorare, ma non riescono per diversi fattori (mancano ad esempio gli asili nido)».

Come è possibile avvicinare i giovani al mondo della meccatronica?

«Innanzitutto puntando sull'orientamento per far conoscere il settore. E poi bisogna abbattere i pregiudizi che si hanno nei confronti del lavoro in fabbrica che si ritiene un luogo sporco, brutto, anche se non è più così. Federmeccanica sta organizzando delle iniziative dirette ai ragazzi per avvicinarli al mondo dell'industria. Tra queste "Eureka Funziona", un progetto rivolto alle scuole elementari e medie finalizzato a orientare gli studen-

ti al saper fare e alla cultura tecnica e scientifica. Per le scuole superiori Confindustria ha progettato già da diversi anni il Pmi Day: una giornata in cui le piccole e medie imprese aprono le porte ai giovani per visite guidate e incontri. I ragazzi vivono per mezza giornata all'interno dell'azienda e, grazie a un'esperienza diretta, vedono come nascono i prodotti e i servizi, conoscono la storia dell'azienda e l'impegno delle persone che

ci lavorano. Vedere una fabbrica li aiuta. Un altro strumento importante sono le attività di alternanza scuola-lavoro, esperienza che aiuta i giovani a consolidare le conoscenze acquisite a scuola e a capire meglio le proprie attitudini».

Che ruolo svolgono gli Its?

«Gli Its sono un'ottima soluzione per formarsi e prepararsi al mondo del lavoro. Promuovono corsi di formazione altamente professionalizzanti, ad alto contenuto tecnologico e innovativo, grazie alla sinergia tra scuole superiori università e imprese. Formano figure dotate di un'alta specializzazione tecnologica. Qui si impara grazie all'integrazione tra apprendimento teorico e esperienza pratica in laboratori dotati delle più avanzate tecnologie grazie ai fondi di governo e regioni. Sono un'occasione unica per costruirsi una professione grazie ad uno studio che valorizza i loro talenti. Gli Its funzionano soprattutto perché hanno creato un sistema educativo basato su docenti che non fanno di mestiere i docenti. Sono uomini di impresa, ai quali venivano associati i ragazzi giovani per imparare il lavoro in fabbrica. Il grande valore degli Its è che i ragazzi imparano dai migliori all'interno di una rete ampia di aziende. L'altro elemento importante è che i docenti degli Its sono costantemente aggiornati e acquistano sempre nuove competenze».

Cosa augura a chi si affaccia al mondo della meccatronica?

«Gli auguro di scoprire i suoi talenti e che faccia un lavoro idoneo, perché chi fa un lavoro coerente con i propri talenti avrà la percezione di non lavorare per tutta la vita». •



La fabbrica che pensa e produce intelligente

di Giacomo Govoni

ATTRAVERSO CINQUE DIVISIONI SPECIALIZZATE IN PROCESSI DI MANIFATTURA AVANZATA, IL GRUPPO CAMOZZI È UNO DEI PRECURSORI INDUSTRIALI NEL CAMPO DELLA MECCATRONICA. ALL'AVANGUARDIA ANCHE NELL'INTEGRAZIONE UOMO-MACCHINA E DELL'INDUSTRIAL IIOT

Dai ricavi complessivi che genera e che lievitano di esercizio in esercizio (+17 per cento anche nel 2022, l'ultimo consolidato), preleva ogni anno il 3 per cento e lo destina ad attività pura di ricerca e sviluppo. Giusto per dare un ordine di grandezza di quanto la storia di Camozzi Group viaggi costantemente sulla cresta dell'innovazione, unita alla capacità di interpretare nuovi modelli di business attivando collaborazioni con imprese e centri di ricerca. Multinazionale da 3 mila dipendenti, 26 siti produttivi con headquarter a Brescia e 60 anni di vita che compirà proprio quest'anno, Camozzi Group si sta affermando in questi anni come "campione" della nuova meccatronica italiana. Evolvendosi verso un'offerta di manifattura avanzata con impieghi a monte di una miriade di filiere, tra cui l'automotive, l'industria del life science, robotica, energetica e aerospaziale.

UNA FAMIGLIA "AMMALIATA" DAL RICHIAMO DEL NUOVO

Un gioiello industriale di cui non si è accorto solo il mercato riconoscendone il valore ingegneristico, ma anche il Comitato scientifico del Premio Italiano Meccatronica, che tre anni fa ha incoronato la holding bresciana con sede legale a Milano per aver adottato - si legge nella motivazione - «soluzioni meccatroniche che le hanno permesso di sviluppare prodotti tali da determinare vantaggi competitivi e distintivi sulla scena internazionale». Organizzato e promosso da Unindustria Reggio Emilia in collaborazione con il Club Meccatronica, Nova-Il Sole 24 Ore e Community Group, il premio ha posto il sigillo di qualità sul cammino di "sperimentazione del nuovo" intrapreso negli ultimi tempi da Camozzi, che sta espandendo i suoi orizzonti produttivi e tecnologici rimanendo, alla radice, una



realtà familiare. Con Lodovico Camozzi, figlio del co-fondatore Attilio (Luigi e Geromino gli altri due), che indossa attualmente i panni di presidente e ceo, e dove ognuno degli otto nipoti della famiglia occupa un ruolo in azienda tra area qualità, sezione legale e guida di una delle divisioni produttive. Cinque, nel complesso, le

Lodovico Camozzi, presidente e ceo Camozzi Group



divisioni in cui è articolato oggi il gruppo: la divisione Automation, che progetta e produce valvole, elettrovalvole e regolatori proporzionali per il controllo dei fluidi liquidi e gassosi, ma che nella gamma include ad esempio anche soluzioni IoT e sistemi cyberfisici attraverso i quali è possibile integrare elementi meccanici, elettronici e digitali. «Grazie all'intelligenza artificiale generativa e la meccatronica - spiega il numero uno Lodovico Camozzi - l'interconnessione uomo-macchina diventerà sempre più abilitante, con i componenti hardware e software miniaturizzati che abiliteranno i grandi calcoli in tempo reale». All'interno della divisione opera anche Camozzi Technopolymers, specializzata nello stampaggio della plastica; la divisione Ma-

chine Tools, che realizza macchine utensili ad alto contenuto tecnologico per i settori della meccanica pesante quali energia, trasporti e aeronautico.

LA PROSSIMA SFIDA SI CHIAMA "AUTONOMOUS COMPANY"

Ci sono poi le divisioni Textile Machinery, nata con l'acquisizione di Marzoli nel 1999, che realizza una linea completa di macchine, di componenti e soluzioni digitali per il processo di filatura; la divisione Manufacturing con le quattro aree di attività fusione ghisa e alluminio e lavorazioni meccaniche, lavorazioni meccaniche per industria pesante, trasformazione del metallo e stampaggio ottone; e l'ultima divisione Digital, che incorpora sensori e componentistica Camozzi (o terze parti), per integrare dati di processo complessi nell'infrastruttura gestionale aziendale e nel cloud. Collabora con Sap, Microsoft, Siemens, Abb e altri. Questa la fisionomia odierna di Camozzi, che già così si pone come modello di best practice smart in virtù della convergenza acquisita tra la rete industriale e quella informatica e del controllo effettivo e puntuale dello shopfloor. Ma per il player bresciano la partita della fabbrica intelligente è appena cominciata e la prossima sfida si chiama autonomous company, una condizione particolare in cui il machinery e la nuvola di device collegati possono eseguire le operazioni assegnate senza altri input o necessità di guida umana. Un traguardo molto ambizioso nel campo dell'Industrial Iot che dalla scorsa primavera è divenuto più alla portata grazie a un accordo chiave siglato da Camozzi Digital con Seco, che consentirà di integrare le applicazioni, gli algoritmi e i connettori smart della prima nella piattaforma di IoT-Ai della seconda. «Per 12 anni - sottolinea il presidente Lodovico Camozzi - abbiamo tradotto in integrazione digitale e in piattaforme intelligenti i paradigmi dell'industria 4.0. Ora vogliamo espandere questo potenziale a nuovi ecosistemi e in Seco abbiamo trovato un partner prestigioso con cui realizzare questa visione, che rivoluzionerà il nostro modo di concepire, produrre e vendere prodotti industriali». •

LA PROSSIMA SFIDA

Si chiama autonomous company, una condizione particolare in cui il machinery e la nuvola di device collegati possono eseguire le operazioni assegnate senza altri input o necessità di guida umana

Prevenzione, baluardo di sicurezza

di Giacomo Govoni

PER ABBASSARE INCIDENTI E MALATTIE PROFESSIONALI, È QUESTA LA STRADA MAESTRA PER IL NEOPRESIDENTE INAIL FABRIZIO D'ASCENZO. ABBINATA AD ESEMPIO A FORME DI PREMIALITÀ PER LE IMPRESE CHE PRESENTANO UN ANDAMENTO INFORTUNISTICO VIRTUOSO

Il faro di quello che, un domani, potrebbe essere battezzato il "polo della sicurezza" dei lavoratori italiani. A mettere sul piatto la sua candidatura è l'Inail per bocca di Fabrizio D'Ascenzo, numero uno dell'istituto nazionale contro gli infortuni professionali ieri nei panni di commissario straordinario e, da fine gennaio, in veste di presidente, nominato dal Cdm su proposta del Ministro del lavoro Marina Calderone. «Di concerto con il ministro che mi ha dato immediatamente un enorme supporto nello svolgimento della mia attività- dichiara D'Ascenzo- penso che i tempi siano maturi per assistere a un'evoluzione del sistema della prevenzione degli incidenti e delle malattie professionali nel nostro Paese. Dal quale, anche grazie all'altissimo livello di professionalità presente in Inail, potranno derivare risultati molto apprezzati».

INFORTUNI MORTALI IN CALO, MA SONO ANCORA PIÙ DI MILLE

Analoghi, o magari anche migliori, di quelli diffusi l'altra settimana dall'house organ periodico Dati Inail che, in attesa della Relazione annuale, traccia un bilancio provvisorio del 2023 registrando il 16,1 per cento di denunce in meno rispetto all'anno precedente. Un trend positivo, ma imputabile quasi esclusivamente al minor peso dei casi da Covid-19, al netto dei quali il calo degli infortuni supera di poco l'1 per cento. In compenso scendono del 4,5 per cento rispetto al 2022 gli incidenti con esito mortale, non riuscendo tuttavia a portarsi ancora sotto quota mille. «Il lieve miglioramento del dato degli infortuni mortali- sostiene D'Ascenzo- non deve assolutamente illuderci. Anzi, dobbiamo essere stimolati a fare ancora di più puntando tantissimo sulla prevenzione, essenziale per evi-



tare drammi che non colpiscono solo le persone direttamente coinvolte, ma intere famiglie». Sebbene la curva dei decessi sul lavoro fletta dunque, diminuendo peraltro soprattutto "in itinere" (ovvero nel tragitto di andata e ritorno tra abitazione e posto di lavoro), secondo il presidente di Inail sono diverse le ragioni che inducono a non abbassare il livello di guardia. Dall'invecchiamento della popolazione attiva, che «investe ormai tutti i settori lavorativi e che ha aumentato l'esposizione al rischio nelle età più avanzate, a causa di uno spostamento in avanti dell'età pensionabile e di un mancato ricambio generazionale»; al dato sempre corposo relativo alle prestazioni sanitarie fornite dall'Istituto assicurativo, a cui si sommano le 521 mila "prime cure" effettuate nel 2022 presso i 128 ambulatori dell'Inail. «Per stare vicino ai lavoratori infortunati- aggiunge D'Ascenzo- spesso è necessario intervenire anche a livello psicologico. Una forma di aiuto che teniamo in seria considerazione e per la quale a ottobre abbiamo firmato un'intesa con l'Ordine degli psicologi. Quando

-4,5 %

CALO DEGLI INCIDENTI CON ESITO MORTALE, REGISTRATO NEL 2023, RISPETTO AL 2022, NON RIUSCENDO TUTTAVIA A PORTARSI ANCORA SOTTO QUOTA MILLE

poi ci sono eventi gravi con lavoratori che subiscono amputazioni, l'Inail dispone di centri di eccellenza in grado di assicurare un'assistenza protesica completa».

FONDI PER RENDERE UFFICI E CANTIERI PIÙ SALUBRI E SICURI

Altre tecnologie innovative Inail le sta sperimentando con le grandi industrie coinvolte nella realizzazione delle opere del Pnrr, nell'ambito di protocolli finalizzati a progettare azioni congiunte in chiave di sicurezza sul lavoro. «Per i grandi come possono essere Ferrovie o Eni- spiega D'Ascenzo- fare sicurezza significa avere un'organizzazione continuamente monitorata e osservata. E se cresce la qualità organizzativa, cresce la

qualità dei servizi e dei prodotti che erogano o producono. Senza dimenticare che adottando questo approccio attraggono investimenti. È un modo innovativo di pensare alla sicurezza». L'idea di fondo di cui l'Istituto intende farsi promotore, è quella di dimostrare che la sicurezza non è solo un vincolo esterno al sistema aziendale, ma un fattore che consente a un'impresa di concorrere, conquistare mercati e di essere competitiva. E la parola d'ordine per giocare questa partita da protagonisti è prevenzione, che per le aziende (specie nei settori a maggior incidentalità come le costruzioni e i trasporti) significa anche programmare interventi per rendere i propri stabilimenti, uffici e cantieri più salubri e sicuri, sfruttando strumenti di finanziamento come il bando Isi. «Si tratta di un'iniziativa unica nel suo genere in Italia e in Europa- evidenzia il commissario- attraverso la quale Inail ha messo a disposizione dal 2010 oltre tre miliardi di euro a

Fabrizio D'Ascenzo, presidente Inail



fondo perduto. Dopo i 333,4 milioni dell'edizione 2022, serviti anche per semplificare e innovare le procedure, per il prossimo bando prevediamo uno stanziamento di mezzo miliardo di euro». Ulteriori strumenti che il numero uno di Inail reputa prioritari in ottica futura sono forme di premialità, analoghe al sistema bonus-malus delle Rc auto, per le imprese che presentano un andamento infortunistico virtuoso, e la possibilità di estendere la platea dei beneficiari a categorie oggi escluse dalla copertura Inail tra cui i liberi professionisti e gli autonomi. •

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Rappresenta una soluzione che porta a ottimizzare i processi, a implementare la manutenzione predittiva per l'analisi dei dati e per il controllo qualità

Responsabilità, sostenibilità e innovazione

di Beatrice Guarnieri

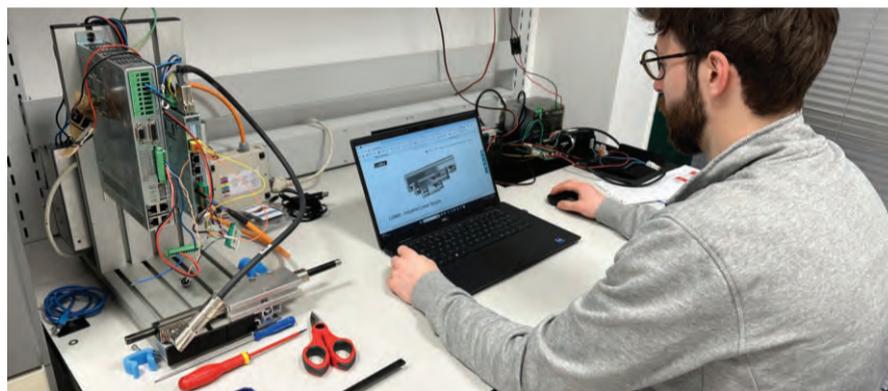
PAMOCO LINMOT ITALIA È UN PUNTO DI RIFERIMENTO NEL CAMPO DELLA DISTRIBUZIONE DI COMPONENTI E SISTEMI PER L'AUTOMAZIONE INDUSTRIALE, IN PARTICOLARE PER IL CONTROLLO DI VELOCITÀ E POSIZIONE DI MOTORI ELETTRICI ROTATIVI E LINEARI. OFFRE SOLUZIONI SOSTENIBILI CHE CONSENTONO UN FORTE RISPARMIO ENERGETICO. NE PARLIAMO CON L'AMMINISTRATORE DELEGATO GIUSEPPE POLETTO

Tra tutte le risorse da cui dipende la produzione moderna, l'energia è probabilmente una delle più importanti. L'efficienza energetica, e quindi l'impronta di carbonio, sono un indicatore importante del contributo delle aziende alla sostenibilità e alla protezione del clima. In effetti, l'industria manifatturiera è sempre più alla ricerca di prodotti realizzati in modo sostenibile e considera questo tema come una componente essenziale nelle proprie decisioni di acquisto.

«Anche l'energia è una risorsa che per lungo tempo è stata data per scontata, ma l'aumento dei prezzi e le preoccupazioni per le emissioni di gas serra stanno inducendo gli operatori a valutare criticamente come produrre di più con meno - spiega l'amministratore delegato di Pamoco LinMot Italia, Giuseppe Poletto -. La chiave è eliminare le perdite di potenza nei processi di automazione industriale ad alta intensità energetica. I costi crescenti e le preoccupazioni per lo scenario attuale ci portano a lavorare in un'ottica di transizione e conversione, dalla pneumatica all'elettrico. I nostri acquisti sono condizionati da queste nuove dinamiche».

Quali soluzioni offrite in tal senso?

«L'impiego dei cilindri pneumatici, considerato il loro basso costo di acquisto, si rivela molto costoso nel lungo periodo, in quanto i compressori riescono a convertire solo una piccola parte dell'energia impiegata, in potenza utile. Una gran parte di questa viene dispersa in calore e perdite di esercizio. Il nostro motore lineare tubolare LinMot, con la sua tecnologia brushless ad azionamento diretto, ha un'elevata efficienza e può anche conservare l'energia in frenata e utilizzarla per i cicli successivi. Economicamente, l'utilizzo di LinMot si rivela conveniente in quanto il costo iniziale viene ammortizzato in pochi mesi di produzione e si inizia a risparmiare nel breve termine. Per una linea di produzione che utilizza 100 cilindri pneumatici, si otterrà un rispar-



mio annuo di 349.700 euro solo per le spese di elettricità. Da uno studio effettuato, viene evidenziata la differenza di costo operativo tra un cilindro pneumatico e un motore lineare LinMot. Il risultato è sorprendente, dopo solo 24 mesi si può quantificare in 5 volte il risparmio che si ottiene utilizzando il motore lineare LinMot».

La sostenibilità cosa rappresenta per voi?

«In Pamoco LinMot Italia crediamo nell'utilizzo sostenibile delle tecnologie di automazione industriale per ridurre l'impatto ambientale e promuovere la crescita economica sostenibile. I nostri prodotti sono progettati con un'attenzione particolare all'efficienza energetica e alla riduzione degli sprechi, contribuendo così a creare un futuro più verde e prospero per tutti.

Giuseppe Poletto, amministratore delegato della Pamoco LinMot Italia di Milano
www.pamoco.it



zioni affidabili e di alta qualità che consentano alle aziende di ottimizzare le proprie operazioni, ridurre i costi e aumentare la competitività sul mercato globale. Collaboriamo strettamente con i nostri clienti per comprendere appieno le loro sfide e offrire soluzioni personalizzate che superino le loro aspettative».

Che cosa vi contraddistingue rispetto ai vostri competitor?

«Oltre alla nostra dedizione alla qualità e all'innovazione, ci impegniamo anche a offrire un servizio clienti impeccabile. Il nostro team di esperti tecnici è sempre disponibile per fornire supporto e assistenza, garantendo che i clienti ottengano il massimo valore dai nostri prodotti e servizi. Grazie alle competenze tecnico applicative, alla conoscenza dei principali linguaggi di programmazione, il nostro team è in grado di supportare i clienti di qualsiasi campo e dimensione, sia nella fase di sviluppo che durante il post vendita della macchina. Inoltre ci sforziamo di rimanere al passo con le ultime tendenze e sviluppi nel campo dell'automazione industriale attraverso la ricerca e lo sviluppo continui. Siamo fieri di essere un punto di riferimento nel settore e di contribuire all'avanzamento della tecnologia industriale. Scegliere Pamoco significa scegliere l'eccellenza, l'innovazione e l'impegno per un futuro migliore nell'automazione industriale».

Cerchiamo di puntare su un'automazione green attraverso l'utilizzo della tecnologia dei motori lineari, che ci permettono di evitare di utilizzare la pneumatica, partendo dal compressore che consuma tantissima elettricità. Inoltre stiamo iniziando il processo per redigere il bilancio di sostenibilità».

Qual è il vostro core business?

«Pamoco lavora su tutto il territorio italiano, vendiamo i prodotti della casa madre e altri componenti per l'automazione industriale che arrivano dalla storia dell'azienda. In Pamoco LinMot Italia, ci dedichiamo alla distribuzione di una vasta gamma di prodotti e sistemi per l'automazione industriale. Dal controllo dei processi alla robotica avanzata, offriamo soluzioni su misura per soddisfare le esigenze specifiche dei nostri clienti. La nostra mission è quella di fornire solu-

LA SEDE DI MILANO

Pamoco Spa nasce come azienda commerciale nell'anno 2009 proseguendo la trentennale attività di Pamoco Srl. Oggi fa parte del gruppo LinMot. L'attività è focalizzata sulla distribuzione di componenti e sistemi per l'automazione industriale, in particolare per il controllo di velocità e posizione di motori elettrici rotativi e lineari. Pamoco LinMot Italia è un'azienda leader nel settore dell'automazione industriale con sede a Milano. Il vasto magazzino a gestione dinamica delle scorte assicura la disponibilità dei prodotti maggiormente richiesti dalla clientela. Nel reparto montaggio possono essere effettuate le personalizzazioni dei prodotti richieste dal committente. L'azienda ha conseguito nel 2009 la certificazione del sistema di gestione secondo la norma En Iso 9001:2008 settore Ea:29.

Una conoscenza da rendere virale

di Giacomo Govoni

TECNOLOGIE E ABILITÀ MECCATRONICHE NON MANCANO IN ITALIA, CHE ANZI RAPPRESENTA UN MODELLO D'AUTOMAZIONE INDUSTRIALE, MA PER PROGREDIRE SERVE STRINGERE PATTI. CON I GIOVANI, PER ATTRARLI, E TRA AZIENDE, PER PRESENTARSI PIÙ FORTI SUL MERCATO

Nell'epoca dell'esplosione della produzione industriale il mantra produttivo era focalizzato sul continuo incremento del numero di pezzi lavorati per secondo e progressivamente, nei decenni successivi, sulla riduzione degli scarti e dei difetti. Negli ultimi tempi invece, secondo Michele Merola, «l'elevato livello tecnologico raggiunto dalle soluzioni, il crescente know how disponibile per customizzarle e la recente difficoltà nel trovare personale, anche in catena di montaggio, hanno alimentato il mercato dell'automazione della meccatronica», rendendolo trasversale a quasi tutte le filiere. «Stiamo parlando - aggiunge il presidente di AidAM, Associazione italiana di automazione meccatronica - di due frontiere di sviluppo fondamentali per le manifatture più eterogenee e per l'economia italiana tutta. Oggi non esiste un'industria di produzione in serie che non adotti un sistema automatizzato».

In seno all'associazione realizzate un'approfondita analisi dei mercati di destinazione delle tecnologie meccatroniche. Verso quali avete rivolto le progettualità di internazionalizzazione più significative?

Michele Merola, presidente di AidAM, Associazione italiana di automazione meccatronica



UN FUTURO MOLTO AFFASCINANTE

L'intelligenza artificiale che sta conferendo ai robot del passato soluzioni meccaniche programmate per fare dei movimenti ripetuti, un cervello in grado di prendere decisioni molto in fretta, analizzando una serie quasi infinita di dati

«Storicamente in Italia esiste un fortissimo know how di processi di automazione applicati al settore automotive, anche in risposta alle esigenze del passato legate al mondo Fiat. Le aziende sono state capaci di metterlo a fattor comune con manufacturer internazionali nel momento in cui la produzione automotive si è globalizzata. Non è un caso che AidAM abbia sottoscritto un protocollo di intesa con Anfia e ci siano numerosi progetti, anche all'estero, su questo fronte».

All'estero dove?

«In Polonia, dove sarà lanciata a inizio 2026 la prima auto elettrica dal produttore nazionale, ma anche in Algeria, dove Stellantis sta operando per la produzione termica e al Marocco dove è operativa un'intera area, il Tanger Automotive City. Ma non c'è solo auto, anzi. Numerose filiere stanno crescendo con numeri importanti: penso

al farmaceutico, al medicale ma anche al packaging, che in Italia è sempre stato un fiore all'occhiello».

La meccatronica ha diversi punti di contatto con la robotica. Quali settori e applicazioni stanno valorizzando il connubio tra le due discipline?

«La robotica sta evolvendo in questi anni come mai prima d'ora. Io stesso mi stupisco delle applicazioni che vedo viaggiando in Italia e fuori. Penso ai robot di servizio che operano a contatto con gli esseri umani, ad esempio nel badare agli anziani che vivono in case di cura o a servire clienti di un grande ristorante automatizzato. Ma anche ai cani robot che vigilano sugli edifici (uffici o abitazioni private) e tramite sistemi di videosorveglianza e ispezione possono attivare allarmi prima che l'essere umano se ne possa solo accorgere. Penso ancora all'intelligenza artificiale che sta conferendo ai robot del passato soluzioni

meccaniche programmate per fare dei movimenti ripetuti, un cervello in grado di prendere decisioni molto in fretta, analizzando una serie quasi infinita di dati. Il futuro sarà molto affascinante».

La formazione è uno dei focus che sta più a cuore all'associazione. In quali progetti principali si concretizza e su quali fabbisogni professionali cercate di indirizzare atenei e studenti?

«Qualunque settore per progredire deve avere competenze, che devono essere messe a fattor comune dagli uomini. Da questo punto di vista il ricambio generazionale e l'avvicinamento dei giovani alle nostre tecnologie è fondamentale. Noi siamo sicuri che sia importante lavorare con le scuole di meccatronica e formare i giovani di domani. AidAM ha in corso un protocollo d'intesa con il Ministero dell'istruzione e del merito che ha portato alla creazione della Rete M2A, la quale a oggi conta 180 istituti di meccanica e meccatronica. Con questi istituti le nostre aziende si impegnano ad aggiornare i docenti sulle nuove tecnologie da trasferire ai ragazzi. Un corto circuito che rende virale, per usare un termine in voga, la nostra conoscenza e ci fa crescere tutti, ragazzi, docenti e aziende».

Talvolta i nostri costruttori/integratori di macchine devono rinunciare a grandi commesse per un gap dimensionale che ne limita la competitività. La ricetta sarebbe l'aggregazione, ma come si può mettere in pratica?

«La risposta è duplice. Sicuramente uno degli obiettivi di AidAM è fare rete. Non usandolo come slogan, bensì mettendo a terra progetti in cui davvero le aziende possano essere partner e non più competitor. Proprio in questi mesi sta partendo il progetto AidAM per il Marocco che permetterà a tre aziende, grazie al supporto di un agente locale di grande esperienza, di conoscere il mercato, incontrare prospect di diversi settori e proporre macchine e sistemi integrati in maniera sinergica. L'obiettivo è presentarsi insieme con un'immagine e una forza maggiore. Credo fermamente che se tutti lavorassimo in questo modo, l'Italia avrebbe un'economia ancora più forte, visto che capacità e tecnologie non ci mancano».

L'altro punto invece, qual è?

«Sta nell'identificazione delle leve finanziarie migliori per poter accettare progetti altrimenti sulla carta troppo rischiosi. Su questo stiamo lavorando in ottica futura e magari ne parleremo in una prossima chiacchierata». •

Imballaggio, un mondo di flessibilità

di Giacomo Govoni

BENCHMARK DI CIRCOLARITÀ E CON UN CARNET ORDINI BEN GUARNITO, L'INDUSTRIA ITALIANA DELLE MACCHINE PER IL CONFEZIONAMENTO CERCA SPONDA NEL GOVERNO PER SVILUPPARE «UNA CULTURA DELLE FUNZIONALITÀ DEL PACKAGING». IL PUNTO DI RICCARDO CAVANNA

Non c'è due senza tre per il settore italiano delle macchine automatiche per il confezionamento e l'imballaggio che, dopo i fatturati record del 2021 e del 2022, l'anno scorso si è migliorato ancora. Sfondando di 5 milioni il tetto dei 9 miliardi di euro grazie a un incremento export del 12 per cento e con ottime prospettive anche per il 2024, con più di 8 mesi di produzione già assicurata. Flette del 14 per cento invece l'import, per via di un mercato italiano che ha scontato la crisi inflattiva e la mancanza di certezza sul tema Industry 4.0. «Il settore di sbocco e il nostro- sottolinea Riccardo Cavanna, presidente di Ucima- hanno bisogno di un nuovo piano che sostenga sia la domanda che l'offerta. In questo senso, i 6,3 miliardi del RePowerEU destinati al piano Industry 5.0 sono un'ottima notizia, ma vogliamo capire bene come verranno stanziati e con che

Riccardo Cavanna, presidente di Ucima, Unione costruttori italiani macchine automatiche



L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Rappresenta una soluzione che porta a ottimizzare i processi, a implementare la manutenzione predittiva per l'analisi dei dati e per il controllo qualità

regole».

L'altra ottima notizia sono appunto i numeri, emersi dal preconsuntivo 2023 di Mecs-Centro Studi di Ucima, che incoraggiano in vista delle nuove sfide per il packaging flessibile che avete presentato in autunno alla Camera. Delineando quali obiettivi?

«L'obiettivo del documento presentato alla Camera è stato di essere l'incipit di un percorso che andrà avanti nel tempo e che porterà a riflettere sugli scenari di produzione e utilizzo degli imballaggi, anche in correlazione alla cultura verso il nostro settore. La sfida principale è il tema della sostenibilità, nel quale però il packaging flessibile rappresenta già un materiale leggero e sottile con un rapporto pack-contenuto ottimale. A seguire, quello che manca è una cultura delle funzionalità e dell'importanza del packaging, ma anche la conoscenza delle opportunità offerte dalle tecnologie per una vera economia circolare. E per approfondire questi temi non potevamo non coinvolgere l'intera filiera di fronte al nostro Governo».

Nella stessa occasione avete posto l'accento sul deficit di conoscenza rispetto alle best practice che il packaging può mettere in campo in termini di economia circolare. Vogliamo rimediare a questa lacuna?

«L'Italia rappresenta un modello virtuoso in materia di economia circolare con industrie capaci di occuparsi di ogni fase della filiera, basti pensare che la percentuale di riciclo è intorno al 75 per cento. Le best practice, dunque, riguardano dai nuovi materiali alle modalità di riciclo. Per quanto riguarda il nostro comparto, le nostre macchine hanno una digitalizzazione tale da consentire il controllo di tutto il



flusso produttivo potendolo dunque ottimizzare e riducendo gli sprechi, sia in termine di materiale che di consumi energetici».

Del mosaico digitale fa parte anche l'Intelligenza Artificiale, traiettoria tra le più affascinanti per i settori a forte impronta tecnologica. Come la stanno integrando i costruttori di macchine da imballaggio nei processi aziendali?

«La digitalizzazione è un processo già in atto da anni nel nostro comparto, che si è sempre dimostrato all'avanguardia su questo fronte. L'ia è un nuovo livello di questa digitalizzazione, uno strumento che molte aziende del nostro comparto stanno studiando e implementando nei processi produttivi per migliorare l'efficienza, la precisione e la flessibilità dei loro sistemi. L'ia rappresenta una soluzione che porta a ottimizzare i processi, a implementare la manutenzione predittiva per l'analisi dei dati e per il controllo qualità. Come Associazione sono temi sui quali siamo molto attenti e un cui progetto speciale è stato presentato anche al Governo».

A fine novembre è arrivato il primo via libera del Parlamento Ue al nuovo regolamento Ue sugli imballaggi. Che ne pensate del testo approvato?

«Non accettiamo lo spostamento di paradigma del nuovo regolamento europeo dal riciclo al riuso. Anche perché è parere condiviso da tutta la filiera che il regolamento si basi su un approccio non suffragato da dati scientifici e mi-

surabili, ma segua i movimenti dell'opinione pubblica, spesso schiacciati su letture semplicistiche, i cui effetti possono essere devastanti sul tessuto economico e industriale del nostro Paese».

E sul modello di gestione dei rifiuti made in Italy, che ricadute temete?

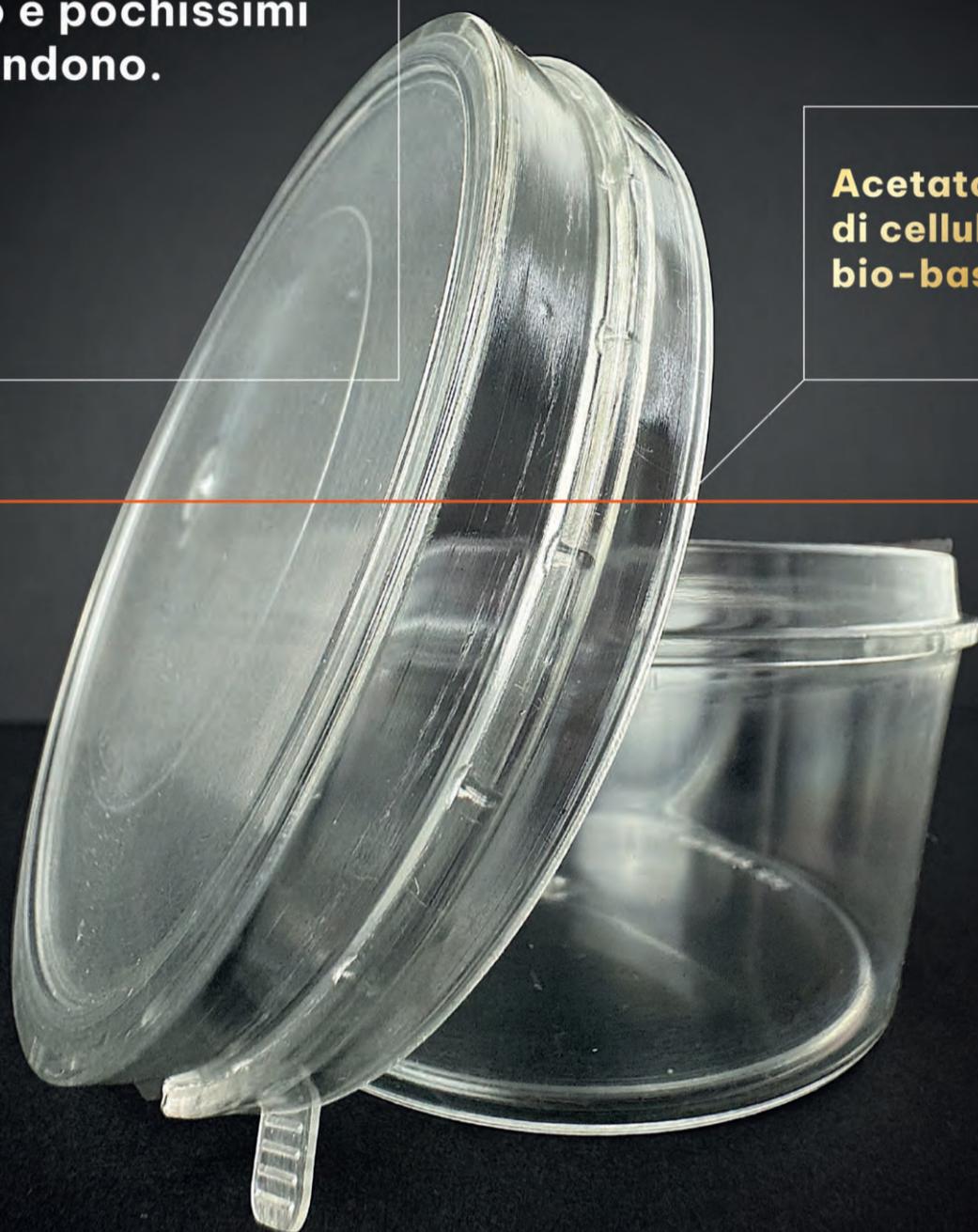
«Non meno penalizzanti. L'Italia ha infatti percentuali di riciclo vicine al 75 per cento e un comparto industriale capace di coprire l'intera filiera, dallo sviluppo di materiali innovativi al packaging sostenibile, dalla gestione dei percorsi di riciclo al fine vita. Questo regolamento non accelera lo sviluppo, bensì lo frena, con il rischio di trovare le nostre aziende più povere e i consumatori meno tutelati sotto il profilo della sicurezza».

L'anno scorso è stato l'export a trainare le performance della vostra industria. Per il 2024 invece, quali aspettative è lecito nutrire in base agli outlook previsionali?

«La raccolta ordini del 2023- pur su livelli molto alti, e con ordini garantiti superiori ai due terzi d'anno- ha chiuso con un calo del 3,4 per cento rispetto al record del 2022. Ci si attende quindi un 2024 di sostanziale tenuta dei livelli dell'anno appena concluso, con una conferma- o una leggera contrazione- dei risultati sia sul mercato domestico (che nel 2023 ha registrato la prima frenata dopo dieci anni di crescita ininterrotta) che su quelli internazionali».

**Non cerco
ciò che tutti vedono,
cerco ciò che pochi
trovano e pochissimi
comprendono.**

**Acetato
di cellulosa
bio-based**



Intelligenza Naturale

Un giorno questo varrà molto di +

**TRIBUNALE DI TORINO
TRIBUNALE DELLE IMPRESE
ORDINANZA CAUTELARE
EX ART. 700 C.P.C.**

Il giudice, nel procedimento cautelare ex artt. 700 e 670 co. 2 c.p.c. promosso da:

S.R.L. GREEN GEAR TRASMISSIONI, con sede legale in Asti, Corso Alessandria n. 2, C.F. 01517220057, rappresentata e difesa dall'Avv. Prof. Roberto Gandin (GNDRRT62B21L219G, pec robertogandin@pec.ordineavvocatitorino.it, fax 011/5627771), dall'Avv. Maura Lanfranco (LNFMR68A68A479G, pec lanfranco.maura@ordineavvocatiasti.eu, fax. 0141/354989) e dell'Avv. Carola Gallo (GLLCRL73M60L219E, pec carolagallo@pec.ordineavvocatitorino.it, fax 011/5627771), ed elettivamente domiciliata in Torino, Corso Vinzaglio n. 23, presso Gandin Studio Legale

RICORRENTE

Contro

Maina Organi di Trasmissione S.p.A., con sede legale in Torino, Piazza Carlo Emanuele II n. 13, P. IVA e C.F. 06754430012, rappresentata e difesa dagli avv.ti Paolo Lazzarino (P.E.C.: paolo.lazzarino@milano.pecavvocati.it; C.F.: LZZPLA74L22G388N) e Roberto Cesaro (P.E.C.: roberto.cesaro@pec.nctm.it; C.F.: CSRRRT85C27L319H) del Foro di Milano, dall'avv. Giuseppe Leuzzi del Foro di Asti (P.E.C.: leuzzi.giuseppe@ordineavvocatiasti.eu; C.F.: LZZGPP56E08C352M), e dall'avv. Giovanni Trenti (P.E.C.: giovannitrenti@pec.ordineavvocatitorino.it; C.F.: TRNGNN46R01I480J) del Foro di Torino, con domicilio eletto presso lo studio di quest'ultimo in Torino, via Ettore De Sonnaz, 21

RESISTENTE

OMISSIS

P.Q.M

In parziale accoglimento del ricorso e respinta ogni altra domanda:

– vieta a MAINA ORGANI DI TRASMISSIONE s.p.a. ogni ulteriore comunicazione a terzi della nota datata 23.10.2023, nonché di ogni altra comunicazione avente contenuto analogo, associante l'attività della GREEN GEAR TRASMISSIONI al processo penale pendente presso il Tribunale di Asti o comunque idonea a generare nel destinatario la convinzione o il dubbio che i prodotti forniti da GREEN GEAR TRASMISSIONI siano realizzati con materiale illecitamente sottratto a MAINA;

– ordina a cura della resistente, entro 5 giorni dalla comunicazione, la pubblicazione di un estratto del provvedimento (contenente l'intestazione, le parti e il dispositivo) sulla home page del proprio sito internet, per 60 giorni, con caratteri uguali a quelli propri delle altre comunicazioni presenti sulla stessa home page;

– ordina a cura della resistente la pubblicazione per una volta di un estratto del provvedimento (l'intestazione, le parti e il dispositivo) sulle riviste Meccanica e Meccanica News, con caratteri di normale visibilità, nella prima edizione utile successiva alla comunicazione;

– fissa in € 50.000 la somma di denaro dovuta dalla resistente per ogni violazione della presente ordinanza o per ogni giorno di ritardo nella sua applicazione;

– compensate in misura di un quarto le spese del giudizio, condanna MAINA ORGANI DI TRASMISSIONE s.p.a. al pagamento in favore di GREEN GEAR TRASMISSIONI s.r.l. della restante parte, che liquida in € 3.900 oltre spese generali, CPA e IVA. Si comunichi.

Torino, 20.1.2024

Il Giudice

Stefano Demontis

*Dal 1919,
Passione Italiana.
Tratto Distintivo.*



*Since 1919,
Italian Passion,
Sign of Distinction.*

*Nel cuore e nelle mani
degli italiani dal 1919.*

DAL 1919 FACCIAMO LE COSE ALLO STESSO MODO, CON LA STESSA IMMUTATA PASSIONE. OGGETTI SENZA TEMPO, BELLI E CONCRETI, COME SOLO NOI ITALIANI SAPPIAMO CREARE.

DA OLTRE 100 ANNI, NON SCENDIAMO MAI A COMPROMESSI, SULLA QUALITÀ DEI MATERIALI E SULLE TECNICHE DI LAVORAZIONE.

ORGOGLIOSI DI CONTINUARE A SCRIVERE, CON IL MEDESIMO CARATTERE AUTENTICO E APPASSIONATO, LA STORIA DELLO STILE ITALIANO.

Aurora S.r.l - Strada Abbazia di Stura, 200 - 10156 Torino



aurorapenofficial



aurorapenofficial

www.aurorapen.it



aurorapen



AuroraPen

Unire il video e il controllo accessi



The power of **ONE** goes beyond video



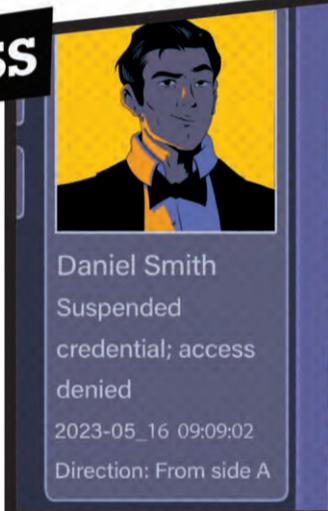
Verifica visiva delle persone che accedono alla struttura



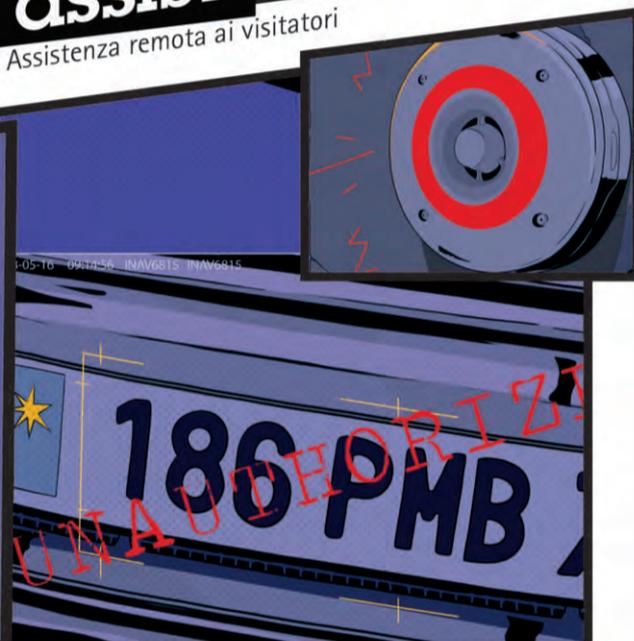
Assistenza remota ai visitatori



Accesso temporaneo contactless ai visitatori fidati



Applicazione di regole di accesso



Indagini più semplici incrociando i log di accesso...



... con riprese video.



Risparmia tempo ed evita lo stress grazie a una compatibilità garantita!



AXIS Camera Station combina i tuoi sistemi video e di controllo degli accessi in un'unica interfaccia. Scansiona il codice QR per vedere la Power of ONE in azione e scopri i vantaggi della soluzione giocando al nostro film interattivo - **Tocca a te essere un eroe!**



The power of ONE:

rete IP • interfaccia • licenza • strumento di progettazione • referente per l'assistenza

