



Giappone: vince la qualità!

UN'EDIZIONE DI ALTISSIMO LIVELLO, QUELLA DI JIMTOF 2018, CHE HA VISTO LA VISITA DI OLTRE 180.000 OPERATORI DEL SETTORE. IN AUMENTO ANCHE GLI ESPOSITORI, 1.085, TRA I QUALI ALCUNI ITALIANI CHE ABBIAMO INCONTRATO NEI LORO STAND.

di Ernesto Imperio ed Ezio Zibetti

Dire che l'edizione di Jimtof 2018 è stata positiva è assolutamente riduttivo. Quest'anno la fiera giapponese della macchina utensile, sotto tutti i punti di vista, è stata un successo. A partire dai numeri di visitatori ed espositori. Gli espositori sono stati infatti 1.085, 116 in più rispetto all'edizione precedente. Cresciuto anche il numero dei visitatori, che ha superato le 180.000 unità.

L'edizione 2018 di Jimtof, una delle più grandi fiere di macchine utensili al mondo, organizzata dalla Japan Machine Tool Builders' Association e dalla Tokyo Big Sight Inc., si è tenuta a Tokyo Big Sight per sei giorni, dall'1 al 6 novembre 2018. Interessante anche la presenza italiana, che ogni anno aggiunge qualche nome a testimonianza che pur essendo un mercato complesso il Giappone

può offrire una serie di opportunità alle aziende italiane.

Tecnologie Meccaniche come ormai consuetudine da diverse edizioni è presente a Jimtof con la sua redazione per raccogliere le tendenze che propone il settore giapponese della macchina utensile, ma anche per raccogliere le opinioni dei costruttori italiani presenti alla manifestazione.

Anche quest'anno la presenza italiana è stata interessante dal punto di vista numerico con qualche espositore, diretto o con il rappresentante locale, in più rispetto alle precedenti esposizioni.

Indubbiamente il Giappone, da sempre, è un mercato difficile, dove tecnologie innovative, qualità e affidabilità dei macchinari unite al servizio sono le armi vincenti. Il giro delle interviste è iniziato con Diego Mancini di Buffoli Transfer.





Roberto Paleari, Balance Systems



Diego Mancini,
Buffoli Transfer



Simone Farina,
Evirt Italia Srl

«Anche se la prima macchina venduta da Buffoli in Asia è stata nel lontano 1972 proprio in Giappone, sul mercato giapponese stiamo entrando ora in modo massivo, in particolare con macchine dedicate alla lavorazione di particolari principalmente di piccole e medie dimensioni in acciaio inox, in acciaio altamente legato e alluminio. Stiamo però proponendo anche soluzioni di pezzi di dimensioni maggiori riscontrando un significativo interesse da parte degli utilizzatori. Il mercato giapponese è veramente vasto, richiede altissima qualità e inoltre non esiste un costruttore locale di transfer a tavola girevole, tecnologia che ci contraddistingue e che stiamo notando è molto apprezzata dai tecnici delle aziende nipponiche. Vorrei in particolare sottolineare quanto le

aziende giapponesi, rispetto al passato, stanno guardando con grande interesse alla tecnologia europea e italiana, specialmente nel mondo della macchina utensile. Oltre alla qualità la clientela chiede un service qualificato e puntuale in loco, fattore determinante a livello di competitività. Su questo fronte Buffoli Transfer, per ampliare il servizio ai propri clienti giapponesi, ha in progetto di investire in una struttura di assistenza diretta locale. A livello di vendita invece ci avvaliamo di due distributori locali specializzati radicati nel mercato giapponese, in particolare uno dei due ha introdotto una persona dedicata a seguire il marchio Buffoli. Ci attendiamo quindi nel prossimo futuro interessanti risultati su questo mercato».

Molto interessata al mercato giappone-

se e in particolare al settore automotive anche la Evirt ItaliaSrl, come ci evidenzia Simone Farina.

«La nostra società è presente in Giappone da diversi anni e si rivolge in primis ai settori dell'automotive, dell'edilizia e ai settori di produzione dell'energia, oltre a tutti quei settori in cui si ha la necessità di produrre componenti rullati. La nostra presenza è significativa e apprezzata soprattutto perché non esiste nel mercato locale un produttore di macchine rullatrici in grado di garantire le possibilità, in termini di geometrie e tolleranze relative, raggiungibili mediante la tecnologia installata e testata sui nostri macchinari.

A ciò è importante aggiungere che il Giappone sta richiedendo in misura sempre maggiore la rullatura di tubazioni e pali cavi, lavorazione che è possibile solo con macchine a tre rulli, e che solo la nostra società è oggi in grado di offrire al mercato. Se a ciò aggiungiamo le possibilità garantite da un riattrezzaggio facile e rapido della macchina, accompagnato da un software estremamente diretto e intuitivo, l'interesse del mercato giapponese nei confronti della tecnologia di Evirt Italia Srl è in evidente aumento.

Dal punto di vista dimensionale, nell'automotive i nostri macchinari processano componenti con diametro minimo inferiore ai 6 mm e aventi lunghezze massime di 250 mm. Contrariamente, per il



Il momento dell'inaugurazione dell'edizione 2018 di Jimtof

settore nucleare si lavorano agilmente barre superiori ai 200 mm di diametro e con lunghezze dell'ordine delle decine di metri.

Dal punto di vista del service, al pari di quanto viene garantito da Evirt Italia Srl nel mondo, l'installazione della macchina viene fatta da un tecnico Evirt supportato per tutto il tempo da un ulteriore tecnico dell'agenzia locale. Viene garantita una formazione ai tecnici del cliente, i quali sono costantemente seguiti dal personale dell'agenzia giapponese che si occupa altresì di tutte le esigenze legate all'assistenza post vendita».

Molto importante e particolarmente strategico è il mercato giapponese per la Balance Systems, ci ha spiegato Roberto Paleari.

«Ritengo che il mercato giapponese sia determinante per l'elevato livello tecnologico che esprime e di cui necessita. La Balance Systems crede molto in questo mercato nel quale opera ormai da cinque anni. È indubbiamente una realtà conservatrice, ma abbiamo già visto concretizzarsi con risultati positivi gli investimenti di questi anni. In particolare, il mercato giapponese apprezza la tecnologia all'avanguardia dei nostri sistemi, e la capacità di trovare soluzioni ad hoc per l'esigenza specifica del cliente. I nostri prodotti vengono installati sulle

rettificatrici e sulle macchine utensili impiegate nella lavorazione degli ingranaggi e i settori ai quali ci rivolgiamo nel mercato giapponese con i nostri prodotti sono maggiormente l'automotive e l'aeronautico.

Per quest'ultimo stiamo realizzando un progetto innovativo in collaborazione



Marco Zoli,
Marposs Giappone

con l'Università di Tokyo e sovvenzionato dal ministero giapponese. Oltre alla tecnologia e alla qualità è fondamentale il servizio di post vendita che garantiamo ai nostri clienti attraverso il nostro distributore locale, strutturato con uffici dislocati sul territorio, i quali operano in stretta collaborazione con i nostri tecnici nella sede headquarter per il migliore supporto applicativo dedicato alle esigenze del mercato nipponico». Anche con Marco Zoli, di Marposs Giappone, abbiamo parlato dell'importanza strategica del mercato giapponese nel quale la Marposs è presente da diversi decenni.

«La nostra presenza sul mercato giapponese è consolidata da diversi anni con ottimi risultati confermati anche durante quest'anno. Producendo strumenti di misura di precisione siamo molto introdotti nel settore automotive, sia come vendita diretta all'utilizzatore finale, sia al costruttore di macchine utensili. Ri-



Riccardo D'Ambrosio, al centro nella foto, Regg Inspection, con il personale giapponese



Stefano Maretto,
Riello Sistemi

guardo a quest'ultimo parliamo principalmente di rettifica, ma anche fresatrici, centri di lavoro e torni. Il nostro core business sono gli strumenti di misura per il controllo in macchina di pezzi e utensili ai quali abbiamo aggiunto da qualche anno, attraverso l'acquisizione di aziende specializzate, una linea completa di soluzioni per il monitoring della macchina utensile come risposta al tema di Industria 4.0, soluzioni che hanno l'obiettivo chiave di raccolta di dati sensibili per il controllo in remoto della macchina, un'analisi delle informazioni raccolte e una conseguente ottimizzazione del processo produttivo. Questa strada intrapresa per le macchine ad asportazione l'abbiamo ampliata anche attraverso l'acquisizione di un'altra società, la Brankamp, specializzata per il

**➤ STEFANO MARETTI, RIELLO SISTEMI:
«IL MERCATO GIAPPONESE È MOLTO
IMPORTANTE ED ESIGENTE, OLTRE CHE
VASTO, E QUINDI DEVE ESSERE SEGUITO
IN MODO CAPILLARE».**



Gianluca Marchetti, a destra, con Enrico D'Alonzo, MT



Lorenzo Bergantin, OML

settore delle presse per deformazione della lamiera. Vorrei sottolineare che nell'ambito di Industria 4.0 e in particolare nella sensorizzazione della macchina utensile stiamo notando, con i tempi giapponesi, un interesse sempre più crescente da parte delle aziende con richiesta di applicazioni concrete riguardanti per esempio la manutenzione predittiva, l'analisi della produzione, la gestione del flusso produttivo e altro ancora».

Durante la visita abbiamo incontrato, nello stand del rappresentante giapponese, Stefano Maretti di Riello Sistemi. «Il mercato giapponese è molto importante ed esigente oltre che vasto e quindi deve essere seguito in modo capillare. Grazie all'organizzazione che abbiamo scelto, stiamo ottenendo dei risultati significativi nei settori della lavorazione dell'ottone e nel comparto automotive. Riguardo a quest'ultimo settore le aziende giapponesi ricercano principalmente soluzioni transfer per lotti di produzione elevati, alta produttività ed elevato livello qualitativo e la Riello Sistemi, attraverso le sue soluzioni ad alto contenuto tecnologico, è in grado di rispondere a tutte queste richieste. A livello dimensionale le nostre soluzioni sono adatte alla lavorazione di pezzi con lato sino a 500 mm; tuttavia, siamo anche in grado di realizzare su richiesta soluzioni ad hoc per la lavorazione di pezzi aventi dimensioni maggiori. Passando al tema della lavorazione dell'ottone, stiamo ot-

tenendo ottimi risultati nel comparto legato alle valvole ad alta pressione.

Vorrei sottolineare inoltre che anche in Giappone si sta notando un sempre più forte interesse verso tutto ciò che riguarda Industria 4.0 e anche la fiera lo ha dimostrato ampiamente. Grazie alle scelte attuate negli anni, Riello Sistemi è in grado di rispondere pienamente a tutto ciò che riguarda la digitalizzazione delle macchine e la loro connessione a tutta la rete aziendale.

Però per essere competitivi in Giappone non basta la tecnologia, occorre un servizio di altissima qualità. Su questo fronte, oltre al service garantito dalla casa madre il nostro distributore locale ha una presenza capillare e altamente specializzata su tutto il territorio nipponico, così da essere vicino alle esigenze



Luigi Pucci, Sir Meccanica

dei propri clienti e questo per noi è una sicurezza».

Strategico il mercato giapponese anche per Riccardo D'Ambrosio della Regg Inspection.

«La nostra azienda opera nel mercato giapponese ormai da 4 anni e quest'area è diventata per noi strategica anche grazie a un valido e qualificato supporto locale. I settori principali nei quali operiamo sono l'automotive, che rappresenta l'80% del nostro fatturato in Giappone, e l'energia. Gli utilizzatori nipponici sono sempre alla ricerca dell'innovazione tecnologica per migliorare il proprio prodotto e stanno guardando con sempre maggiore interesse alle aziende europee e italiane.

La nostra azienda, lavorando in un settore di nicchia superspecializzato, è in grado di rispondere alle esigenze delle imprese giapponesi fornendo soluzioni all'avanguardia che neppure i competitor locali sono in grado di offrire, e questo ci ha aperto in questi anni interessanti opportunità nel mercato.

Oltre alla tecnologia offriamo anche un supporto di service, sia di prevendita sia di post vendita, assolutamente indispensabile in un mercato esigente come quello giapponese».

Lorenzo Bergantin interviene parlando del futuro di OML su questo mercato così importante.

«Fino a oggi la OML ha operato in Giappone con un distributore locale che ci ha dato ottimi risultati ma attualmente



Da sinistra Igor Colombo ed Enrico Milazzi, Losma



Andrea Speroni, Speri


 Walter Bronzino,
Autoblok

l'interesse del Gruppo Autoblok, di cui fa parte OML, nel proporre su questo mercato in modo più incisivo le soluzioni di bloccaggio pezzo ci apre delle prospettive molto interessanti per il prossimo futuro.

In particolare, stiamo notando un significativo sviluppo di applicazioni nelle quali lo Zero Point unito all'automazione mette a frutto le sue principali caratteristiche. Su questo fronte OML ha un prodotto innovativo e tecnologicamente avanzato in grado di rispondere alle esigenze di elevata qualità, affidabilità con un'esasperata attenzione al dettaglio, tipiche del mercato giapponese. Apprezzata molto anche la personalizzazione, che è una caratteristica tipica di noi costruttori italiani a cui le aziende giapponesi guardano con sempre maggiore interesse.

I settori ai quali ci rivolgiamo anche in Giappone, come nelle altre parti del

mondo, sono l'aerospazio, la costruzione stampi e la meccanica di precisione». Un mercato giapponese in crescita è quello fotografato da Gianluca Marchetti della MT.

«Dal nostro angolo di visuale vediamo un mercato giapponese in significativa crescita, destinata a migliorare ulteriormente nei prossimi anni come sottolineato da diversi analisti e lo dimostra anche la notevole affluenza a Jimtof. Anche per MT il Giappone è un mercato in crescita e strategicamente molto importante, al punto che abbiamo aperto una filiale diretta.

Il mercato giapponese è, come sappiamo bene, molto esigente, quindi è necessario presentarsi ai clienti con prodotti ad altissimo livello tecnico e qualitativo, oltre che offrire tempi di consegna molto ristretti soprattutto in questo periodo di grande sviluppo del mercato a livello mondiale. La tempestività nelle

consegne è attualmente uno dei principali fattori di competitività e la MT è in grado di rispondere con estrema rapidità. È comunque l'innovazione che attira principalmente il cliente giapponese e la nostra soluzione di un motorizzato Industria 4.0 sta riscuotendo un significativo interesse in particolare nel comparto automotive. Quest'ultimo è il comparto trainante anche se notiamo uno sviluppo in quello aeronautico e biomedicale, mentre un leggero calo lo stiamo notando nel settore delle macchine agricole e movimento terra».

Sir Meccanica attraverso la voce di Luigi Pucci evidenzia la recente presenza sul mercato giapponese.

«La nostra azienda è entrata circa due anni fa nel mercato giapponese attraverso un importatore con sede a Osaka. È la seconda volta che partecipiamo a una manifestazione fieristica a Tokyo e abbiamo notato una significativa ricettività da parte degli utilizzatori giapponesi al nostro prodotto.

Il mercato giapponese è molto esigente e punta solo su prodotti e aziende di qualità sotto tutti i punti di vista. Sir Meccanica produce delle macchine utensili non convenzionali: si tratta di macchine utensili ad asportazione di truciolo portatili che chiaramente hanno il vantaggio di essere posizionate sul posto dove deve essere effettuata la lavorazione. Siamo l'unica azienda al mondo a produrre macchine utensili portatili a controllo numerico. In particolare la nostra macchina è in grado, con un unico piazzamento, di realizzare operazioni di barenatura, riporto di saldatura e di ripristinare direttamente sul posto i fori ovalizzati oppure di effettuare la spianatura ortogonale dei piani. I settori applicativi a cui ci rivolgiamo sono molteplici: dalla meccanica generale al navale, dall'aeronautico alle macchine agricole e movimento terra, alla costruzione macchine».

Igor Colombo ed Enrico Milazzi di Losma hanno evidenziato come il mercato giapponese sia sempre alla ricerca della qualità e dell'innovazione tecnologica.

«Il Giappone rappresenta per Losma uno

➤ WALTER BRONZINO, AUTOBLOK: «IL GIAPPONE È UN MERCATO COMPLESSO NEL QUALE SI TROVA SPAZIO QUANDO SI OFFRONO PRODOTTI/SOLUZIONI AD ALTO CONTENUTO TECNOLOGICO».

Jimtof / Giappone: vince la qualità!

dei mercati di riferimento per la nostra azienda. Siamo molto soddisfatti dei risultati in questa area e dell'ottimo posizionamento raggiunto sul mercato grazie al lavoro fatto in questi anni con alcuni dei più importanti costruttori di macchine utensili al mondo. Lo confermano i risultati molto positivi del 2018 e il trend dovrebbe continuare anche per il 2019, per cui prevediamo un'ulteriore crescita.

Indubbiamente per essere competitivi su questo mercato è necessario puntare sull'innovazione e Losma ha presentato in Jimtof un'implementazione del proprio prodotto con sensoristica in grado di raccogliere i principali parametri di funzionamento dell'aspiratore, di monitorarne il corretto funzionamento e di fornire informazioni per prevedere in anticipo quando sarà necessario un intervento di manutenzione. Grande attenzione in generale dunque ai concetti di IoT e Industria 4.0. Losma ha inoltre creato da anni per il mercato nipponico un team interno dedicato, in grado di dare risposte in tempi veloci e un servizio di pregio».

L'importanza del mercato giapponese è sottolineata anche da Andrea Speroni, della Speroni.

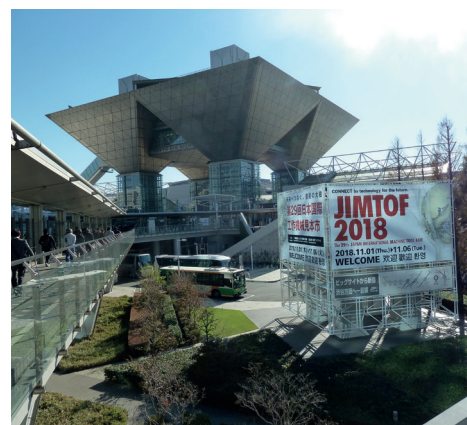
«Sono ormai 14 anni che Speroni è presente nel mercato giapponese e per noi è oramai la settimana Jimtof alla quale partecipiamo, con un ruolo sempre crescente a livello di posizionamento e di soluzioni tecnologiche proposte. Anche



Guido Celada,
Celada

quest'anno abbiamo presentato nello stand del nostro rappresentante in Giappone una nuova soluzione entry level che abbiamo già presentato in Europa, ma che è stata richiesta in modo incisivo dal mercato giapponese e dalla quale ci attendiamo ottimi risultati. Le prospettive sono buone e l'interesse dimostrato in fiera verso questa tipologia di prodotto ci fa ben sperare per il prossimo futuro. Da evidenziare che questo è sì un prodotto entry level ma mantiene tutte le caratteristiche di qualità, affidabilità tipiche del prodotto Speroni a un costo competitivo.

In Giappone siamo presenti con i nostri prodotti presso i subfornitori di primo livello del settore automotive e società che operano nel comparto aeronautico, in generale alla piccola e media azienda



Vista esterna del quartiere fieristico di Tokyo dove si è svolta Jimtof 2018

metalmeccanica giapponese, senza disdegnare vendite anche verso le grandi imprese».

Un'altra azienda presente da diversi anni sul mercato giapponese è l'Autoblok. Allo stand dell'azienda piemontese abbiamo incontrato Walter Bronzino.

«La Jimtof anche quest'anno ha dimostrato il suo ruolo chiave con una significativa e qualificata affluenza. Autoblok è presente da alcuni decenni in Giappone, un mercato indubbiamente complesso nel quale si riesce a trovare uno spazio significativo soltanto quando si offrono prodotti o soluzioni ad alto contenuto tecnologico non realizzati da aziende locali.

Siamo molto soddisfatti dei risultati: infatti, gli ultimi tre anni sono in continua crescita per noi, sia su prodotti standard, sia riguardo ai prodotti nuovi rivolti alla soluzione di problemi specifici già presentati in Europa e che stanno avendo un significativo riscontro anche in Giappone.

Il mercato sta vivendo un periodo positivo con molte applicazioni nell'automotive, settore che sta investendo molto in tecnologie innovative.

Autoblok opera principalmente con i costruttori di macchine utensili locali sia per soluzioni dedicate al mercato interno sia per l'esportazione. Lavoriamo anche con le grandi aziende utilizzatrici per tutta la parte della ricambistica e per le soluzioni speciali.



A sinistra Francesco Cavalleri, Citizen Macchine Italia, con due collaboratori



Carlo Barani, Tecnor Macchine

Oltre alla tecnologia, il servizio ha un ruolo strategico nel mercato giapponese e Autoblok fin dall'inizio della sua presenza in Giappone ha puntato a fornire un servizio puntuale e altamente qualificato. Attualmente abbiamo una serie di persone all'interno della filiale dedicate squisitamente al service.

A testimonianza dell'importanza di questo mercato per Autoblok abbiamo recentemente realizzato una nuova sede, che risponde pienamente alle esigenze di questo mercato e allo sviluppo che abbiamo avuto e che pensiamo di avere nel prossimo futuro».

Tecnologia all'avanguardia

Durante la visita ai padiglioni di Jimtof abbiamo incontrato anche importatori italiani di macchine giapponesi e responsabili di filiali italiane di alcune aziende giapponesi. Anche dal dialogo con loro sono emerse interessanti indicazioni.

Iniziamo con Francesco Cavalleri, di Citizen Macchine Italia.

«Attualmente le aziende giapponesi stanno prima di tutto consolidando la tecnologia di alto livello già in essere, con un occhio sempre attento a nuove innovazioni tecnologiche. Per quanto riguarda Citizen abbiamo ampliato i nostri modelli di macchine con installata la tecnologia LFV. Altro filone importante è quello della tecnologia laser. Abbiamo presentato in Jimtof una nuova soluzione che ci viene chiesta in

modo particolare dal settore medicale. Interesse notevole anche verso tutto ciò che riguarda Industria 4.0. Nello specifico per l'esperienza e lo sviluppo verificatosi in Italia su questo argomento Citizen Macchine Italia è stata scelta per dare supporto alla casa madre su questa importante area di sviluppo. In particolare, in Jimtof sono state presentate due soluzioni, una dedicata al monitoraggio della produzione e un'altra finalizzata alla manutenzione preventiva.

Le soluzioni Citizen sono molto apprezzate sul mercato italiano al punto che la filiale italiana mantiene ormai da due anni un volume di vendite elevato, e vediamo che il trend dopo un settembre un po' più tranquillo ha ripreso la corsa negli ultimi tre mesi dell'anno. Quindi un mercato dinamico in particolare nel settore automotive con particolare riferimento alla soluzione ibrida dei motori». Girando tra gli stand abbiamo incontrato Carlo Barani della Tecnor Macchine, azienda italiana che importa in Italia le macchine utensili di tre importanti costruttori nipponici: OKK, Takisawa e Mitsui Seiki.

«Come si è potuto vedere dall'affluenza elevata in fiera il mercato giapponese è in un momento decisamente positivo e vivace e ce lo hanno confermato le tre aziende delle quali importiamo in Italia le macchine utensili. Questo trend è sicuramente positivo anche per noi anche se in alcuni casi porta a un allungamento dei tempi di consegna, situazione che ci obbliga a una pianificazione a medio-lungo termine sicuramente superiore rispetto al passato.

Grazie alla qualità dei prodotti giapponesi che proponiamo e agli incentivi fiscali anche il mercato italiano ha vissuto un 2018 veramente positivo, con ottimi risultati di vendita.

Andamento che per noi è altrettanto positivo fino alla metà del 2019, situazione che ci fa ben sperare sul risultato del 2019 un po' in tutti i principali settori applicativi con un'interessante ripresa nel settore Oil&Gas. Questi risultati sono frutto di una collaborazione stretta tra noi e i costruttori giapponesi ai quali

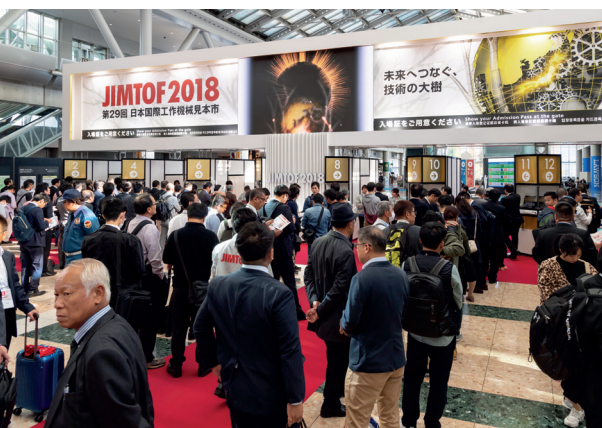
trasmettiamo quali sono le esigenze del nostro mercato, per trovare le soluzioni adeguate ai clienti italiani e questo dialogo costante è stato e continua a essere la strada vincente».

Concludiamo il giro delle interviste a Jimtof con Guido Celada. Anche Guido Celada ha sottolineato quanto Jimtof abbia dimostrato l'attuale vivacità del mercato giapponese.

«Questa edizione di Jimtof ha offerto una serie di indicazioni interessanti. Prima di tutto un'affluenza veramente elevata, superiore alle edizioni precedenti, complice il momento positivo che sta vivendo il mercato giapponese, trascinato dal settore automotive che registra notevoli sviluppi nella tecnologia ibrida. Per quanto riguarda le macchine utensili, invece, sul fronte tecnologico non ho notato particolari innovazioni, quanto più delle evoluzioni o nuovi accorgimenti che migliorano la funzionalità delle macchine.

Parlando del nostro partner Okuma, sono stato particolarmente colpito dallo spazio riservato alla tecnologia additiva spray all'interno dello stand: le macchine erano posizionate al centro, ben visibili da ogni punto. Ho notato inoltre che, rispetto all'edizione precedente dove qualche espositore aveva puntato su stand virtuali, sono tornate a essere protagoniste le macchine, soprattutto quelle funzionanti.

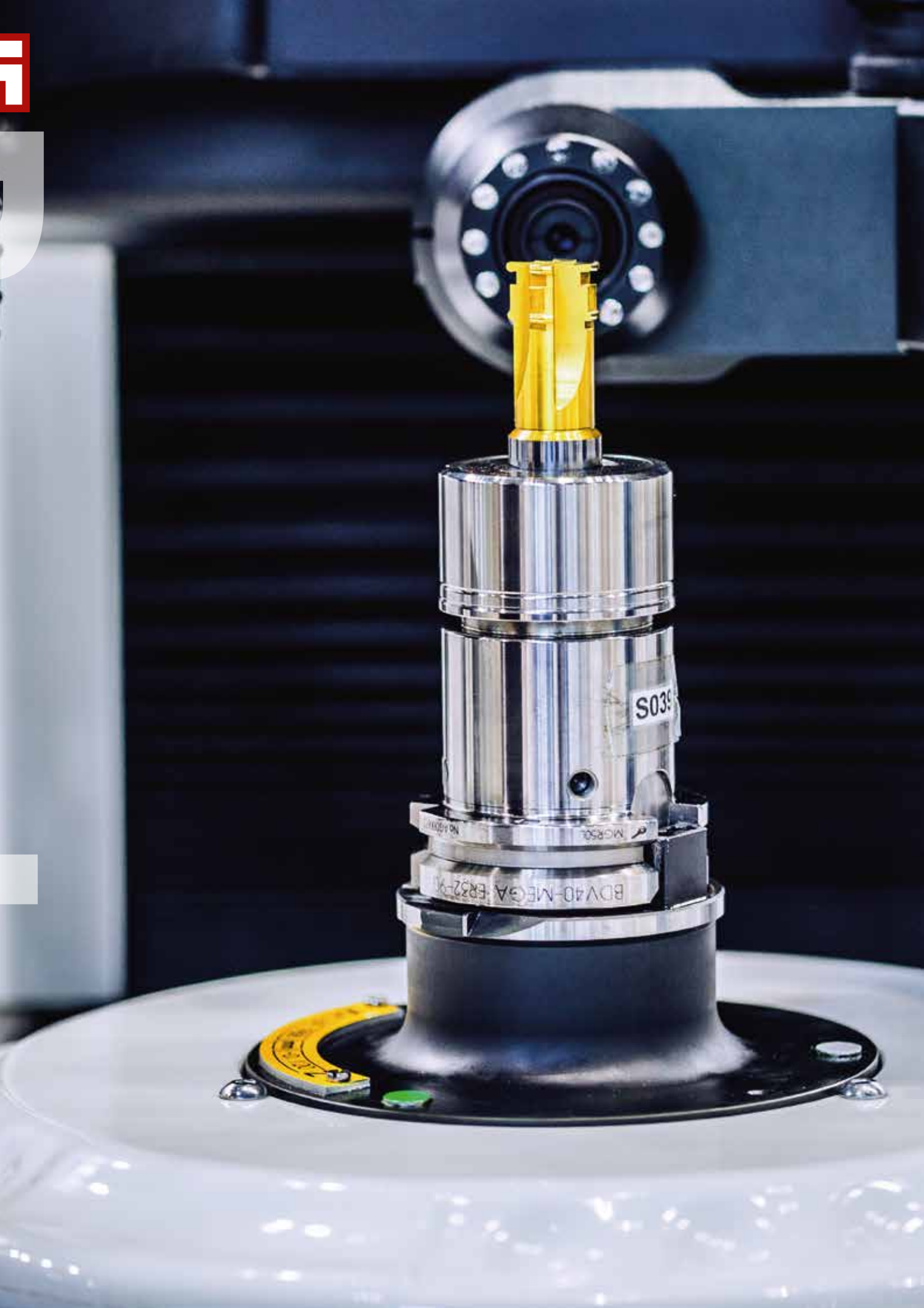
In questo momento positivo per il settore, il nostro ruolo come importatori è fondamentale grazie alla conoscenza di mercati come quello italiano ed europeo molto variegati, che necessitano quindi di esperienza e capillarità organizzativa che solo un'azienda come la nostra riesce a dare a un costruttore giapponese. Per quanto ci riguarda vediamo, oltre al settore automotive, un significativo interesse nel settore medicale nel quale la ricerca, la tecnologia e la lavorazione di materiali speciali stanno facendo passi da gigante. Questo implica, quindi, la necessità di avere macchine e sistemi di altissima tecnologia che siano adeguati all'evoluzione in atto nel settore». ■



Numerosa e qualificata l'affluenza a Jimtof 2018. I visitatori sono stati oltre 180.000



Reinhold



Attrezzarsi per le sfide 4.0

SECONDO GIRO DI OPINIONI FRA I
PADIGLIONI DELLA 31^A EDIZIONE DI BI-MU
SULLO STATO DEL PANORAMA
TECNICO-COMMERCIALE DEL **MERCATO
ITALIANO E INTERNAZIONALE RELATIVO
AL SETTORE DEGLI UTENSILI E DELLE
ATTREZZATURE.**

di Loris Cantarelli

La scorsa edizione della biennale delle macchine utensili BI-MU ha permesso agli operatori italiani d'incontrarsi e confrontare le rispettive impressioni in un momento particolare del mercato nazionale e internazionale.

La testimonianza diretta nel comparto degli utensili e delle attrezzature, seconda tranche dopo il reportage pubblicato a dicembre su *Tecnologie Meccaniche*, permette ai lettori di approfondire la conoscenza del momento attuale sia dal punto di vista tecnico che commerciale.

Servizi sempre più integrati

Davide Osti, Responsabile asportazione truciolo di Hoffmann Italia, ci spiega: «Il mercato sta premiando tutta la nostra offerta di servizi e soprattutto

di prodotti, in una competizione estrema che vede innovazioni anche nei portautensili e nelle macchine a 5 assi e nuove rettificatrici, dove oggi è possibile ottenere geometrie che fino a pochi anni fa erano possibili solo in grandi produzioni. Molto apprezzati dai nostri clienti anche i servizi di scelta utensili molto rapida sul web, dove con pochi passaggi è possibile scaricare oltre 500mila dati CAD e 3D. Servizi che rientrano in quegli strumenti che consentono di programmare le lavorazioni meccaniche già in fase di progettazione, prima di arrivare alle macchine in officina. Tra le novità esposte in fiera, da segnalare una nuova morsa adatta ai macchinari di ultima generazione, al contrario dei nostri competitor che presentano semplici adattamenti». Un altro aspetto importante è la for-



Davide Osti di Hoffmann Italia

mazione: «Sull'asportazione facciamo una decina di seminari tecnici l'anno che parlano di sistemi CAD/CAM e dell'interfacciamento delle macchine invitando anche specialisti esterni. In questo modo i nostri clienti possono vedere una realtà produttiva integrata e imparare a considerare tutto il sistema nel suo complesso. Noi stessi spieghiamo, con delle demo nella nostra sala CNC, come sfruttare al massimo gli impianti 4.0, monitorandoli anche via cellulare, quindi andando ben al di là del beneficio fiscale iniziale. E presto offriremo ancora di più, andando verso una piattaforma con un sistema operativo dedicato e servizi come il presetting, per ora a sé stanti, che s'integreranno fra loro, con risparmi e semplificazione ulteriori».

Sempre più verso l'automazione

Lorenzo Bergantin, Consigliere d'amministrazione e Direttore Commerciale di OML, è soddisfatto della situazione di mercato: «Anche quest'anno si è mantenuto buono, con un piccolo rallentamento dopo l'estate che però sembra già superato, e che quindi per noi si è dimostrato sostanzialmente molto positivo: abbiamo avuto ancora un incremento nel giro d'affari pari a un ottimo 25% e nel nostro settore del bloccaggio stiamo orientando sempre più verso l'automazione proponendo prodotti destinati soprattutto a quest'ambito, come in particolare una



Lorenzo Bergantin di OML

morsa autocentrante molto innovativa lanciata di recente, oltre all'aeronautica e aerospace più il mondo degli stampi che sono i nostri tre campi più interessanti. Per l'aerospace abbiamo implementato la diversificazione di soluzioni, soprattutto con il nostro zero point realizzato in modo da potere servire al meglio i nostri clienti: grandi macchine, precisione, bloccaggio del pezzo con pochi millimetri in presa. Per gli stampisti abbiamo in particolare la gamma di prodotto WPS, che soddisfa la necessità di bloccare il pezzo in modo agevole».

Sull'Industria 4.0 anche l'azienda lombarda conferma l'impressione di una maggiore maturità delle aziende: «Si tratta di una questione non soltanto italiana, anche se rispetto ad altri Paesi come per esempio la Francia siamo più indietro, ma la filosofia verso una

direzione che peraltro risulta obbligata inizia a essere capita. Sono rimasto sorpreso dalla Cina: al mio ritorno dalla fiera di Shanghai ho avuto la netta impressione che sull'automazione fossero già molto avanti con i tempi, molto più di quanto mi aspettassi».

Monitorare tutti i parametri

Paolo Agosteo di Romani Components ha presentato in fiera la soluzione di monitoraggio delle viti a ricircolo di sfere della spagnola Korta Group: «Un sistema con autodiagnosi ideato con l'Università dei Paesi Baschi, attraverso un sensore inserito all'interno della chiocciola doppia precaricata che invia costantemente segnali (si può decidere ogni quanto, da 10 secondi a 1 minuto) mediante rete wireless a un ricevitore inserito nella presa elettrica dello stabilimento di produzione del cliente: questo a sua volta va a recuperare e integrare tutti i dati che invia a una app sviluppata ad hoc per pc e i vari device mobili, che permette al direttore di produzione, all'operatore o al titolare dell'azienda di monitorare e tenere sotto controllo soprattutto i parametri di velocità e precarico, così da potere verificare in real time eventuali anomalie del sistema. Questo monitoraggio può essere eseguito mediante lo stesso device per una serie di macchine nel raggio di 100 metri ed è già installato nello stabilimento Korta a Zumaia, nella provincia basca di Guipúzcoa, per essere verificato in



Paolo Agosteo di Romani Components



Enrico D'Alonzo di MT

tempo reale qui in fiera».

Sul mercato italiano Agosteo propone poi una riflessione: «Noi siamo cresciuti tanto: negli ultimi tre anni abbiamo raddoppiato il volume d'affari in tutti i campi applicativi e anche nel settore specifico delle macchine utensili stiamo tuttora crescendo, con un'ottima previsione per il 2019 anche in virtù del fatto che alcuni concorrenti stanno accusando grossi problemi con le consegne e diversi loro clienti si stanno rivolgendo a noi. Credo però che in generale, a livello di mercato, oltre al lavoro sviluppato in passato e che ora sta portando altro business non si intravedono nuove iniziative che vadano al di là dell'arco temporale del 2019. Tra i vari settori ci dà molte soddisfazioni l'imballaggio, dove c'è ancora tanto da fare e le aziende si stanno espandendo, accanto a quello della ceramica dove si punta all'estero perché in Italia sembra che i giochi ormai siano fatti».

Investire in R&D ripaga sempre

Enrico D'Alonzo, Sales Director Export di MT, nota con spirito che «il 2018 è stata un'ottima annata, per dirla in termini quasi da viticoltore, e sicuramente chiuderà in aumento rispetto all'anno scorso, che già per noi aveva registrato un notevole incremento rispetto all'anno prima: tutto sembra quindi rimessosi in moto, vedremo come si evolverà ulteriormente il mercato».



Claudio Cavazzoni di O.M.G.

Sull'Industria 4.0 l'azienda «era già partita 5-6 anni fa, quando il nome 4.0 in Italia non esisteva nemmeno ma noi avevamo già integrato tutte le nostre macchine in un sistema centralizzato a cui trasmettono lo stato d'avanzamento delle lavorazioni e della produzione. Questo sistema ci ha permesso negli ultimi anni di essere molto reattivi nel dare ai nostri clienti la giusta velocità di risposta nella produzione e nella consegna, che è sempre stata molto importante come supporto commerciale per imporci sul mercato». Negli anni l'azienda ha così portato avanti la filosofia 4.0 arrivando a connettere non soltanto le macchine ma anche le lavorazioni: «Abbiamo sviluppato già da un paio d'anni un portautensili motorizzato connesso in grado di fornire alla macchina in tempo reale informazioni sulla forza di lavoro».



Ivano Gerardi di Gerardi Spa

razione: qui in fiera abbiamo portato la seconda generazione che aggiunge anche informazioni su vibrazione e temperatura così da potere intervenire dove si fa il truciolo, il più possibile vicino al pezzo, nel monitoraggio presenza e usura utensile e nella gestione delle condizioni di lavorazione».

Dalle macchine utensili ai centri di lavoro

A proposito del mercato italiano Claudio Cavazzoni, Responsabile Vendite O.M.G., è quasi lapidario: «Stiamo andando bene, pur in questo strano momento interlocutorio in cui sia nel panorama italiano che in quello internazionale c'è un clima di attesa che speriamo presto di vedere superato da maggiore chiarezza d'intenti a tutti i livelli: l'incertezza non fa bene a nessuno». La fiera è stata inoltre l'occasione per presentare le novità di prodotto più interessanti: teste ad angolo variabile con controllo digitale dell'angolo. Tra i settori che danno più soddisfazione in questo periodo, «tutti quelli legati alle lavorazioni meccaniche per asportazione di truciolo, dalle macchine utensili ai centri di lavoro. Lo sbocco verso i mercati esteri coinvolge il 40% dell'azienda, che per il resto tratta soprattutto con imprese del Nord Italia. Tra le prossime produzioni in programma di lancio la nuova gamma di teste di tornitura a sfacciare previste nel prossimo anno».

➤ IVANO GERARDI: «IL MERCATO ITALIANO STA ANDANDO OTTIMAMENTE, AIUTATO DAGLI INCENTIVI CHE ABBIAMO ESPRESSAMENTE CHIESTO DI SPINGERE PER UNA CONFERMA».

Investire nell'automazione, un trend inesorabile

«Il mercato italiano sta andando ottimamente, aiutato dagli incentivi che abbiamo espressamente chiesto di spingere per una conferma - fa notare Ivano Gerardi, Sales Manager della Gerardi - anche se in realtà hanno aiutato un trend iniziato nel 2014 per svecchiare il parco macchine e grazie a tanti nuovi prodotti. Noi siamo qui in fiera con tutta la nostra gamma di prodotti: 7 famiglie di morse, 3 famiglie di teste angolari, 12 famiglie di motorizzati e in particolare con il nuovo MillTecZero, una combinazione di tecnologia del serraggio magnetico e di posizionamento tramite il sistema zero point. In pratica è un pallet magnetico modulare con tecnologia zero point integrata, che abbiamo realizzato in collaborazione con Tecnomagnete e rappresenta tre attrezzature di serraggio in una: il piano magnetico, un piano a reticolo per serrare anche particolari non ferrosi e il sistema zero point».

Avendo diverse famiglie di prodotti e avendo per il 99% clienti distributori specializzati, la percezione dei settori più in fermento è indiretta seppure evidente: l'aeronautico ben più dell'automotive, mentre «tutti i giorni riceviamo richieste particolari, ed è ricorrente la richiesta di un buon servizio: oggi senza servizio anche il prodotto migliore non si vende; serve un team per la prevendita e il post vendita con assistenza telefonica continua. Il servizio è oggi la chiave di volta per stare vicino ai clienti: del resto chiun-



Francesco Vassalli di Walter Ewag Italia

que acquista lo fa in un'ottica di efficienza o di risoluzione dei propri problemi e la certezza di potere contare su un fornitore, una garanzia e anche un consulente affidabile e competente è assolutamente vincente».

Essere competitivi a tutto campo

Francesco Vassalli, Amministratore Delegato di Walter Ewag Italia, ricorda tra il serio e il faceto che «in fondo per il mercato italiano è un bel momento che dura da qualche anno, dal quale magari qualcuno teme a volte di risvegliarsi come in un incubo».

Certo, nei beni strumentali ha contato la spinta degli incentivi, «ma anche la voglia di acquisto di nuove macchine di cui si aveva bisogno, quindi non soltanto per una mera speculazione fiscale ma con un vero progetto reale alle spalle, con cui ogni azienda ha potuto rendere la propria attività più snella e moderna, in modo da essere competitiva con le sfide del mondo



Massimo Amati di Haimer

di oggi e in regola con le normative italiane e internazionali. Del resto c'è sempre una parte di rimpiazzo del vecchio, però non sottovaluterei il fatto che ogni anno c'è anche un 10% di start-up, quindi aziende che nascono ex novo, magari da rivenditori che si mettono in produzione e che quindi mostrano un meccanismo tipico dell'imprenditore con una visione non soltanto opportunistica sul momento ma che si prende un rischio per proporsi sul mercato. E oggi tutto è veloce, quindi non si può prendere una commessa e poi la macchina, ma il contrario per potere iniziare subito la produzione. In particolare il nostro campo è l'affilatura e la piccola asportazione per mezzo di mole e rettifiche. United Grinding Group con la tecnologia laser, pur essendo la nicchia di una nicchia, attrae molta curiosità da parte degli investitori che si interessano di lavorazioni particolari».

Investire per non smettere di crescere

Massimo Amati, Amministratore Delegato di Haimer, spiega bene l'attuale situazione di mercato.

«Il mercato è andato bene per tutti, finora; la nostra è una filiale ancora giovane e da 4 anni cresciamo sempre a doppia cifra. Per noi la sfida non è tanto "fare i numeri" ma diffondere il portafoglio di prodotti come utensili da taglio e macchine di precisione

➤ FRANCESCO VASSALLI: «NEI BENI STRUMENTALI HA CONTATO LA SPINTA DEGLI INCENTIVI MA ANCHE LA VOGLIA DI ACQUISTO DI NUOVE MACCHINE, DI CUI SI SENTIVA IL BISOGNO».

puntando sulla qualità e la professionalità. I nostri prodotti sono per lo più beni d'investimento e finora siamo andati tutti sull'onda degli incentivi per l'Industria 4.0: la recente indecisione penalizza tutti e frena chi deve acquistare macchine non di produzione come le nostre. I mandrini a calettamento a caldo vedono uno sbocco naturale nel mondo degli stampisti, ma non sempre guardano alla produttività in una prospettiva industriale ma più alla cura "artigianale" del pezzo singolo. Il nostro nuovo prodotto DAC (Data Analyzer & Controller) aiuta a gestire presetting per macchine utensili, bilanciamento, magazzino utensile come un Tool Management System, ma mirato alle piccole aziende che con un minimo investimento possono godere di uno strumento snello per fare un salto di qualità. Riscontriamo molto interesse da parte dei clienti italiani anche se la situazione è diversa da quella tedesca, dove le aziende hanno dimensioni maggiori e una mentalità più "industriale".

Una maturazione del mercato

Fabio Lodi cura la vendita e la consulenza tecnica in Schunk e ci testimonia il buon momento attuale.

«Il mercato italiano quest'anno è andato sicuramente molto bene, anche oltre le aspettative, per entrambe le nostre divisioni: soprattutto quella di automazione dati gli incentivi per



l'Industria 4.0, ma abbiamo registrato un'ottima crescita anche in quella dei sistemi di bloccaggio pezzo. In questa manifestazione abbiamo presentato alcuni prodotti molto innovativi, in particolare il sistema Vero-S Aviation: una soluzione intelligente per aziende che lavorano nel settore aerospace o con particolari di grosse dimensioni su macchine a 3-5 assi o in grosse macchine a portale: il sistema serve a detensionare in automatico i pezzi che, a seguito dell'asportazione di importanti percentuali di massa (in molti settori si va ben oltre l'80%), tendono a deformarsi fortemente. Solitamente l'operatore è costretto alla spessorazione manuale, che richiede

tempistiche e un impegno non indifferenti. Ora invece è sufficiente un semplice clic».

C'è poi il nuovo iTendo, «un mandrino portautensile 4.0 con sensori che comunica con la macchina o con altri dispositivi in modo da potere regolare i dati di taglio affinché siano ottimizzati rispetto ai dati vibrazionali che riceve, oppure ci può informare se un utensile è da sostituire: tutto in un unico processo integrato e affidabile». Tutto il mercato testimonia un'evoluzione di mentalità da parte delle aziende che si sono accorte del progresso avvenuto, per esempio adottando robot collaborativi e rinnovando uno dei più vecchi parchi macchina d'Europa, dimostrandosi inoltre ricettivo all'acquisto di nuove attrezzature.

Un'evoluzione continua

Per quanto riguarda la Alberti Umberto, la General Manager Nadia Alberti non nasconde la soddisfazione: «Per noi il mercato si conferma positivo e vivace, non è attivo come a inizio anno ma mostra comunque un interesse abbastanza concreto. Probabilmente c'era l'attesa di confermare i propri investimenti dopo qualche riflessione un po' in tutto il mondo, anche se in Italia ab-



Fabio Lodi di Schunk Intec



Nadia Alberti di Alberti Umberto

biamo recuperato qualche punto».

La maturità delle imprese inizia a mostrarsi sempre di più: «Anche nel mercato degli accessori sta arrivando la consapevolezza di tutti quei clienti che hanno pensato anzitutto a sfruttare gli incentivi fiscali e ora, acquistate le macchine, devono pensare a come “vestirle”. In termini di settori tecnologici vanno molto bene il mercato dell’aeronautica e l’automotive. Tra le novità presentate alla EMO di Hannover e poi in BI-MU abbiamo rilanciato le teste XL, molto lunghe, che hanno sempre un appeal particolare per le proprie dimensioni, e poi il nostro sistema Leonardo, un elettromandrino con cambio utensili automatico, unico al mondo, che pur essendo di nicchia (ci dà sempre soddisfazione perché siamo gli unici a proporlo) è una soluzione tecnologicamente di alto livello».

Tra le richieste particolari, si avverte meno quella di prodotti più economici: «Al di là del fatto che dipende sempre dalla tipologia di prodotto, forse si è capito che un investimento iniziale ripaga dal non dovere correre ai ripari dopo, quindi al momento dell’acquisto si privilegia la qualità piuttosto che pagare qualcosina in meno. Poi sono cambiate molte geometrie dei pezzi, e quindi ormai tutti i clienti per affrontare nuove sfide prendono in considerazione nuovi accessori e soprattutto un prodotto più customizzato».



Automatizzare per raddoppiare la produzione

Giuseppe Cellino, Technical & Sales Manager di Rotomors, fa il quadro della situazione attuale: «Negli ultimi anni il mercato ha vissuto momenti chiaramente altalenanti: ora stiamo attraversando un buon periodo, soprattutto in Francia e negli Stati Uniti che stanno crescendo abbastanza bene (all’IMTS di Chicago era palpabile la soddisfazione per la ripresa). In particolare i settori che in questi tempi stanno rispondendo meglio sono quelli legati al mondo energetico e dell’aerospace dove, per quanto ci riguarda direttamente, cerchiamo sempre di risolvere le problematiche che in quest’ambito sono

legate principalmente al tempo di preparazione delle macchine, soprattutto nella lavorazione di particolari staffati manualmente dall’operatore.

Le soluzioni Rotomors riducono i tempi morti realizzando sistemi di cambio pallet orientati ai reali impieghi produttivi eliminando i tempi passivi e migliorando nel contempo la sicurezza nella zona lavoro. Con questi sistemi abbiamo realizzato in importanti aziende, sia del settore energetico che dell’aerospace, applicazioni con soluzioni “su misura” che hanno permesso di raddoppiare di fatto la loro produttività, dimezzando i tempi di preparazione della macchina».

Revisione e reingegnerizzazione

«In questa BI-MU presentiamo un’ampia offerta di prodotti e soluzioni tecnologiche per il mondo della macchina utensile - ci spiega Andrea Nocita, Spindle and Machine Tool Services Business Development di SKF Industrie - L’area espositiva presenta tutta la nostra offerta dedicata al comparto a cominciare dallo spindle service, il servizio di revisione e reingegnerizzazione di mandrini ed elettromandrini erogato dalla SKF Solution Factory di Moncalieri (TO): consulenza, manutenzione e revisione dei mandrini. Inoltre,



Giuseppe Cellino di Rotomors



Lo stand di SKF Industrie in fiera



Roberto Pola di SPD



Pietro Fantoni di Mitsubishi Materials Corporation (MMC)

all'interno dello stand hanno trovato posto i sistemi di lubrificazione, con particolare focus al concetto di lubrificazione minimale e dedicati al mandrino e alle tenute. Inoltre è presente anche la SKF DD Seal Jet, soluzione che rappresenta una vera macchina utensile, completa di sistemi di lubrificazione e che permette ai concessionari autorizzati e ai distributori di produrre tenute personalizzate con il giusto profilo e le dimensioni corrette, direttamente all'interno del punto vendita. I visitatori hanno inoltre potuto toccare con mano le diverse linee di cuscinetti Superprecision, compresa la nuova gamma di cuscinetti serie Beam e Beas. Grazie all'attrito ridotto, queste due serie sopportano velocità significativamente più elevate con coefficienti di carico dinamico notevolmente maggiori, e vengono prodotti all'interno degli stabilimenti SKF di Villar Perosa e Pianezza (TO)». Infine è risultata particolarmente apprezzata una demo con incluse soluzioni di condition monitoring, compresa la centralina IMx-8 per la raccolta dei dati, sistemi di lubrificazione dedicati al mandrino (OLA e MDS) e spindle service.

Risposte alle richieste degli utilizzatori

Roberto Pola, Amministratore di SPD, sottolinea la situazione positiva del mercato in tutto il 2018 a livello ge-

nerale e per la SPD in particolare. L'elevato contenuto tecnologico dei prodotti, la capacità applicativa e non ultimo l'appartenere al Gruppo tedesco Schunk ha consentito all'azienda di avere una mentalità rivolta al futuro e attenta alle esigenze specifiche del mercato e dei singoli clienti.

«La BI-MU è stata l'occasione per incontrare clienti conosciuti e non che si sono avvicinati al nostro stand per conoscere quali sono le novità che proponiamo al mercato. I visitatori sono stati molto interessati alla nostra soluzione a basso voltaggio, esattamente 24 V, nel nostro sistema magnetico, soluzione che si sposa molto bene con la problematica della sicurezza dell'operatore. Interesse verso anche le soluzioni Industria 4.0».

«Nello specifico i visitatori hanno apprezzato quanto la nostra mentalità innovativa ci abbia portato ad avere una particolare attenzione a tutto ciò che riguarda Industria 4.0, facendo in modo che i nostri sistemi magnetici siano in grado di comunicare con la macchina utensile, raccogliere dati e trasmetterli al gestionale. In ultima analisi i nostri prodotti sono in grado di comunicare nel tempo stesso con l'operatore e la macchina fornendo significativi vantaggi ai nostri utilizzatori. La soddisfazione principale e la certezza di essere sulla giusta strada ci giunge dal fatto che ciò che abbiamo

presentato è anche quello che i visitatori, dei vari settori ai quali ci rivolgiamo, stavano cercando».

Risultati positivi

Pietro Fantoni di MMC (Mitsubishi Materials Corporation) ha una visione positiva di ciò che ci attende nell'immediato futuro: un mercato sempre più esigente, ma non per questo meno bisognoso di tecnologia e consulenza di alto livello.

«L'attuale trend di mercato è positivo nei settori industriali a cui ci rivolgiamo. L'unico settore che denota qualche principio di rallentamento è l'automotive a causa delle rimodulazioni produttive dei motori diesel. I dati diffusi dal governo sul PIL sono ancora a livello di previsioni molto altalenanti, ma ritengo che la scia degli investimenti effettuati dalle aziende grazie agli incentivi di Industria 4.0 si sentirà almeno per il primo semestre 2019. Oltre tale data è difficile fare previsioni».

«I nostri clienti e distributori richiedono un alto livello di supporto per le loro produzioni di manufatti costruiti con materiali moderni e sempre più difficili da lavorare - aggiunge Fantoni - Un aspetto particolarmente apprezzato è l'offerta di un prodotto al top della qualità che risponda alle loro richieste, sempre accompagnato da un servizio di consulenza personalizzato. Il nostro impegno è infatti fornire il supporto esclusivo di uno studio di "artigianato" globale, di essere quindi un "Global Craftsman Studio" sia per i prodotti a catalogo che per le soluzioni speciali studiate ad hoc dal nostro ufficio di Project Engineering. Da questo punto di vista la partecipazione a BI-MU ha dato ottimi frutti; stiamo già mettendo in atto i primi progetti nati proprio durante la manifestazione, che si è rivelata un'occasione di incontro dinamico con gli addetti del settore, ricco di spunti di conoscenza tecnica e di sviluppo di soluzioni innovative, spesso legate ai prodotti speciali da noi messi a punto in funzione delle esigenze del cliente».