

Il punto sulla **macchina utensile**

La BIMU di Milano rappresenta l'appuntamento dell'anno per il mondo della macchina utensile, un'occasione unica per gli espositori di presentare le ultime novità e di confrontarsi con tutte le più importanti aziende del mondo e per i visitatori di fare il punto sullo stato dell'arte delle varie tecnologie. Come e più del solito, RMO ha programmato uno "speciale BIMU" che ha nella tavola rotonda il suo clou grazie alla partecipazione dei rappresentanti delle aziende più significative che esporranno in BIMU. L'obiettivo è fornire ai lettori della rivista un panorama di punti di vista, il più ampio e completo possibile, su alcuni aspetti tecnico-economici.

Hanno accolto l'invito di RMO

 **Giuseppe Bottazzi, direttore generale, Agie-Charmilles**

 **Matthias Neef, sales coordination and marketing manager, Bosch Rexroth**

 **Giuseppe Andorlini, direttore sviluppo prodotti, Breton**

 **Marcus Otto, amministratore delegato, DMG Italia S.r.l. Deckel Maho Gildemeister**

 **Paolo Egalini, amministratore delegato e direttore generale, Gruppo Riello Sistemi Italy**


 **Antonio Dordoni, sales & marketing director, Jobs**

 **Filippo Giannini, business development manager - Divisione Automation and Drives - Siemens**

 **Roberto Micotto, amministratore delegato, Yamazaki Mazak Italia**

che ringraziamo pubblicamente per avere dato con la loro partecipazione grande valore alla tavola rotonda.

Come si caratterizza la partecipazione della vostra azienda alla BIMU di Milano?


 **Egalini:** Come Gruppo Riello Sistemi - con i suoi marchi storici: Riello Macchine, Mandelli, Burkhardt+Weber - partecipiamo alla BIMU su un importante Stand di oltre 550 metri quadrati per presentare soluzioni produttive, automazioni e applicazioni tecnologiche orientate ai principali mercati di sbocco dei nostri prodotti (Centri di lavoro e Applicazioni Speciali) vale a dire:

- Automotive, con le relative applicazioni per volumi medi realizzate su centri di lavorazione mono-, bi- e quadri-mandrino e per gli elevati volumi con macchine speciali;
- Energia, con soluzioni dedicate alla

lavorazione di particolari impegnativi a 3 e 5 assi fino a dimensioni importanti;

- Aeronautica, con soluzioni idonee alle lavorazioni di particolari in materiali molto differenti (dall'alluminio al titanio) grazie ad una vasta gamma di macchine, teste ed accessori;
- Trattoristica e movimento terra, con le relative applicazioni di macchina ed automazione che ottimizzano la produzione di piccoli e medi lotti dei componenti strutturali, delle trasmissioni e dei motori;

- Idraulica e fittings, con soluzioni ottimizzate per i medi ed alti volumi realizzate con impianti a differenti livelli di flessibilità e riconfigurabilità.

 **Micotto:** La BIMU di quest'anno sarà caratterizzata da due aspetti

importanti:

- a) la ripresa, anche se non ancora spinta, del mercato,
- b) la nuova allocazione.

Presumo che questi due fattori saranno un richiamo, speriamo forte, per gli utilizzatori che, finalmente, hanno di nuovo voglia di parlare di macchine utensili e pensano seriamente a nuovi investimenti.

La Yamazaki Mazak già da alcuni anni ha beneficiato della ripresa in America e in Asia e si appresta ora ad affrontare il mercato europeo con la stessa voglia e grinta fin qui dimostrate. Faremo quindi del nostro meglio per sfruttare questa opportunità e presentare al mercato italiano tutto ciò che la casa madre ha fatto e farà in futuro.

Bottazzi: Certamente in un modo nuovo, adatto alle mutate esigenze del mercato e dei clienti ma sempre con l'impegno e la dedizione che ci caratterizza.

Un "motto" specifico caratterizzerà la nostra partecipazione "più precisamente primi nel servizio", con il quale vogliamo dimostrare tutto il nostro impegno non solo nel prodotto, ma nel fare in modo che i clienti possano utilizzare al meglio questi prodotti sempre più performanti e cioè attraverso un servizio efficiente ed efficace.

Grande attenzione al servizio nella sua globalità ovvero consulenza applicativa, supporto tecnico, manutenzione preventiva, interventi pianificati in tempi stabiliti e un programma specifico di attività che gestiranno il prodotto realmente in funzione dell'uso che il cliente ne vorrà fare. Sarà presentato il "CLUB PRIVILEGE" un vero programma acquisti a disposizione degli utilizzatori dei nostri prodotti con il quale si potranno fare vere e proprie economie di scala attraverso l'utilizzo dei prodotti/servizi offerti. Non solo macchine quindi alla BIMU, anche se di novità ce ne sono.

Otto: Vogliamo dimostrare al pubblico interessato la nostra posizione all'avanguardia della tecnologia.

Andorlini: Come al solito la partecipazione della Breton alla BIMU si caratterizza nel senso della ricerca tecnologica e delle applicazioni che più possono soddisfare le richieste dei clienti. In particolare il messaggio che Breton vuole trasmettere ai suoi visitatori in BIMU è quello della sua capacità di poter fornire soluzioni complete e di elevato standard qualitativo nel settore delle applicazioni aerospaziali sia per quanto riguarda la lavorazione di parti strutturali siano esse in leghe speciali che in materiali compositi, sia per quanto riguarda la lavorazione di componenti turbomotori complessi e con elevato grado di automazione. Tutto questo però sempre non dimenticando il settore di applicazione con il quale Breton è nata e si è sviluppata e cioè quello della stampistica e dello stile per i quali Breton da sempre propone soluzioni sempre più avanzate e dedicate.

Dordoni: La BIMU 2006 rappresenta per JOBS l'opportunità di confermare il proprio impegno nel mercato della fresatura ad alte prestazioni. L'altissima velocità e l'alta potenza sono realtà tecnologiche che possiamo tranquillamente definire come la tradizione consolidata dell'offerta JOBS, nonché universalmente riconosciuta e, in quanto tale, accettata dal mercato degli utilizzatori, specialmente dalle aziende leader nei propri settori applicativi. Chi sceglie JOBS, o valuta l'ipotesi di un nuovo investimento per i propri piani in-

tamente armonizzati con elevati benefit per i clienti. Siemens propone un'ampia gamma di soluzioni per rispondere alle specifiche esigenze di ogni segmento tecnologico, ricoprendo settori che spaziano dal Midrange a quelli ad alto contenuto tecnologico come l'automotive e l'aerospace. Siemens vuole quindi presentarsi sul mercato della macchina utensile non solo come fornitore puntando su un'offerta che inizia dagli studi di progettazione e arriva agli OEM/costruttori di macchine, ai dealer fino ai clienti finali, con estrema attenzione



Giuseppe Bottazzi, direttore generale, Agie-Charmilles.

dustriali basata sulla tecnologia JOBS, decide di adottare un modo di produrre concepito sull'ottenimento di un insieme di vantaggi competitivi strategici di lungo termine rispetto al proprio concorrente. Ovvero: produttività, precisione, affidabilità, consulenza tecnologica, soluzioni produttive ingegnerizzate, impianti complessi chiavi in mano.

Giannini: In linea con la filosofia della divisione Automation & Drives, anche la Business Unit Motion Control Systems, attiva nel settore delle macchine utensili, si presenta alla BIMU come partner globale in grado di valorizzare in modo particolare prodotti, soluzioni e servizi perfet-

all'innovazione e alla competitività richieste dal mercato.

Neef: L'importanza che la fiera BIMU riveste da decenni nel settore delle macchine utensili ha portato Bosch Rexroth non solo a parteciparvi, ma a considerarla la fiera che più di ogni altra può fare da vetrina alla Drive & Control Company. La nostra azienda si presenta quest'anno con lo slogan "Bosch Rexroth: le molte facce del Vostro successo", concetto che sarà espresso anche fisicamente grazie a una struttura cubica che intende riassumere la poliedricità dell'offerta Drive&Control: le sfaccettature e le numerose declinazioni tecnologiche sono originate però da un'unica fonte, un unico solido riferimento per il cliente. Anche lo stand (pad. 11, F71 G58, 312 mq) sarà organizzato secondo

questa visione e presenterà 3 aree tematiche principali:

- La vetrina delle competenze. Si tratta di un'area dedicata a tutti quei servizi che rappresentano un vero e proprio valore aggiunto alla gamma di prodotti Rexroth, ovvero ciò che Bosch Rexroth è in grado di offrire oltre ai prodotti. Una serie di competenze che servono il cliente dal primo contatto (engineering) all'after sales (service). Quest'area sarà strutturata in sottoaree tematiche: Engineering Corner, Area Rexroth Sales Partner, Area Service, Area TEC (didattica), Area PER (Ufficio Personale), Express Delivery Program Service Oleodinamica.

- Highlights. Si tratta di elementi pensati per colpire l'attenzione del visitatore che, nel corso della sua visita allo stand, potrà contare sull'esperienza dello staff di Bosch Rexroth per ogni informazione o curiosità. In particolare per questa edizione di BIMU abbiamo previsto l'installazione di un avanzato impianto di Virtual Reality che simulerà le funzionalità di una tavola rotante con componenti di tutte le divisioni Rexroth appartenenti al settore delle macchine utensili. Il sistema nasce per attivare un ulteriore canale comunicativo con i nostri clienti, partner e fornitori, grazie alla sua estrema flessibilità e interattività. Il visitatore potrà interagire con la macchina grazie all'uso di occhiali 3D e mouse ottico. La struttura che conterrà tale impianto, isolata da luci esterne, sarà costruita con profili di alluminio Rexroth, allo scopo di evidenziare la poliedricità della nostra offerta e la versatilità applicativa dei prodotti MGE.

- Prodotti e soluzioni. Nell'area dedicata ai prodotti e alle soluzioni le macchine Rexroth saranno esposte per tipologie: macchine transfer, macchine piegatubi e presse piegatrici.

Quali sono le principali novità esposte dalle vostre aziende?

■ ■ ■ **Otto:** Esporremo in anteprima in Italia un nuovo modello di fresatrice universale DMU 70, una soluzione innovativa che riunisce in un solo formato una tecnologia consolidata per la lavorazione di piccoli lotti fino a quella di singoli componenti. Presenteremo in anteprima sviluppi tecnolo-



Matthias Neef, sales coordination and marketing manager di Bosch Rexroth.

gici applicati ad altri modelli che hanno già consolidato la loro posizione sul mercato: GMX 200 S linear con il nuovo Siemens Solution Line ed il sistema di programmazione integrato ShopTurn/ShopMill, Sprint 65 linear disponibile ora anche con 2 torrette presentato con caricatore barre SA-CO 65. Potrete visionare sul nostro stand (Padiglione 24) molte altre soluzioni innovative studiate per ogni esigenza.

■ ■ ■ **Micotto:** Presenteremo sostanzialmente alcuni prodotti nuovi nella gamma dei centri orizzontali e dei torni orizzontali e tutta una serie di aggiornamenti di prodotti esistenti.

■ ■ ■ **Andorlini:** Le principali novità esposte da Breton sono sostanzialmente due: la nuova serie di macchine FLYMILL in grado di fornire la più ampia gamma di soluzioni nel settore della lavorazioni di pezzi di medie e grandi dimensioni che, sfruttando una tecnologia consolidata e della massima affidabilità, sono in grado di fornire performances di assoluto rilievo anche nei confronti di macchine con motorizzazioni lineari. Con questa gamma di macchine Breton si pro-

pone di coprire nella maniera più adeguata le lavorazioni ad alta velocità e precisione nel settore aerospaziale, della stampistica e dello stile. FLYMILL comprende quattro tipi di macchine, la FLYMILL 1000, 1300, 1600 e 2000 che si differenziano sostanzialmente per la corsa dell'asse verticale con campo di lavoro in X di 2500, 3500 e 4000 mm e corse in Y da 2000 a 8000 mm, ma con la possibilità di poter realizzare anche corse superiori.

Il nuovo sistema di automazione singolo o multipallet per le macchine della gamma tipo XCEEDER ed ULTRIX che consente quindi a queste macchine di essere una ottima risposta anche nel campo di lavorazioni ad alta cadenza produttiva.

■ ■ ■ **Dordoni:** Una fra tutte: il centro di fresatura orizzontale/verticale ad alta potenza TARKUS per la lavorazione di materiali sia ad alta tenacità sia leggeri. L'esclusiva architettura di portale fisso, con tavola mobile (soluzione brevettata JOBS), permette altissime capacità di asportazione, disponibili su tutta la corsa verticale, combinate con elevate precisioni ed eccellente dinamica. TARKUS è stato concepito per la lavorazione a 5 assi sia di materiali ad alta tenacità quali titanio, inox, acciaio speciale, acciai legati (con mandrini di potenza), sia di materiali leggeri (con elettromandrino). Le caratteristiche principali di TARKUS sono: l'elevata rigidità strutturale e precisione costante sull'intero volume operativo, l'elevata capacità di asportazione, l'automazione dei processi produttivi, la compattezza, la cabinatura completa della macchina.

■ ■ ■ **Egalini:** In BIMU esporremo 4 macchine: 2 prodotti Riello Macchine e 2 Mandelli. E si tratta di 4 novità.

Riello Macchine è presente con il Centro di Lavoro a 4 mandrini, MC4 700 TT dotato di 2 tavole tiltanti, ciascuna avente 2 assi rotanti continui realizzati con motori Direct Drive. La macchina, completata da un sistema a 4 pallet, permette pertanto la lavorazione su 5 facce o addirittura a 5 assi di particolari fino a 700 mm di diametro, con utilizzo contemporaneo dei 4 mandrini nelle lavorazioni a 3-4 assi.

Il secondo prodotto Riello Macchine esposto è il modulo flessibile Vertiflex, presentato nella sua esecuzione con 3 unità orizzontali ed 1 verticale; le unità provviste di torretta a 6-8 posizioni sono a 3 assi controllati in configurazione "Box-in-a-box". Si tratta di una soluzione particolarmente competitiva nella lavorazione di pezzi con tempi ciclo inferiori ai 60 secondi, con lotti medi.

Mandelli presenta per la prima volta sul mercato Italiano il Centro di lavoro Spark; si tratta di una famiglia di macchine, dotate di svariate soluzioni a livello di dimensioni, teste ed automazioni. Il modello esposto, Spark X 1300, è caratterizzato dalla capacità di lavorare particolari fino ad una dimensione di 1.300 mm, con una struttura autoportante che permette la eliminazione delle fondazioni nonostante la potenza mandrino di 63 kW e la velocità di rapido di 50 m/1'.

Il secondo prodotto Mandelli esposto è il centro di lavoro Thunder 630 nella sua nuova esecuzione HD (Heavy-Duty); lo sviluppo riguarda: la potenza e la coppia mandrino (rispettivamente 33 kw e 970 Nm), la dimensione del pezzo lavorabile, passata a 1.100 mm e la velocità di rapido portata a 60 m/1'.

Bottazzi: Prima di tutto la nuova gamma di fresatrici ad alta velocità HPM e HSM rispettivamente ad alta produttività e alta velocità. Sarà presentata in anteprima in Italia la fresatrice HPM 1000U a 5 assi fortemente orientata a lavorazioni meccaniche complesse e con forti indici di asportazione e il modello HSM 300 automatizzato certamente un prodotto centrato per chi deve produrre in modo sistematico elettrodi in grafite, ma anche particolari meccanici di dimensioni contenute con l'alta velocità.

Nell'elettroerosione, AGIE CHARMILLES sarà presente con entrambi i marchi Agie e Charmilles con novità nel tuffo Roboform 350 Microtec e nel filo con Agiecut Progress 4. Nel caso del tuffo vogliamo offrire ai nostri potenziali clienti la possibilità di entrare con la tecnologia giusta nel settore biomedicale e dell'elettronica in genere, mentre per il filo, permettergli di offrire concretamente lavorazioni precise e veloci nel settore energetico



Giuseppe Andorlini, direttore sviluppo prodotti, Breton.

ed aeronautico dove le dimensioni dei pezzi sono decisamente importanti.

Neef: L'impegno di Bosch Rexroth nella ricerca e nello sviluppo genera ogni anno prodotti nuovi e innovazioni tecnologiche in tutte le divisioni. Durante la BIMU, la divisione Industrial Hydraulics presenterà le nuove Valvole IACR con intelligenza integrata che da quest'anno offrono anche la possibilità di un'interfaccia Profibus. La divisione Pneumatics presenterà invece il nuovo sensore per cilindri SF1, la serie gruppi trattamento aria AS, giunta già alla versione 5, e una nuova batteria di valvole LG03. Le novità della divisione Linear Motion & Assembly Technology consisteranno in una serie di soluzioni dedicate alla Lean Production e nei Manual Production System, oltre naturalmente a una selezione di componenti specifici per il settore delle macchine utensili. La divisione Electric Drives and Controls, infine, punterà sul nuovo sistema di controllo Indraworks e su Indramotion MTX, il sistema di controllo CNC veloce e con soluzioni specificamente sviluppate per il settore delle macchine utensili.

Giannini: Presso lo stand F25-

G34 del padiglione 11 Siemens presenterà la nuova piattaforma di automazione Sinumerik Solution Line, frutto dell'integrazione dei controlli numerici Siemens e della famiglia di drives Sinamics. La nuova piattaforma prevede 3 tipologie di controllo numerico: Panel Based 802D SL; PC Based 840Di SL e Drive Based 840D SL, tutte interfacciate a una unica famiglia di drives Sinamics che rappresenta l'ultima evoluzione Siemens nell'ambito del 'motion control'. La piattaforma Solution Line è stata pensata e sviluppata all'insegna dell'innovazione e della continuità: continuità per i clienti che hanno sviluppato le loro macchine e i relativi applicativi sulla piattaforma Sinumerik e innovazione grazie alle nuove caratteristiche di modularità, comunicazione e integrabilità della famiglia di drives Sinamics che permette notevoli vantaggi impiantistici e un'estensione dei range di potenza disponibili. La piattaforma Solution Line si integra completamente con un più ampio spettro di motorizzazioni Siemens che vanno da nuovi motori brushless ai motori diretti torque, dai motori lineari agli elettromandrini. Verrà presentata l'intera gamma di sistemi e solution IT, studiate per offrire sempre più vantaggi al cliente. Un esempio sono i sistemi ePS Network Services sviluppati per aumentare la produttività e disponibilità delle macchine tramite servizi su base internet a supporto delle attività di gestione impianti, di service e di manutenzione e il Motion Control Information System (MCIS), che rappresenta una gamma completa di moduli software per la gestione di dati, programmi, utensili e attività di manutenzione. Completano il programma espositivo i temi relativi al supporto meccatronico, alla Safety Integrated, al Virtual Production e Machine Simulator.

Quali tendenze tecnologiche sono da attendersi da questa BIMU?

Dordoni: Le tendenze tecnologiche sono di tipo globale e non vanno ricondotte, in modo specifico, alla eventuale affermazione di aspettative legate all'imminente manifestazione biennale italiana del comparto delle macchine utensili che non potranno che confermare i segnali colti dagli

operatori più dinamici ed innovativi del settore che si confrontano quotidianamente con le minacce e le opportunità di un mercato veramente globale sia dal lato della domanda sia dal lato dell'offerta.

Ad ogni modo, constatiamo che emergono dal lato della domanda alcune importanti considerazioni di carattere tecnologico, quali principalmente: la costante affermazione delle metodologie di fresatura ad alta velocità, una nuova sensibilità per le lavorazioni di materiali tenaci, la crescente attenzione per nuovi grandi impianti per lavorazioni di meccanica generale di precisione.

Bottazzi: Come sempre accade ogni costruttore cercherà di dare la propria interpretazione alle esigenze del mercato attraverso risposte innovative e sempre più performanti, senza perdere di vista il contenimento dei costi produttivi diventato un obbligo per tutti, anche per i nostri clienti. La sfida sul mercato degli stampi lanciata dai Paesi del Sud-est asiatico, ma anche da Paesi europei ai nostri abituali clienti ha imposto a noi fornitori di ampliare con soluzioni decisamente integrate e orientate al processo, la proposta di automazione attraverso la quale garantire qualità elevata a costi competitivi. Non possiamo più competere sulla quantità e sui volumi.

Egalini: In BIMU ci aspettiamo un ulteriore sviluppo verso le macchine a cicli di lavoro combinato (tornio-fresatura, fresatura-rettificata) e una maggiore attenzione alla ingegnerizzazione dei prodotti, volta all'incremento dell'affidabilità, alla riduzione dei costi sia di investimento che di utilizzo e a un affinamento delle prestazioni. In questa direzione, incremento della sensoristica orientata a una gestione efficace e remota della diagnostica, allargamento nell'adozione di soluzioni maintenance-free quali i direct drive.

Otto: Ci aspettiamo una conferma delle tendenze di cui noi siamo stati precursori: controlli potenti, grandi schermi, motori lineari, aumento della produttività e della flessibilità.

Andorlini: Sicuramente da questa BIMU ci dovremo attendere

Marcus Otto, amministratore delegato, DMG Italia S.r.l. Deckel Maho Gildemeister.



ancora una maggiore diffusione ed estensione delle motorizzazioni di tipo diretto sia lineari che rotative applicate sia in modo diretto che ibrido, ma comunque volte a rendere i cinematismi sempre più semplici e performanti.

Per quanto riguarda la funzionalità delle macchine sicuramente si assisterà a un incremento della polifunzionalità e dell'automazione proprio per garantire la massima qualità nella lavorazione unita alla massima produttività della macchina stessa. Le macchine a cinque assi continui cominceranno ad essere un punto di riferimento della manifestazione.

Chiaramente questa crescita tecnologica della macchina sarà accompagnata da un'ancora maggior sviluppo di soluzioni software personalizzate ed avanzate in grado di dare un sempre maggior supporto nella facilità di utilizzo e nella diagnostica ed a permettere alla macchina di essere collegata non solo alla rete aziendale ma addirittura ad un network produttivo mondiale.

Neef: La tendenza tecnologica per questa edizione della fiera BIMU interesserà, a nostro avviso, l'aumento delle velocità, in particolare quello delle velocità di taglio con necessità di nuovi utensili.

Giannini: Mentre i grandi costruttori asiatici o i relativi dealer esportano macchine di serie, puntando sulla usability e sull'affidabilità, i costruttori europei si presenteranno in BIMU prevalentemente con macchine speciali e con macchine modulari puntando sugli aspetti di flessibilità, produttività, innovazione e integrazione. Pur considerando i limiti espo-

sitivi si evidenzierà la presenza di macchine con potenze installate sempre maggiori.

Micotto: È sempre molto difficile rispondere a questa domanda, in quanto ogni costruttore ha le sue idee e le sue strategie. Personalmente credo che vedremo ancora tanto multitasking e alta velocità.

Per le macchine di domani si punterà su flessibilità o produttività?

Otto: Flessibilità e produttività.

Giannini: I costruttori italiani ed europei punteranno sia sulla flessibilità che sulla produttività cercando di coniugare questi due aspetti anche con altri fattori in grado di aumentare la loro competitività sul mercato, quali l'innovazione e l'integrazione. I nuovi controlli numerici della famiglia "Solution Line" con la nuova famiglia di drive "Sinamics" sono stati sviluppati tenendo conto di queste esigenze del mercato. Sempre più spesso il controllo numerico deve essere in grado di interagire con il mondo esterno e di integrare la macchina utensile all'interno un di un processo produttivo. Le reti di comunicazione, quali Ethernet, Profibus, e sempre più Profinet IRT (Isochronous Real Time), per esempio, saranno la base per l'integrazione dei CN all'interno dell'automazione di fabbrica. La flessibilità e modularità dell'automazione delle macchine possono apportare un contributo significativo alla produttività dell'intero processo, permettere maggiori possibilità diagnostiche e di gestione della produzione, una maggiore disponibilità e quindi un incremento della redditività globale.

Bottazzi: Certamente la flessi-

bilità, il lavorare sul processo più che sul prodotto garantendo lavorazioni senza presidio con la qualità del risultato certo è la sfida che dobbiamo vincere; i nostri clienti e noi. Dobbiamo pensare a strumenti nuovi, a nuovi modelli di macchine facilmente integrabili tra loro per contenere gli investimenti, ma ampliare la possibilità di lavorazioni nel contempo. Lo sviluppo dei CNC e di quanto oggi riescono a gestire va in questo senso e offrono ai costruttori spazi importanti di creatività. Più software e meno hardware è da qualche tempo il tema comune in ogni progetto di nuove macchine. Aumentare la flessibilità per anticipare i rapidi cambiamenti del mercato e le sue nuove sfide competitive in termine di prezzi e di volumi in contrazione nei nostri Paesi. In Paesi come India, Cina saranno affrontati temi legati ai volumi per nuovi bisogni di crescita.

■ ■ ■ **Micotto:** L'una sicuramente non esclude l'altra, anche se presumo si punti più sulla flessibilità, soprattutto per la riduzione del lead time e per l'abbattimento dei costi.

■ ■ ■ **Egalini:** La produttività intesa come affidabilità va considerato un prerequisito.

La flessibilità come alternativa alla produttività può essere vista in ottica di dimensione dei lotti e tempo necessario per la riconfigurazione.

I cicli economici nella loro fase negativa spingono maggiormente verso la flessibilità, ma resta l'indubbia imbatibile competitività delle soluzioni 'dedicate' per gli alti volumi tipici di settori quali automobilistico, industria del bianco, fittings.

Pertanto, difficile trovare un'unica ricetta per diverse problematiche: il mondo va verso il flessibile, ma sugli alti volumi l'investimento aggiunto per la flessibilità non paga.

■ ■ ■ **Neef:** La sostanziale differenza tra ieri e oggi è che un tempo le linee nascevano per compiere la loro produzione e, terminata la produzione, venivano abbandonate. Oggi, nell'ottica della "produzione snella", si punta a differenziare i prodotti utilizzando la stessa linea. Quest'ultima non deve essere flessibile solo per le operazioni da compiere, ma deve avere anche la possibilità di inserire nuove stazioni in caso di necessità.



Paolo Egalini, amministratore delegato e direttore generale, Gruppo Riello Sistemi Italy.

Oggi esiste inoltre una sostanziale differenza tra i mercati occidentali e orientali: in occidente è ancora radicata l'idea che le macchine utensili debbano garantire una durata di funzionamento di almeno dieci anni, mentre in oriente esiste la filosofia dell'usa e getta. È questo il motivo per il quale, ad esempio, il motore lineare ha successo nei paesi orientali: ottima velocità e nessun tipo di manutenzione ripagano l'investimento anche per un lavoro effettivo di pochi anni. Succede il contrario in Europa, dove si preferisce contenere l'investimento iniziale anche a rischio di spendere qualcosa in più in manutenzione e modifiche successive. Denominatore

comune rimane l'aumento di velocità, parametro fondamentale nel definire la prestazione della macchina.

■ ■ ■ **Dordoni:** Le macchine di domani, in realtà, sono già state concepite e sono in fase di realizzazione da parte di quei costruttori di riferimento che intendono espandere i propri mercati. Le macchine di domani sono quelle che, già da oggi, puntano sulla realizzazione e sul mantenimento nel tempo di un vantaggio competitivo tangibile dal lato dell'utilizzatore. La produzione ad alta competitività è il vero vantaggio che dovrà essere garantito dal fornitore con le proprie macchine ad alte prestazioni e ad elevata affidabilità.

■ ■ ■ **Andorlini:** Sicuramente flessibilità e produttività sono da sempre due fattori trainanti nello scenario produttivo della macchina utensile nei Paesi tecnologicamente avanzati. Non bisogna però dimenticarsi che adesso un altro attributo è diventato fondamentale per la competitività delle nostre aziende: la qualità della produzione e la certificazione della stessa durante lo svolgimento del processo produttivo.

Oggi non è importante solo la capacità di sapersi adeguare con la massima rapidità alla variazione delle richieste del mercato o produrre quanto richiesto più in fretta possibile, ma chi produce deve anche autocertificare che i pezzi prodotti rispettano gli standard qualitativi richiesti e quindi che hanno il cartellino verde per poter essere indirizzati all'assemblaggio finale senza ulteriori controlli o riprese, cioè senza la possibilità di poter introdurre eventuali ritardi nella realizzazione del prodotto finale.

Il ciclo di vita sempre più breve dei prodotti e la concorrenza sempre più spinta necessitano della massima affidabilità e qualità dei prodotti fin dalla fase iniziale della loro vita, è quindi basilare che tutti i loro componenti siano prodotti garantendo la costanza del massimo livello qualitativo.

Qual è l'andamento economico delle vostre aziende per l'anno che sta per chiudersi?

■ ■ ■ **Dordoni:** È una risposta molto complessa in quanto, se da una parte abbiamo colto pienamente le oppor-



Antonio Dordoni, sales & marketing Director, Jobs.

tunità legate alla notevole ripresa economica verificatasi in alcuni specifici segmenti di mercato, dall'altra si sta verificando una sorta di problema conflittuale, che è tuttora presente in alcune imprese utilizzatrici, dovuto alle difficoltà di finanziamento di impianti complessi di notevole valore in un contesto di forte instabilità dei mercati, che a sua volta è la principale fonte di indecisione nelle scelte di investimento. Il nodo sostanziale, dal quale poi discende la decisione da parte delle imprese utilizzatrici se investire o meno in un determinato processo produttivo, è quale opzione strategica adottare a fronte della costante riduzione dei margini industriali. Ovvero: innovare in prestazioni e qualità, oppure più semplicemente difendersi.

Micotto: La Yamazaki Mazak chiude l'anno fiscale a marzo. Per il gruppo, l'anno 2005/2006 ha portato risultati a dir poco eccellenti, con valori molto vicini al record assoluto. Per quanto riguarda la filiale italiana, l'anno si è chiuso in modo assolutamente decoroso e siamo convinti che quest'anno sarà veramente buono per noi. Facendo comunque un confronto sull'anno solare, il 2006 segnerà un netto recupero rispetto al 2005.

Neef: Il trend economico di Bosch Rexroth risente positivamente della ripresa internazionale e dell'area dell'Unione Europea, specie nel

settore delle macchine utensili e della siderurgia. Particolarmente positiva risulta la domanda di impianti e soluzioni assemblati direttamente sulle specifiche dei nostri clienti italiani.

Giannini: In corrispondenza di un generale trend lievemente positivo del mercato delle macchine utensili, Siemens ha registrato, in questo settore, una crescita più che soddisfacente. Ha contribuito a ciò il fatto che molti costruttori, per rimanere competitivi, hanno investito maggiormente sull'innovazione e sono usciti dai confini nazionali proponendosi sui mercati esteri, richiedendo ai propri fornitori di automazione un maggiore coinvolgimento per l'intero ciclo di vita della macchina e una gamma di servizi sempre più ampi. Inoltre per Siemens ha avuto un impatto positivo lo sviluppo o la ripresa di alcuni settori in cui è leader di mercato, quali l'aerospazio, l'energia, movimentazione terra e l'automotive.

Egalini: Premesso che il nostro esercizio fiscale si chiude a marzo, possiamo comunque dire che i primi 8 mesi di questo anno solare hanno confermato le aspettative di ripresa, con una previsione di fatturato in incremento di oltre il 10% su un 2005 che per i 2 marchi italiani facenti capo a Gruppo Riello Sistemi aveva già re-

gistrato un interessante incremento di volumi rispetto all'anno precedente. Soffriamo di un notevole incremento dei costi di materie prime, acquisti in generale e costo del personale, non ancora controbilanciati da un adeguato allineamento dei prezzi.

Andorlini: L'andamento di Breton per l'anno che sta per chiudersi direi che è molto positivo avendo consolidato un incremento globale del fatturato rispetto al 2005 superiore al 20%, incremento che nello specifico settore delle macchine utensili si attesta attorno al 23%. Questo sensibile aumento di fatturato nel comparto delle macchine utensili, oltre ad essere caratterizzato da una generale ripresa del settore è dovuto soprattutto al costante impegno in ricerca e svi-



Filippo Giannini, business development manager - Divisione Automation and Drives - Siemens.

luppo dell'azienda che oltre alla continua evoluzione del prodotto Breton dà luogo anche allo sviluppo di nuovi prodotti in grado di soddisfare e talvolta anticipare le esigenze del mercato.

Bottazzi: Decisamente meglio dell'anno 2005 con una maggior disponibilità del mercato ad affrontare nuovi temi produttivi e quindi con una maggior propensione all'investimento. I risultati del primo semestre sono incoraggianti e fanno intravedere per il 2006 un risultato buono. Ottima l'apertura del mercato ai nostri nuovi

modelli di fresatrici ad alta velocità e della meccanica generale nell'applicazione dell'elettroerosione a filo; non così gli investimenti nelle macchine relative all'applicazione dell'elettroerosione a tuffo. In concreto il gruppo AC nella sua globalità ha riportato nei primi 6 mesi un incremento del fatturato sullo stesso periodo del 2005 dell'8% circa, un incremento dell'EBIT in pari periodo del 15% circa, ed un incremento nel net profit dell'8%. Certamente un risultato incoraggiante.

Otto: Prevediamo una crescita superiore a quella del mercato e ci riteniamo soddisfatti dei risultati raggiunti.

E quali sono le previsioni per il 2007?

Andorlini: Dal nostro osservatorio, anche se limitato, non possiamo altro che avere fiducia per un 2007 ancora effervescente e pieno di piacevoli sorprese. L'economia sta mostrando un trend costantemente positivo anche se ancora con fenomeni non eclatanti. All'estero l'economia è già ripresa in modo consistente ed anche in Italia è in leggera ma costante crescita, cosa questa che consentirà agli utilizzatori di macchine utensili di pensare a investimenti nel prossimo anno. Molte aziende stanno rivedendo i loro concetti di delocalizzazione e i risultati che si pensavano di ottenere molto facilmente e a basso costo, nella realtà hanno dimostrato l'esistenza di un fattore che forse si stava dimenticando: l'esperienza, il know how. Questo potenziale, troppo spesso dato per scontato e non opportunamente valorizzato, non è pensabile poterlo ricreare nello stesso tempo in cui si trasferisce un'azienda o si piazza un ordine. Tutto questo unito all'avvio di grandi progetti ormai arrivati al loro momento applicativo non può far altro che farci guardare al 2007 con grande ottimismo e fiducia.

Micotto: Se questi segnali di ripresa saranno confermati (e così dovrebbe essere), le previsioni per il 2007 sono ambiziose e dovrebbero portarci a un allineamento con le altre realtà del gruppo.

Neef: Tutti i principali indicatori internazionali concordano nel pronosticare un rallentamento della cresci-

Roberto Micotto, amministratore delegato, Yamazaki Mazak Italia.



ta mondiale nel 2007. Ciononostante noi riteniamo che Bosch Rexroth Italia possa raggiungere e anche superare i risultati del 2006.

Giannini: Siemens prevede per il prossimo anno una sua ulteriore crescita nel settore legata soprattutto all'incremento dell'export delle macchine e alla sempre maggiore richiesta di servizi sia di base sia a elevato valore aggiunto come studi meccatronici, Virtual Production, Machine Simulator, Motion Control Information Systems, servizi remoti di monitoraggio e gestione delle macchine. Il mercato richiederà sempre più partner globali, in grado di fornire servizi e soluzioni applicative per l'ottimizzazione e la gestione della macchina, in grado di garantire una presenza capillare su tutti i mercati mondiali, e una capacità di affiancare i clienti come partner nella realizzazione di veri e propri progetti/impianti. Siemens si propone quindi come partner ideale per clienti attenti alla competitività, desiderosi di incrementare la loro redditività garantendo una maggiore sicurezza dei loro investimenti.

Bottazzi: La crescita tecnologica necessaria in Europa ed il bisogno di innovazione dovrebbe garantire un anno ancora di conferma della crescita ovviamente in assenza di turbative politiche o economiche in grado di condizionare i mercati divenuti molto sensibili ad ogni variazione.

Otto: Il mercato rimarrà su un

alto livello e si confermerà il baricentro su macchine utensili di alta tecnologia, da noi offerte.

Egalini: Il 2007 lo vediamo come anno di consolidamento da un punto di vista della razionalizzazione organizzativa interna, con un notevole sforzo nel continuare il rinnovamento della gamma prodotti, che troverà nella EMO di Hannover un' importante vetrina e banco di prova. Il tutto in uno scenario di mercato globalmente positivo, con una 'normalizzazione' dei comportamenti commerciali anche dei concorrenti dell'Estremo Oriente che risentiranno certamente molto meno della pressione creata da eccessi di produzione

Dordoni: Una sostanziale conferma del trend di crescita della domanda da parte di quei settori industriali per i quali l'adozione di nuove metodologie di lavorazione e di nuovi impianti produttivi è considerata quale leva assolutamente prioritaria, per conseguire nuovi e continui elementi di competitività dal punto di vista dei costi, qualità e prestazioni.

readerservice.it

Agie-Charmilles n.33
Bosch Rexroth n.34
Breton n.35
DMG Italia n.36
Gruppo Riello Sistemi Italy n.37
Jobs n.38
Divisione Automation and Drives - Siemens n.39
Yamazaki Mazak Italia n.40