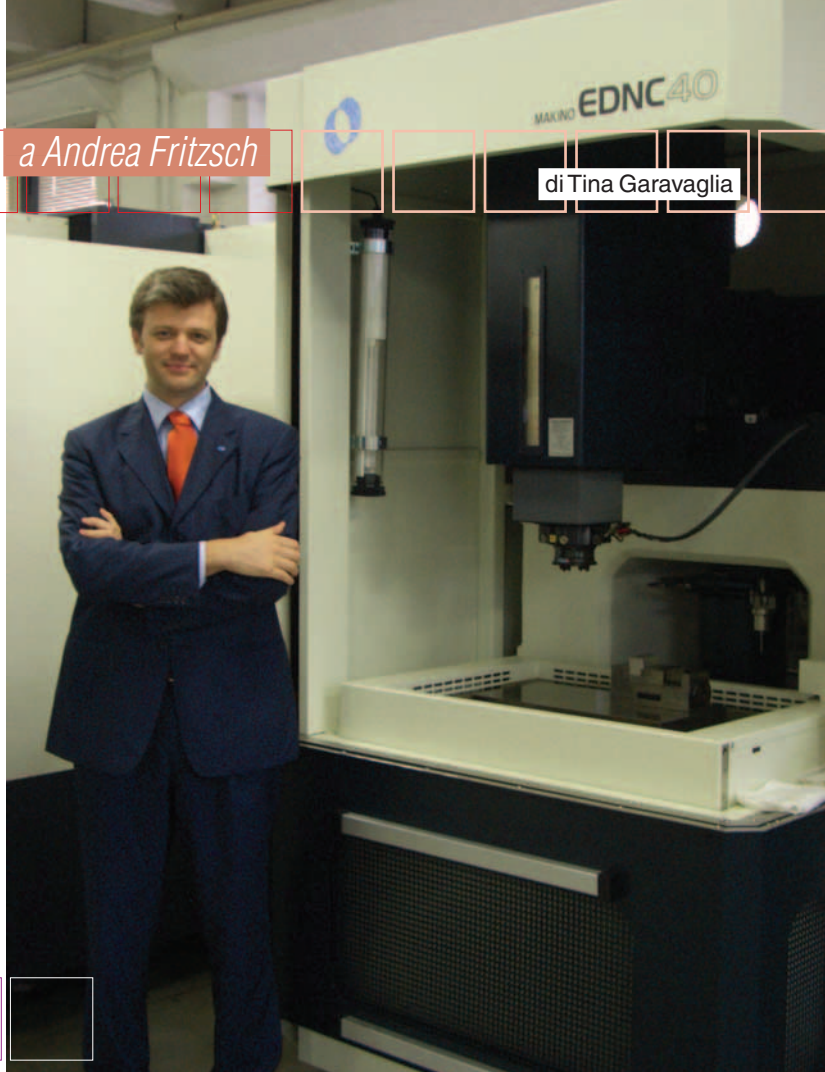


I punti di forza e le strategie di Makino per competere a livello globale con centri di lavoro orizzontali e verticali e macchine per elettroerosione a tuffo e a filo nei settori industriali: stampi e matrici, meccanica generale, aerospaziale. Proposte e servizi della filiale italiana

L'ingegner **Andrea Fritzs**, direttore generale di Makino Italia.



Tecnologia e qualità, per fare la differenza

Makino è nata come produttore di macchine utensili nel 1937 a Tokyo. Nel 1966 ha realizzato il primo centro di lavoro orizzontale governato da un controllo numerico, da cui è derivata la prima produzione di un sistema FMS. Da allora Makino è leader mondiale nella produzione di centri di lavoro orizzontali e verticali, nonché di macchine per l'elettroerosione". Così presenta la propria azienda l'ingegner Andrea Fritzs, al quale abbiamo rivolto una serie di domande per conoscere meglio la realtà industriale di cui in Italia è responsabile della filiale.

Ingegnere Fritzs, Makino è una delle aziende di spicco giapponesi del settore macchine utensili che operano a livello globale. A cosa deve la sua notorietà?

Le caratteristiche che senza dubbio

fanno di Makino un sicuro riferimento per il mercato delle macchine utensili sono la continua evoluzione tecnologica e l'attenzione maniacale alla qualità, all'affidabilità e alle prestazioni.

In quali settori industriali Makino è maggiormente presente? Con quali tipologie di macchine e in quale misura?

Makino è presente in tre 'macrosettori' dell'industria: Die & Mold, Produzione e Aerospace.

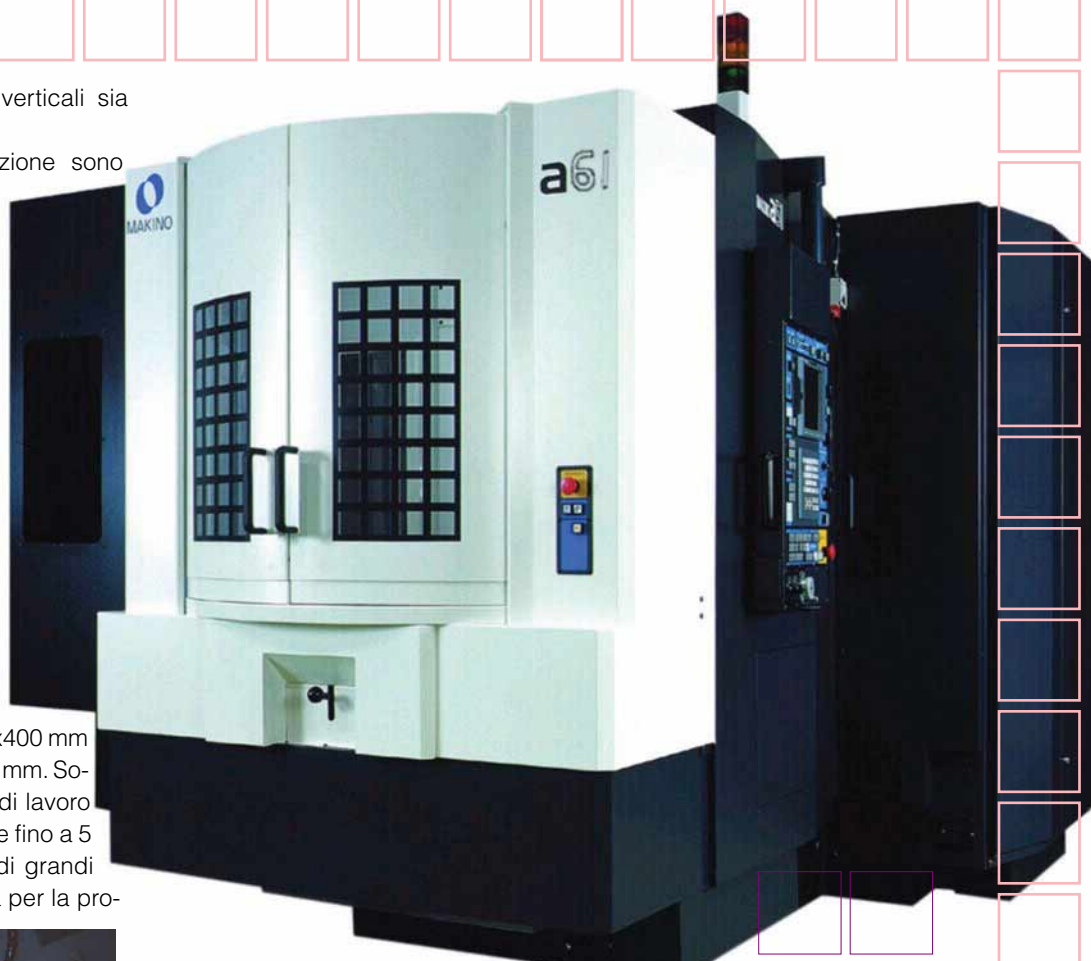
Per il Die&Mold, Makino è l'unico produttore in grado di offrire al cliente una scelta a 360° che si sviluppa dal centro di lavoro orizzontale, passa attraverso il centro di lavoro verticale e arriva all'elettroerosione a filo e a tuffo. Il mercato degli stampi costituisce per Makino circa il 50% del business a livello globale. In tale settore applicati-

vo, le nostre macchine si distinguono per la capacità di raggiungere precisioni nell'ambito del micron, anche in lavorazione di superfinitura, con avanzamenti di superfinitura, con avanzamenti di 6 m/min. L'avanzamento in sgrossatura arriva a 20 m/min. Ciò consente di realizzare il pezzo in tempo ridotto (a volte impiegando solo un terzo del tempo occorrente per un processo convenzionale) con rugosità fino a Ra 0.15 in fresatura.

Sulle macchine è anche possibile rettificare, ottenendo finiture ancora migliori. Il valore aggiunto della macchina è quindi costituito dall'ottimale rapporto tra performance e precisione. Lo stampo viene sempre chiuso, grazie al concetto che sta alla base della programmazione: si seguono tutti i punti Cad/ Cam, a prescindere dalle condizioni di taglio e dalla loro concentrazione, escludendo compro-

messi sia per soluzioni verticali sia orizzontali.

Le macchine da produzione sono presenti nei maggiori settori di sbocco delle lavorazioni meccaniche, in particolare per idraulica, pneumatica, componenti di macchine, automotive, macchine movimento terra e meccanica di precisione. È la produzione più conosciuta di Makino, soprattutto nei mercati occidentali, e costituisce anch'essa una buona fetta del fatturato dell'azienda. La produzione annua supera abbondantemente le 1200 unità e va dal pallet con dimensioni di 400x400 mm fino al pallet di 1000x1000 mm. Sono presenti anche centri di lavoro con dimensioni maggiori e fino a 5 assi, sia per lavorazioni di grandi componenti industriali sia per la pro-



si e con lunghezza fino a 16 m per la lavorazione di componenti strutturali del velivolo. Interessanti sono pure le applicazioni su centro di lavoro orizzontale per la rettifica in macchina del pezzo (in particolare la finitura di palette di turbina) o la finitura di componenti in titanio, con elettromandri con coppia fino a 1009 Nm.

Quali mercati figurano tra i più ricettivi dell'offerta Makino? Cosa rappresenta l'Italia per essa?

Makino è maggiormente presente in quelle aree geografiche che richiedono un alto contenuto tecnologico. In territorio asiatico e negli Stati Uniti d'America gode di considerevoli quote di mercato; l'Europa è sicuramente un continente in cui deve crescere molto. L'Italia è per Makino un mercato estremamente affermato per quanto riguarda i centri di lavoro orizzontali (per i quali è conosciuta e possiede quote rilevanti); è ancora ampiamente da sviluppare per quanto concerne gli stampi. Ci attendiamo una forte crescita, che deve fare leva anche su un cambio di mentalità degli utilizzatori rivolto all'innovazione tecnologica come riduzione dei costi, per competere

I centri di lavoro orizzontali della serie a1 sono le macchine più diffuse di Makino in Italia.

con i Paesi a basso costo di manodopera.

Quali obiettivi persegue la sua azienda nel breve e medio termine? Quale piano gestionale è stato messo in atto per raggiungerli?

Nel breve periodo stiamo riorganizzando completamente il nostro servizio, adeguandolo alle necessità di mercato. I passi finora fatti sono di buon auspicio per un netto miglioramento dell'efficienza e della soddisfazione del cliente già a partire dalla fine di quest'anno. La disponibilità di ricambi per tutti i modelli è aumentata considerevolmente e l'ottimizzazione del magazzino al livello europeo è conclusa. In Italia abbiamo già assunto e stiamo ricercando personale aggiuntivo per il rafforzamento dell'assistenza tecnica a livello locale.

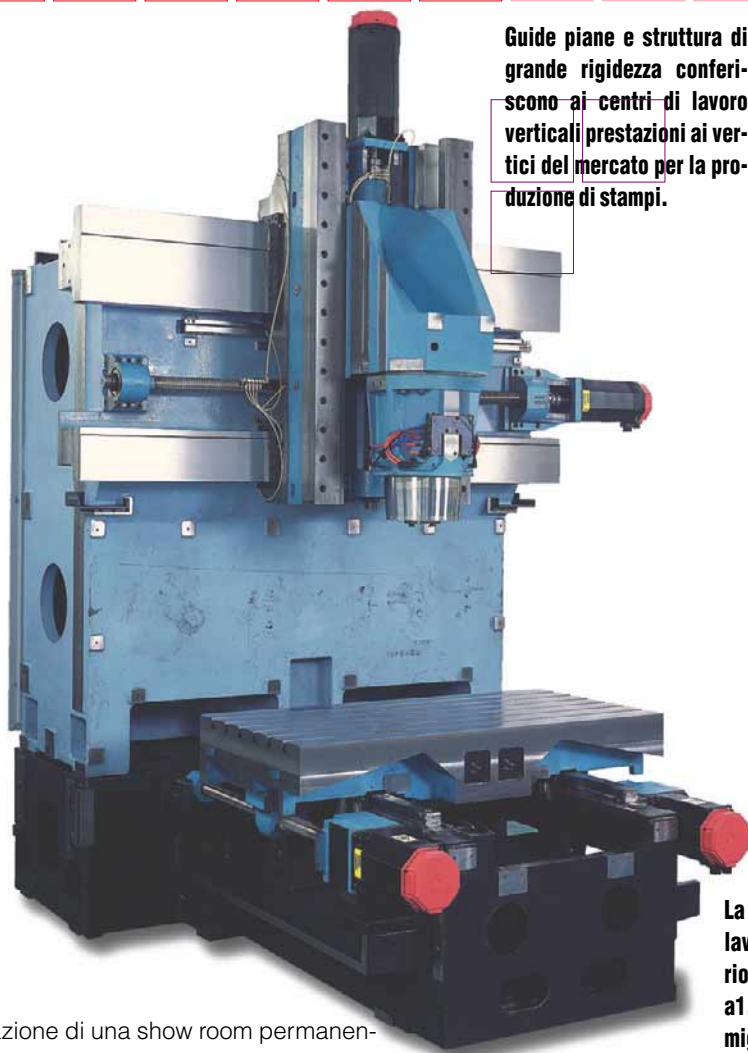
Tra le attività di marketing, voglio ricordare che stiamo ultimando a Kirchheim, vicino a Stoccarda, la realiz-



Area di lavoro di centro di lavoro orizzontale con applicazione a 5 assi flessibile.

duzione di stampi.

Per il comparto Aerospace, Makino è in grado di offrire macchine fino a 5 assi-



Guide piane e struttura di grande rigidità conferiscono ai centri di lavoro verticali prestazioni ai vertici del mercato per la produzione di stampi.

vello globale, vale a dire la presenza di business units ed entità locali. Le business units sono tre: Production Machinery and Aerospace ad Amburgo, Die&Mold a Kirchheim (nei pressi di Stoccarda) e Service sempre ad Amburgo (a breve entrerà in azione la nuovissima costruzione del Service centrale di Bratislava). In Italia è presente una struttura che allo stesso modo supporta il mercato con manager e operatori distribuiti nelle tre business Units e sotto la responsabilità del sottoscritto. Ci affidiamo quindi a specialisti di un settore di impiego specifico delle macchine Makino per supportare il cliente con soluzioni, oltre che con il prodotto.

Può descrivere i punti di forza della filiale che dirige?

La macchina Makino è un mezzo per produrre con una miglior redditività; il nostro compito principale è guidare il cliente verso questo concetto. Offria-

zazione di una show room permanente per gli stampi. Qui avrà sede una vera e propria officina per la produzione di stampi secondo il concetto Makino. Funzionerà quindi anche da linea guida e da fucina di idee per i clienti che si vorranno affacciare alla tecnologia Makino. Lo stampo e gli elettrodi verranno prodotti utilizzando un sistema di gestione automatico fino alla chiusura dello stampo senza intervento manuale.

Su un altro versante Makino Europa è già partita con la realizzazione di una nuova sede a Bratislava a supporto di tutti i Paesi del Centro-Est Europa. L'occasione per l'apertura di tale sede sarà anche quella di un ulteriore rafforzamento del service a livello continentale.

In Europa e negli Stati Uniti d'America l'aspetto etico sta assumendo un'importanza sempre più rilevante nella sfera dei valori aziendali. Quale 'peso' occupa in Giappone e presso Makino?

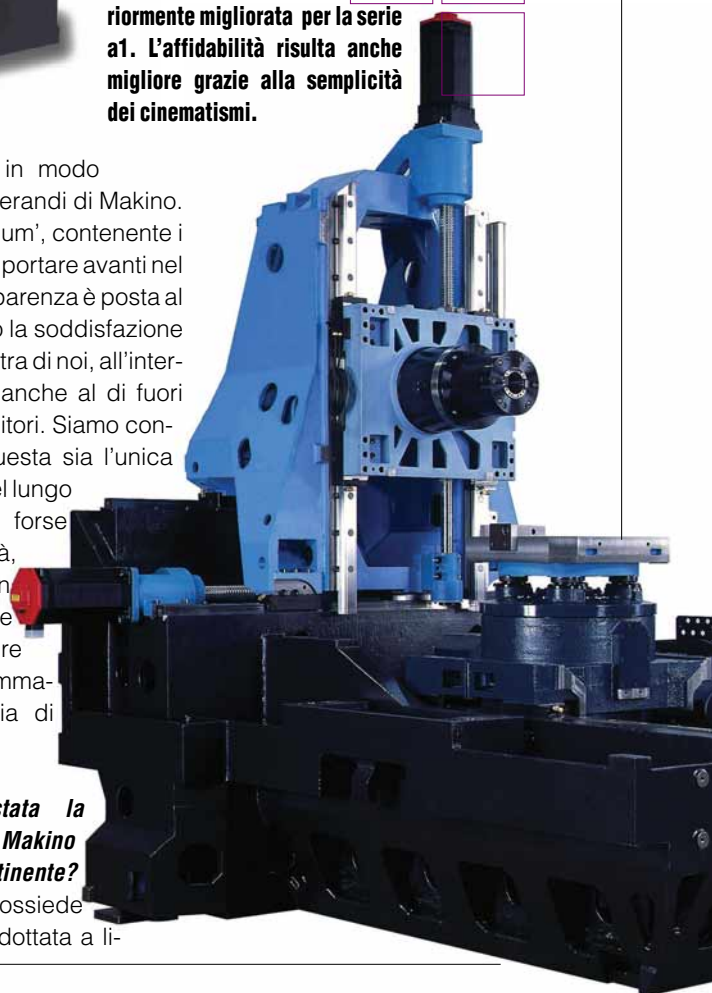
Stiamo toccando uno degli aspetti che

contraddistinguono in modo pesante il modus operandi di Makino. Nel nostro 'vademezum', contenente i valori che dobbiamo portare avanti nel nostro lavoro, la trasparenza è posta al secondo posto dopo la soddisfazione cliente. Trasparenza tra di noi, all'interno del gruppo, ma anche al di fuori verso i clienti e i fornitori. Siamo convinti e sicuri che questa sia l'unica strategia vincente nel lungo periodo. Si perde forse qualche opportunità, ma l'immagine di un prodotto Makino deve assolutamente essere supportata da un'immagine altrettanto seria di chi la rappresenta.

Com'è impostata la presenza di Makino nel nostro continente?

Makino in Europa possiede la stessa struttura adottata a li-

La struttura Makino per i centri di lavoro orizzontali è stata ulteriormente migliorata per la serie a1. L'affidabilità risulta anche migliore grazie alla semplicità dei cinematismi.





La macchina V22, ideale per la produzione di stampi di piccole dimensioni anche con tecnologia a 5 assi e automazione.

mo quindi, oltre alla macchina, anche la tecnologia e soluzioni 'chiavi in mano' sia nell'ambito della produzione sia in quello degli stampi. I punti di forza sono quindi le persone e il 'know-how' Makino a livello globale. Questo è un valore aggiunto indispensabile per la qualità totale di ciò che proponiamo. Infine, ma non ultimi, sono le motivazioni e il senso di appartenenza delle nostre persone: siamo orgogliosi di appartenere a Makino; questo è sicuramente un plus difficile da trovare oggi sul mercato.

Si è da poco conclusa la BI-MU e sta per aprire i battenti la Jmtof di Tokyo. Con quali aspettative Makino ha affrontato l'impegno delle due manifestazioni?

BI-MU è stata per noi un evento di grande importanza. Abbiamo raggiunto e superato abbondantemente i visitatori che Makino Europa ha avuto alla Metav e abbiamo avuto un notevole riscontro dopo la chiusura dei bat-

tenti della manifestazione.

In Jimtof verranno proposte molte novità e nuove tecnologie innovative che, dal mio punto di vista, possono costituire una rivoluzione nel concetto di produzione flessibile con un centro di lavoro, rendendola anche versatile. La mia aspettativa è un'ennesima affermazione tecnica sul mercato internazionale del prodotto Makino quale leader di settore.

Come vede, in generale, la partecipazione alle fiere? Quali altre iniziative la sua azienda mette in atto per informare gli utilizzatori o i potenziali clienti?

La partecipazione alle fiere costituisce ad oggi un punto di domanda. Ritengo però che la risposta sia molto semplice. Valutare il vantaggio e il tornaconto derivato dal partecipare è molto difficile; forse è meglio pensare al danno che si potrebbe subire nel non aderire. La tendenza, che già stiamo mettendo in atto e che ci sembra di maggior impatto soprattutto per gli stampisti, è quella di informare il cliente direttamente coinvolgendolo nelle esperienze che Makino svolge a livello globale con seminari e conferenze mirate. Stiamo allestendo a Kirchheim

una vera e propria officina per la produzione di stampi senza mai toccare il pezzo. Il titolo della manifestazione è 'Mold Shop of the future'. Si tratta di una dimostrazione di come una macchina e un processo ad alto contenuto tecnologico possano offrire un processo molto più vantaggioso nella produzione dello stampo, grazie alla riduzione dei tempi di attraversamento nel processo produttivo, nonché alla riduzione dei tempi di start up e di messa in opera dello stampo senza riprese e senza errori.

Quale desiderio vorrebbe realizzare entro il primo anno del suo mandato alla guida di Makino Italia?

L'ho già realizzato. Si è creato un team che crede nella nostra missione, nel prodotto e nella nostra crescita costante. Come le dicevo, sono anche le persone a contare per Makino e non solo le macchine.

readerservice.it n.24