

# Il mercato delle macchine utensili

Siamo all'inizio del 2007 e gli operatori di tutti i comparti industriali sono impegnati alla stesura di programmi e budget, cercando di sintetizzare indici e sensazioni, tendenze e attese. Dal momento che il settore delle 'macchine che fanno le macchine' è un indicatore puntuale dello stato di salute del Paese, la redazione di RMO ha pensato di indirizzare ai responsabili dei principali costruttori di macchine utensili presenti in Italia alcune domande di carattere tecnico-economico, che risulterebbero 'difficili' per chi non opera quotidianamente nel settore e quindi non dispone di indicatori e strumenti di valutazione particolari.

Le risposte, oltre a puntare i riflettori sulla realtà della singola azienda, offriranno ai lettori punti di vista e valutazioni utili e interessanti per guardare al domani.

Hanno accolto il nostro invito:

- **Marcus Otto, amministratore delegato DMG Italia,**
- **Antonio Dordoni, direttore commerciale Jobs,**
- **Antonio Massimo, direttore commerciale Overmach**
- **Marco Vergani, sales manager, Aida Europe**
- **Domenico Appendino, direttore marketing, Prima Industrie**

che pubblicamente ringraziamo anche a nome dei lettori di RMO.

## Posizione di forza

■ **Marcus Otto, amministratore delegato DMG Italia**

*Per il settore della macchina utensile il 2006 si chiude in generale con buoni risultati. È così anche per la DMG? Può fornirci qualche dato e un breve commento?*

**Otto:** Il 2006 si chiude con una tendenza decisamente positiva per il Gruppo Gildemeister. Al termine del terzo trimestre abbiamo registrato una ulteriore crescita nelle vendite. Al 30 settembre 2006 le vendite del Gruppo erano aumentate del 17% a 924,2 milioni di euro. L'ingresso ordini, con un

aumento del 21%, ammontava a 1.058,8 milioni di euro. Il risultato operativo continua a registrare un incremento, il Gruppo pianifica la distribuzione di un dividendo maggiore per l'attuale anno finanziario rispetto al precedente. Analizzando la realtà italiana, il 2006 è stato caratterizzato da un recupero del mercato. Molti investimenti che negli anni passati sono stati continuamene rimandati, si sono concretizzati in quest'anno. Sono investimenti più ragionati, dunque il cliente non richiede semplicemente una

macchina economica, ma si rivolge a macchine di alto livello, dove la qualità e le tecnologie di produzione sono elementi focali.

*Prevede che il trend possa continuare anche nel 2007?*

**Otto:** Assolutamente. Vedremo nel 2007 una crescita rispetto all'anno in corso o almeno sono sicuro che i valori si stabilizzeranno ad alti livelli.

*Da quali mercati e da quali settori possono arrivare le soddisfazioni maggiori per la DMG?*

■ ■ ■ **Otto:** Data l'ampia gamma di prodotti offerti dalla DMG il piccolo terzista, così come la grande impresa caratterizzata da produzione di serie, si fida di noi e della gamma di prodotti da noi offerti in quanto adeguati a soddisfare le sue esigenze. Ad esempio il nuovo concetto di fresatrici universali con struttura monoBLOCK® e duoBLOCK® permette la lavorazione simultanea da 3 a 5 assi nella produzione di piccole, medie e grandi serie; si rivolge al settore della costruzione di utensili e di stampi, così come a tutte le imprese che eseguono lavorazioni complesse a 5 assi su 5 lati, oppure lavorazioni con angoli negativi. Numerosi i modelli offerti da DMG anche a coloro che hanno l'esigenza di lavorare materiali avanzati: modelli che si basano sulla tecnologia di asportazione tramite laser e ultrasuoni o macchine all'avanguardia nel settore della fresatura e tornitura.

**Quali sono i plus della DMG più apprezzati da parte del mercato?**

■ ■ ■ **Otto:** Qualità, affidabilità e tecnologia avanzata, anche nel campo dei controlli numerici. I nostri progettisti, sempre molto attenti a sviluppare macchine a elevate prestazioni che aumentino la produttività, non dimenticano di conferire alla struttura delle nostre macchine massima stabilità e un'ergonomia ideale, con ampia zona lavoro e ingombro ridotto, che tenga conto del comfort dell'operatore e della possibilità di lavorare su più turni, anche non presidiati. La nostra cura per i dettagli si rivela nell'allestimento dei modelli di serie, al quale si aggiungono numerose opzioni che rendono la macchina adatta alle esigenze di ciascun cliente

**Quali sono e da dove possono arrivare le minacce maggiori per la DMG?**

■ ■ ■ **Otto:** DMG è leader a livello mondiale grazie allo sviluppo continuo delle tecnologie avanzate. Le minacce possono arrivare soltanto da una nostra inattività.

**Sembra che l'unica ricetta per combattere l'alto costo della manodopera e delle materie prime, il cambio sfavorevole euro/dolla-**



**ro, la dimensione medio-piccola, che penalizzano le aziende europee in generale e italiane in particolare, sia investire in ricerca e innovazione. Ma per fare questo occorrono tante risorse che solo pochi costruttori hanno. Come se ne esce da questo circolo vizioso?**

■ ■ ■ **Otto:** Le aziende del Gruppo Gildemeister si basano su un sistema ben strutturato che ci permette di essere sempre all'avanguardia della tecnica. Vorrei inoltre ricordare che è proprio la qualificata manodopera europea, impiegata negli stabilimenti produttivi DMG, che ci permette di avere un vantaggio competitivo a livello mondiale. La nostra ricerca si basa sull'analisi delle esigenze del cliente, è ascoltando il cliente che riusciamo a proporre sul mercato una gamma completa di macchine utensili e servizi a esse legate. Grazie alle tecnologie innovative sviluppate dai nostri ingegneri, questa ricerca porta alla realizzazione di prodotti che conferiscono all'utilizzatore un notevole vantaggio

economico. Nei settori in cui operano i nostri clienti la manodopera non ha una grande impatto, ciò che incide maggiormente è il costo dell'energia, degli utensili e l'ammortamento della macchina utensile. L'aumento di produttività assicurato dalle macchine DMG permette al cliente di recuperare in breve termine l'investimento effettuato e di ottenere un risultato migliore, che assicura anche alle piccole-medie imprese opportunità di sviluppo. Questo incremento di produttività e di utile permette a noi costruttori di proporre al cliente nuove soluzioni, pacchetti applicativi, automatizzazioni, modularizzazioni che migliorano le prestazioni delle macchine in suo possesso, incrementando al tempo stesso il nostro utile che va a coprire i costi della ricerca.

**Quali sono i principali filoni di ricerca da portare avanti nel corso del prossimo anno e da dove sono da attendere i risultati più significativi?**

■ ■ ■ **Otto:** Siamo impegnati nella ricerca in modo continuo ai fini di garantire ai clienti prodotti all'avanguardia sempre più affidabili e a elevata produttività. Non mi chiedo però di svelarle oltre.

**Il 2007 sarà caratterizzato dallo svolgimento della EMO di Hannover in programma a settembre. Un appuntamento da non perdere anche per la DMG?**

■ ■ ■ **Otto:** Saremo il più grande espositore della prossima EMO. È nel nostro settore l'appuntamento per eccellenza. La partecipazione a questa fiera richiede la presentazione di innovazioni che mettano in risalto quanto la tecnologia DMG sia all'avanguardia, partendo proprio dai modelli nati dalla evoluzione delle macchine ormai note e consolidate sul mercato fino alle presentazioni in anteprima mondiale che di sicuro non mancheranno di interessare i visitatori.

[readerservice.it](http://readerservice.it) n.84

# Anche impianti **chiavi in mano**

■ ■ ■ Antonio Dordoni, direttore commerciale Jobs

**Per il settore della macchina utensile il 2006 si chiude in generale con buoni risultati. È così anche per la Jobs? Può fornirci qualche dato e un breve commento?**

■ ■ ■ **Dordoni:** Come per molte aziende del settore, il 2006 ha rappresentato, per Jobs, un anno di sfide importanti, alcune delle quali sono già state vinte, altre permangono tuttora in fase di continua evoluzione. La ripresa del mercato mondiale ci ha consentito di ritornare a condizioni significativamente migliori rispetto al passato (+30% rispetto al 2005), grazie a importanti commesse destinate a utilizzatori leader nei settori dell'aeronautica, automobilistico e della meccanica generale di precisione. Ciò è frutto, soprattutto, dell'affermazione delle nostre scelte strategiche attuate sul fronte dello sviluppo di nuovi prodotti e di servizi ad alto valore aggiunto per il supporto alle tecnologie di fresatura ad alte prestazioni.

**Prevede che il trend possa continuare anche nel 2007?**

■ ■ ■ **Dordoni:** Le condizioni di mercato, in particolare per quei segmenti specifici applicativi in cui Jobs opera, dovrebbero consentire una sostanziale conferma del trend di crescita della domanda.

**Da quali mercati e da quali settori possono arrivare le soddisfazioni maggiori per la Jobs?**

■ ■ ■ **Dordoni:** Dai settori industriali per i quali l'adozione di nuovi impianti produttivi è considerata quale leva assolutamente prioritaria, per conseguire nuovi e continui vantaggi competitivi dal punto di vista dei costi, qualità, prestazioni e delle lavorazioni di nuovi materiali. Se analizziamo quanto accaduto nel 2006, possiamo affermare che la tecnologia Jobs si è imposta presso importanti costruttori automobilistici quali Fiat, Ford, Honda, Peugeot, Renault e VW. Altrettanto è acca-

duto con altri utilizzatori leader nei propri settori quali: Airbus, Alenia/Boeing, EADS, FACC, MAN e Short Bombardier per citare solo i più famosi.

Per il 2007 il nostro obiettivo prioritario è costituito da una sostanziale crescita della nostra presenza su tali mercati sia in termini di fatturato sia di specializzazione tecnologica.

**Quali sono i plus della Jobs più apprezzati da parte del mercato?**

■ ■ ■ **Dordoni:** La capacità di innovazione nella fresatura ad alte prestazioni, che si concretizza con la realizzazione di centri di fresatura sia in configurazione stand-alone sia con elevato livello di automazione, fino alla fornitura di impianti 'chiavi in mano' integrati nella struttura gestionale, organizzativa e produttiva dell'utilizzatore finale.

Il mercato riconosce a Jobs, innanzitutto, la leadership indiscussa nell'ambito dei sistemi di fresatura ad altissima velocità (linea LinX con motori lineari, per la quale siamo già alla seconda generazione di macchine) e ad alta potenza/coppia al mandrino (linea JomaX e Tarkus).

Assieme alla linea Jomach di centri di fresatura ad alta velocità, con trazione convenzionale degli assi, possiamo oggettivamente affermare che Jobs realizza il più innovativo e completo programma di fresatura disponibile oggi sul mercato che ha, in più, una caratteristica fondamentale.

Infatti, tutte le nostre macchine sono state concepite per poter ottenere una produzione ad alta competitività grazie alla loro capacità di assicurare all'utilizzatore finale un sostanziale vantaggio competitivo per l'intero ciclo di vita del prodotto per effetto della loro elevata affidabilità e delle alte prestazioni garantite.

Una delle aree dove Jobs ha lavorato intensamente, conseguendo importanti successi internazionali, è quella delle macchine e degli impianti spe-

ciali per la lavorazione dei materiali compositi (progetto Boeing 787 Dreamliner ed altre applicazioni per FACC, ma non soltanto).

**Quali sono e da dove possono arrivare le minacce maggiori per la Jobs?**

■ ■ ■ **Dordoni:** Le minacce maggiori per Jobs derivano dall'appartenenza dei propri utilizzatori a settori industriali fortemente sensibili agli andamenti macroeconomici della globalizzazione, per di più, con iter approvativi dell'investimento che si protraggono per durate importanti e tali da incidere profondamente sui processi di pianificazione finanziaria aziendale. Non va sottovalutata, inoltre, l'appartenenza di una gran parte dei clienti Jobs ad aree geografiche per le quali il rapporto Euro/\$ è fortemente penalizzante.

**Sembra che l'unica ricetta per combattere l'alto costo della manodopera e delle materie prime, il cambio sfavorevole euro/dollaro, la dimensione medio-piccola, che penalizzano le aziende europee in generale e italiane in particolare, sia investire in ricerca e innovazione. Ma per fare questo occorrono tante risorse che solo pochi costruttori hanno. Come se ne esce da questo circolo vizioso?**

■ ■ ■ **Dordoni:** L'appartenenza di Jobs al Gruppo Coesia costituisce per la nostra azienda un punto di forza nel panorama europeo del settore della macchina utensile. Le possibilità per Jobs di poter operare sui mercati internazionali con adeguate risorse finanziarie e con logiche decisionali finalizzate alla valutazione del più adeguato ritorno dell'investimento, permette alla Jobs di poter cogliere tutte le più importanti opportunità che emergono dai settori industriali ad alto tasso di innovazione tecnologica.



**Quali sono i principali filoni di ricerca da portare avanti nel corso del prossimo anno e da dove sono da attendere i risultati più significativi?**

**Dordoni:** Il prossimo anno si annuncia estremamente interessante: particolare attenzione verrà posta alle configurazioni delle macchine destinate alla lavorazione della fibra di car-

bonio, dove gli elettromandri possono ora integrare un sistema ad altissima efficienza per l'aspirazione delle polveri prodotte dalla lavorazione.

È previsto, inoltre, lo sviluppo di una nuova serie di macchine che ci permetterà di ricoprire quella fascia di mercato che era della linea Jomach 200 ovvero, macchine con potenza fino a 37 kW e coppia al mandrino fino a 1.575 Nm. Il primo esemplare di questa nuova serie, Tarkus, sarà - ancora una volta - una sfida per Jobs. Si tratta infatti di una macchina che presenta un'architettura innovativa, risultato di un'analisi di mercato e tecnologica che ci ha portato ad una soluzione in corso di brevetto. L'esclusiva architettura permette altissime capacità di asportazione, disponibili in modo costante 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 elettromandri). 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.

**Il 2007 sarà caratterizzato dallo svolgimento della EMO di Hanno-**

**ver in programma a settembre. Un appuntamento da non perdere anche per la Jobs?**

**Dordoni:** La EMO, seppure con dinamiche profondamente modificate dall'edizione del 2001, in termini di qualità e quantità dei visitatori, rappresenta ancora il momento istituzionalizzato di confronto fra i vari protagonisti del mercato mondiale della macchina utensile. La EMO è sicuramente un evento espositivo inserito in un contesto di globalizzazione del mercato in cui la Jobs ha, da sempre, investito e investirà risorse importanti, soprattutto in termini di promozione delle attività di sviluppo prodotto. Non dimentichiamoci infatti che la partecipazione della Jobs all'edizione del 2005 ha riscontrato un grande successo con l'esposizione della LinX 30, ovvero il modello di fresatrice con massime prestazioni nella sua classe dimensionale e appartenente alla seconda generazione di macchine a motori lineari realizzate dalla Jobs. LinX 30 ha segnato un deciso ed evidente solco sul mercato fra il livello tecnologico raggiunto dalla Jobs e quello di altri concorrenti nella fresatura ad altissima velocità. Certamente alla EMO 2007 di Hannover la Jobs sarà presente con una importante (ed ancora una volta la più innovativa) realizzazione concepita per le lavorazioni di alta potenza ed elevata coppia a prezzi decisamente contenuti, che siamo convinti costituirà una delle attrazioni più significative della manifestazione.

**readerservice.it n.85**

## Sopra tutto **l'automotive**

**Marco Vergani, sales manager Aida Europe**

Per il settore della macchina utensile il 2006 si chiude in generale con buoni risultati. È così anche per AIDA? Può fornirci qualche dato e un breve commento? Vergani: Il 2006 è stato un anno decisamente positivo anche per AIDA Europe, che ha registrato un considerevole incre-

mento del proprio fatturato rispetto all'anno precedente.

Considerando che il 2005 è stato il primo anno di esercizio effettivo e completo di AIDA Europe, a seguito dell'acquisizione delle società Manzoni e Rovetta avvenuta nell'ottobre 2004,

possiamo pertanto ritenerci decisamente soddisfatti dei risultati conseguiti.

**Prevede che il trend possa continuare anche nel 2007?**

**Vergani:** Ci aspettiamo un 2007 positivo sulla scia degli ottimi ri-



sultati di quest'anno, anche se prevediamo che il trend di miglioramento sarà inferiore.

**Da quali mercati e da quali settori possono arrivare le soddisfazioni maggiori per AIDA?**

■ **Vergani:** La maggior parte dei nostri clienti appartiene al settore automotive, che rappresenta il 65% del nostro fatturato, ed è su questo settore che stiamo concentrando maggiormente i nostri sforzi per offrire soluzioni mirate a soddisfare le specifiche esigenze di stampaggio.

Le attività di AIDA si stanno espandendo a livello globale con l'apertura di nuove sedi commerciali e di service e l'ampliamento della capacità produttiva complessiva per raggiungere più facilmente i principali clienti con soluzioni specifiche adatte alle peculiarità dei diversi mercati. Come AIDA Europe, ci aspettiamo risultati soddisfacenti sia dai mercati tradizionali europei, in particolar modo l'Italia, i Paesi dell'Est e la Turchia, sia da Paesi emergenti come l'India.

**Quali sono i plus di AIDA più apprezzati da parte del mercato?**

■ **Vergani:** La mission di AIDA è da sempre il primato nella qualità, nella tecnologia e nell'ottimizzazione dei costi di produzione.

La combinazione di queste caratteristiche consente agli utilizzatori di presse di migliorare costantemente le

prestazioni delle proprie strutture produttive sia in termini di volumi che in termini di qualità. Un altro punto di forza è l'attività di assistenza post-vendita, grazie al network di centri di assistenza dislocati nei principali Paesi del mondo per garantire ai nostri clienti un intervento di assistenza direttamente sul posto in tempi rapidissimi e con una competenza adeguata alle esigenze.

**Quali sono e da dove possono arrivare le minacce maggiori per AIDA?**

■ **Vergani:** L'esagerato costo delle materie prime, se di elevata qualità, rappresenta una minaccia reale per AIDA, soprattutto a fronte dell'introduzione sul mercato di prodotti di basso costo e modesta qualità provenienti da Paesi in via di sviluppo. Vorrei sottolineare a proposito che la scarsa percezione di 'non qualità' dei prodotti di una certa concorrenza costituisce una minaccia per AIDA, ma soprattutto comporta rischi elevatissimi per gli utilizzatori che scelgono un mezzo di produzione valutando esclusivamente l'aspetto costo senza associarlo alla qualità ed alla produttività che questa può garantire.

**Sembra che l'unica ricetta per combattere l'alto costo della manodopera e delle materie prime, il cambio sfavorevole euro/dollaro, le dimensioni medio-piccole,**

**che penalizzano le aziende europee in generale e italiane in particolare, sia investire in ricerca e innovazione. Ma per fare questo occorrono tante risorse che solo pochi costruttori hanno. Come se ne esce da questo circolo vizioso?**

■ **Vergani:** Per uscire da questo circolo vizioso AIDA Europe punta sul rafforzamento delle sinergie con le altre aziende del gruppo AIDA dislocate in tutto il mondo. L'esistenza di un network globale offre enormi vantaggi perché permette di offrire prodotti tecnologicamente all'avanguardia, grazie alla costante attività di ricerca e sviluppo attuata in sinergia con la casa madre Aida Engineering di Tokio, distribuendone i costi su un numero consistente di macchine prodotte e distribuite in tutto il mondo.

**Quali sono i principali filoni di ricerca da portare avanti nel corso del prossimo anno e da dove sono da attendere i risultati più significativi?**

■ **Vergani:** AIDA investe circa il 5% del proprio fatturato in R&S, un impegno costante che ci permette di essere leader tecnologici del nostro settore.

Per il prossimo anno riteniamo che il principale filone di ricerca sia costituito dall'individuazione di prodotti e tecnologie che permettano di ottenere un miglioramento delle tolleranze geometriche e dimensionali dei pezzi prodotti anche lavorando materiali innovativi e particolarmente critici nei processi di deformazione.

**Il 2007 sarà caratterizzato dallo svolgimento della EMO di Hannover in programma a settembre. Un appuntamento da non perdere anche per AIDA?**

■ **Vergani:** Durante le precedenti edizioni della EMO abbiamo constatato che questa manifestazione è di scarso rilievo per il settore della deformazione dei metalli. Pertanto AIDA non prevede di partecipare all'edizione del 2007, privilegiando altre fiere ritenute decisamente più interessanti per il nostro settore.

# Offerta completa

■ Antonio Massimo, direttore commerciale, Overmach

*Per il settore della macchina utensile il 2006 si chiude in generale con buoni risultati. È così anche per la Overmach? Può fornirci qualche dato e un breve commento?*

■ **Massimo:** Nel 2006 il Gruppo Overmach ha realizzato la migliore performance in assoluto con un incremento del 50% sul 2004 e oltre 900 macchine nuove (centri e torni CNC di importazione), che superano abbondantemente le 1000 unità se aggiungiamo anche l'usato. Pur coscienti che ci muoviamo in un mercato finalmente risvegliatosi dopo 5 anni di recessione/stagnazione, riteniamo che la nostra performance sia stata possibile principalmente grazie al fatto di aver continuato a investire negli anni scorsi negli uomini, nella struttura e nondimeno nei servizi al Cliente.

*Prevede che il trend possa continuare anche nel 2007?*

■ **Massimo:** Prevediamo che nel 2007 dovremmo realizzare più o meno gli stessi volumi del 2006, forse qualcosa in più. Ma come si sa le ormai rapidissime evoluzioni degli equilibri politici ed economici mondiali non consentono di fare previsioni sicure al 100%: destano preoccupazione i cambi, che vedono un euro sempre troppo forte per permettere alle aziende europee e italiane di essere aggressive soprattutto nelle congiunture difficili, i costi delle materie prime, le crisi in Medio-Oriente, ecc.

*Da quali mercati e da quali settori possono arrivare le soddisfazioni maggiori per la Overmach?*

■ **Massimo:** Il nostro Cliente tipico è la piccola e media impresa metalmeccanica che - spinta da una competitività sempre più esasperata - deve investire in macchinari nuovi con rapporto prestazioni / prezzo sempre più spinto, e corredate di una assistenza tecnica di prim'ordine (abbia-



mo oltre 80 tecnici a disposizione per i ns. clienti Italiani). Fra questi citiamo coloro che operano nel settore dell'energia, dell'oleodinamica, delle macchine movimento terra, come tanti altri ancora.

*Quali sono i plus della Overmach più apprezzati da parte del mercato?*

■ **Massimo:** Il rapporto qualità / prezzo dei prodotti importati, primo fra tutti Doosan-Daewoo che gioca un ruolo di primo attore nel mercato italiano (700 macchine nuove vendute nel 2006 nel mercato italiano); l'ampia disponibilità di modelli in pronta consegna; le strutture a contorno del Gruppo Overmach che consentono al Cliente di trovare non solo macchine, ma soluzioni per la produzione (citiamo ad esempio Tecnomach Automazione che realizza isole robotizzate ed Overmach Tools che fornisce attrez-

zature ed utensileria a corredo delle macchine); il servizio assistenza che opera con tempestività e professionalità nel post-vendita.

*Quali sono e da dove possono arrivare le minacce maggiori per la Overmach?*

■ **Massimo:** Fortunatamente non abbiamo particolari timori né siamo esposti a situazioni di particolare rischio, che sia strutturale, di mercato e tanto meno finanziario. Ma se proprio dobbiamo menzionare qualcosa, diciamo che deluderebbe il fatto che l'attuale momento economico favorevole duri troppo poco.

*Sembra che l'unica ricetta per combattere l'alto costo della manodopera e delle materie prime, il cambio sfavorevole euro/dollaro, le dimensioni medio-piccole, che penalizzano le*

**aziende europee in generale e italiane in particolare, sia investire in ricerca e innovazione. Ma per fare questo occorrono tante risorse che solo pochi costruttori hanno. Come se ne esce da questo circolo vizioso?**

**Massimo:** Il Gruppo Overmach opera in un settore, quello della importazione/distribuzione delle macchine utensili ad asportazione di truciolo, fortemente caratterizzato da una elevata 'frammentazione' degli operatori. Un fattore del successo del nostro Gruppo è stato certamente quello di sviluppare e coordinare al proprio interno tanti settori, oltre alla mera importazione del macchinario, fra i quali abbiamo già citato l'automazione, la fornitura di accessori e attrezzature, il servizio assistenza. E poi aggiungiamo: la vendita dell'usato (che possiamo infatti ritirare in permuta contro la

vendita del nuovo), la fornitura di sistemi CAD/CAM, di reti per la trasmissione di part-program senza fili (tecnologia Wi-Fi), di monitoraggio della produzione, di gestione delle commesse; infine citiamo la nostra Divisione di Prototipazione Rapida che commercializza una macchina israeliana dalle prestazioni esclusive, per arrivare anche laddove le macchine utensili non possono. Tutto questo ci ha consentito di crescere e di imporci sul mercato italiano. Diverso è il discorso per i Costruttori, dove la eccessiva frammentazione certamente è un ostacolo per investire in ricerca, tecnologia ed innovazione.

**Quali sono i principali filoni di ricerca da portare avanti nel corso del prossimo anno e da dove sono da attendere i risultati più significativi?**

**Massimo:** Essendo la nostra una struttura commerciale e di servizi, tralasciamo la ricerca, che potremmo comunque intendere, anziché di tipo scientifico / tecnologico, di nuovi spazi di mercato e strumenti di promozione e vendita. Mentre i risultati migliori verranno dagli stessi settori che ci hanno premiato quest'anno.

**Il 2007 sarà caratterizzato dallo svolgimento della EMO di Hannover in programma a settembre. Un appuntamento da non perdere anche per la Overmach?**

**Massimo:** Riguardo la EMO 2007, ribadito che Overmach non è un produttore ma un importatore, ci interesserà e saremo presenti con la nostra forza-vendita negli stand delle Case che rappresentiamo con successo da anni.

[readerservice.it](http://readerservice.it) n.87

# L'innovazione è nel DNA

**Domenico Appendino, direttore marketing Prima Industrie**

**Per il settore della macchina utensile il 2006 si chiude in generale con buoni risultati. È così anche per la Prima Industrie? Può fornirci qualche dato e un breve commento?**

**Appendino:** Il 2006 è stato un anno in cui si è registrato un aumento della richiesta di beni d'investimento abbastanza importante sia in Italia che in Europa, di conseguenza questa crescita ha consentito alle aziende che hanno qui il loro mercato principale di registrare un aumento di vendita considerevole.

Anche Prima Industrie, il cui mercato principe è appunto l'Europa, registra nei suoi dati di fine settembre una crescita di tutto rispetto. Contro un fatturato consolidato a fine 2005 leggermente superiore a 110.000.000 €, i ricavi del gruppo a fine settembre 2006 già superano i 100.000.000 € con una crescita superiore al 35% rispetto all'anno precedente, quando i ricavi a fi-

ne settembre 2005 non raggiungevano i 74.000.000 €. Il fatturato realizzato dalla sola capogruppo è aumentato: alla stessa data è prossimo ai 65.000.000 € quando non raggiungeva i 50.000.000 € l'anno scorso.

È chiaro che questi risultati, confermati da un trend positivo nella vendita del terzo trimestre, fanno sperare in una chiusura molto positiva a fine 2006 per tutte le società del gruppo Prima Industrie.

**Prevede che il trend possa continuare anche nel 2007?**

**Appendino:** È sempre molto difficile fare previsioni anche a breve termine con un mercato con delle dinamiche di sviluppo piuttosto variabili e talvolta anche molto imprevedibili. Da una parte la ripresa in Europa esiste in quanto continua da un numero di mesi importante ma nessuno ha veramente capito le motivazioni e l'origine di questa tendenza positiva: que-

sto fatto non è totalmente tranquillizzante.

Dall'altra parte il portafoglio ordini che noi registriamo è sostanzialmente decisamente migliorato rispetto all'anno scorso per tutte le società del gruppo e questo è un dato di fatto reale, fortemente positivo.

Se facciamo ancora riferimento ai dati di fine settembre, il gruppo Prima Industrie ha infatti un portafoglio ordini superiore addirittura del 50% rispetto a quello dell'anno precedente.

Questo significa che il trend continua a essere in forte crescita per cui ci auspichiamo che continui a esserlo anche nel prossimo anno.

**Da quali mercati e da quali settori possono arrivare le soddisfazioni maggiori per la Prima Industrie?**

**Appendino:** L'Europa, che come già ho accennato è il mercato più grande per Prima Industrie, è sicuramente molto importante per noi.

Gli ultimi risultati positivi in questo continente con un trend di crescita così elevato ci hanno consentito un consolidamento competitivo ormai indiscusso in alcune nazioni europee. Tuttavia la nostra attenzione per Paesi più lontani e difficili come quelli delle Americhe e dell'Asia non è stata distratta dai buoni risultati in 'casa' quando il mercato locale cresce, considerando per noi 'casa' appunto l'Europa.

Nuove strategie industriali e commerciali sono presenti in queste aree, citerò un solo esempio, la costituzione di una terza joint-venture in Cina per la produzione in questo Paese di generatori laser.

Inoltre nei settori tradizionali di Prima Industrie, e cioè quelli della lavorazione laser piana e tridimensionale della lamiera, continuiamo a scoprire applicazioni e nicchie nuove per le nostre macchine laser.

### **Quali sono i plus della Prima Industrie più apprezzati da parte del mercato?**

■ ■ ■ **Appendino:** Prima Industrie è nota sul mercato non solo per la flessibilità delle sue macchine e per la loro qualità ed alte prestazioni, ma soprattutto per il loro contenuto d'innovazione.

Se si ripercorre la storia di Prima Industrie fin dalle sue origini si vede chiaramente delineata una successione continua di innovazioni che sono state delle vere prime mondiali. Si pensi al primo robot di taglio laser nel 1979 e alle sue prime applicazioni tridimensionali di taglio della lamiera nel 1982 (Zac), al primo robot laser completamente ad ottiche mobili nel 1985 (Optimo) ed alle sue prime applicazioni di saldatura nel campo automobilistico nel 1986.

Prima Industrie ha introdotto, inoltre, architetture innovative nelle macchine laser come la struttura a sbalzo nel mondo tridimensionale prima, all'inizio degli anni 90 (Rapido) e poi in quello piano, insieme al concetto di asse focale, a metà degli anni 90 (Platino) e quindi recentemente strutture con assi a cinematiche parallele per macchine superveloci (Sincrono). L'ultima grande innovazione è la testa a motori diretti per robot laser in applicazioni tridimensionali, presentata ad



ottobre 2006 ad Euroblech (Rapido Evoluzione). Ancora oggi molte innovazioni presentate da Prima Industrie già da tempo, sono presenti solo nelle sue macchine e non ancora in quelle della concorrenza.

### **Quali sono e da dove possono arrivare le minacce maggiori per la Prima Industrie?**

■ ■ ■ Prima Industrie ha mostrato una capacità d'innovazione sin dal suo inizio molto alta che ha mantenuto in tutta la sua storia. Questa caratteristica, insieme a una politica commerciale che l'ha portata a essere presente in più di 50 nazioni, sono state le motivazioni principali della sua crescita e del suo successo.

Una riduzione di 'capacità d'innovazione' o di 'apertura commerciale' potrebbero essere due grosse minacce per Prima Industrie qualora si dovessero malauguratamente manifestare nella nostra azienda, per un cambiamento di atteggiamento e/o competenze nel personale e nel management.

***Sembra che l'unica ricetta per combattere l'alto costo della manodopera e delle le materie prime, il cambio sfavorevole euro/dollaro, la dimensione medio-piccole, che penalizzano le aziende europee in generale e italiane in particolare, sia investire in ricerca e innovazione. Ma per fare questo occorrono tante risorse che solo pochi costruttori hanno. Come se ne esce da questo circolo vizioso?***

■ ■ ■ Oggi Prima Industrie guida un gruppo di circa 550 persone di cui 350 in Italia, un po' più di 100 negli Stati Uniti e il resto distribuito nelle varie filiali o aziende europee.

Inoltre in Asia in aziende partecipate da Prima Industrie nella forma di joint-venture lavorano circa 200 persone.

Con questa struttura e i fatturati precedentemente citati è ovviamente più facile mantenere un livello di ricerca e sviluppo importante che negli ultimi anni si è sempre attestato intorno a un valore pari al 7% del fatturato. Non



dobbiamo dimenticare però che Prima Industrie è nata come una piccola società di ingegneria, creata da un gruppo di tecnici che non a caso la hanno chiamata 'Prima Progetti' e che con questo nome nella sua fase iniziale ha addirittura perseguito una politica di vendita delle sue capacità d'innovazione e progettuali per finanziare la propria crescita.

Nel corso della sua storia comunque ha saputo usufruire di finanziamenti italiani ed europei specificamente finalizzati al proprio sviluppo di prodotto che sicuramente hanno aiutato l'azienda e nel contempo hanno svolto la loro funzione istituzionale.

**Quali sono i principali filoni di ricerca da portare avanti nel corso del prossimo anno e da dove sono da attendere i risultati più significativi?**

**■ ■ ■ Appendino:** È nostra abitudine di non parlare di nuovi prodotti o di nuove ricerche prima di aver definito una chiara strategia commerciale per la loro introduzione sul mercato. E' certo comunque che non intendiamo ridurre in Prima Industrie la percentuale di ricerca e sviluppo sul fatturato per il prossimo anno e che essa sarà focalizzata nei nostri settori principali di business, cioè macchine laser piane e tridimensionali e loro componenti strategici quali generatori laser e controlli numerici.

**Il 2007 sarà caratterizzato dallo svolgimento della EMO di Hannover in programma a settembre. Un appuntamento da non perdere anche per la Prima Industrie?**

**■ ■ ■ Appendino:** Saremo certamente presenti alla EMO di Hannover, palcoscenico importante per le macchine utensili e la robotica non solo europea ma mondiale, tenendo conto del peso di questo settore nel nostro continente che ne è leader.

Invito fin d'ora i nostri clienti a visitarci: il nostro stand in questa fiera sarà la giusta area espositiva delle ultime innovazioni di Prima Industrie, compresi i risultati dell'attività di ricerca sviluppati nel 2007.

readerservice.it n.88



## PowerMILL

**Il leader nella lavorazione a 5 Assi**

**Tutte le strategie di cui avete bisogno per lavorazioni efficienti di stampi e nel settore aerospaziale, autosportivo, nautico ed energia**

Programmazione facile e veloce per la massima produttività

Controllo collisioni automatico e comprensivo di controllo tallonamento

Compatibilità completa con tutti i tipi di utensili, compresi quelli conici, a disco e sagomati

Simulazione totalmente integrata per testare i percorsi utensili al computer

Training e supporto dei maggiori esperti CAM al mondo

model it • make it • inspect it



**DEL CAM**  
www.delcam.it

Delcam Italia srl  
Via priv. Maestri del Lavoro, 20  
20025 Legnano MI  
Numero Verde: 800-760999  
readerservice.it n.157 60



# Microtecniche in vetrina

Micronora è il salone di riferimento per le nanotecnologie e i nanomateriali. L'ultima edizione si è rivelata una manifestazione di qualità: grazie alla sempre maggiore tecnicità dei prodotti esposti e alla professionalità dei visitatori

Nel corso di 30 anni, Micronora è diventato il salone europeo specifico della microtecnica.

La sedicesima edizione della fiera di Besançon, Francia, ne conferma il carattere internazionale. I 990 espositori, 596 dei quali diretti con 35% di stranieri, hanno accolto 15.272 visitatori professionisti. Tra questi gli stranieri (11% nel 2006 rispetto al 10% del 2004), provenivano da 40 Paesi, principalmente Svizzera, Germania, Paesi Bassi, Belgio, Finlandia, Italia, Russia e India. Gli espositori hanno apprezzato la qualità dei contatti stabiliti con numerosi visitatori francesi, svizzeri e tedeschi aventi poteri decisionali. I visitatori hanno apprezzato la sempre maggiore tecnicità dei prodotti esposti.

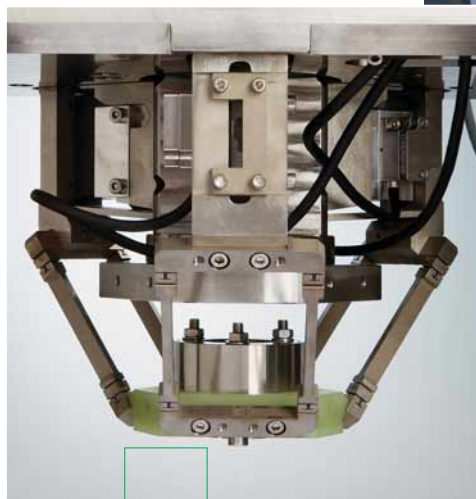
## NANOTECNOLOGIE E NANOMATERIALI

Dedicata alle nanotecnologie e ai nanomateriali, la manifestazione ha riunito 30 imprese delle 120 identificate in Europa e delle 400 nel mondo, associandole al mondo della ricerca in un salone dell'industria. 40 conferenze scientifiche hanno aperto alle imprese il nanomondo del futuro; infatti, le nanotecnologie non interessano più esclusivamente la ricerca. Le conferenze trattavano di nanomateriali, di nanoassemblaggi, di nano-

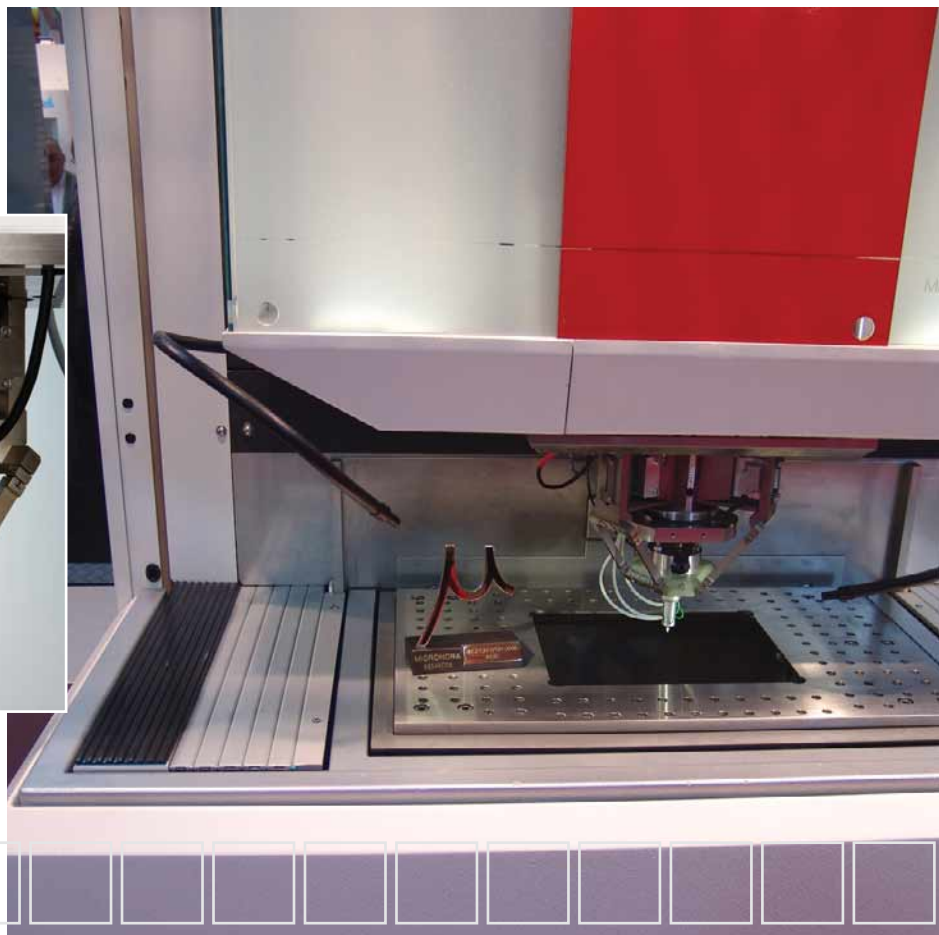
caratterizzazione, di nanometrologia, di microapplicazioni e nanoapplicazioni dei microsistemi. I relatori venivano dalla Francia (scuole d'ingegneria, università, istituti, Cnrs, CEA di Gif-sur-Yvette, Saclay, Grenoble, Liten), dal Belgio (Università di Bruxelles), dalla Svizzera (Politecnico di Losanna, scuola di ingegneria di Ginevra) dalla Germania e dall'Austria.

## INCONTRI TECNOLOGICI

Il 90% dei 120 partecipanti venivano dall'industria e il 10% da laboratori e centri di ricerca; per il 54% erano stranieri. Questi professionisti, provenienti da Francia, Germania, Belgio, Svizzera, Italia, Spagna, Polonia, Svezia, Austria, Paesi Bassi e Regno Unito, hanno preso parte a 320 incontri riservati. Scopo di tali incontri era sviluppare la ricerca sulle nanotecnologie, una delle priorità della Commissione Europea, che ha affidato a 17 strutture europee il compito di fornire un appoggio specifico. Il progetto Naomitec unisce gli istituti di ricerca CEA in Francia, CNR in Italia, VDI-VDE in Germania, FSRM in Svizzera oltre a strutture di appoggio per lo sviluppo delle piccole e medie industrie, camere di commercio, associazioni di categoria e consulenti.



Testa micro-nano su macchina EDM Vertex di Agie.





Consegna dei 'Micron D'or' ai premiati.

DMG Sauer DMC20 Linear Ultrasonic, fresatrice con finitura a ultrasuoni.

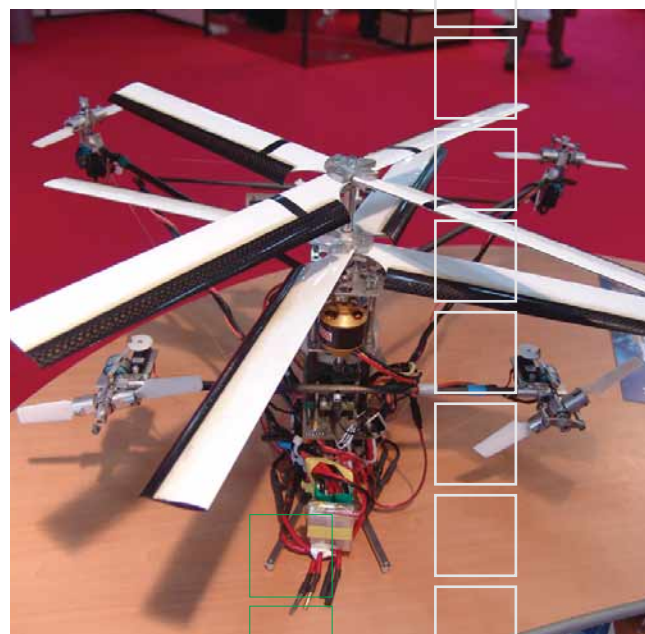
## PREMI ALL'INNOVAZIONE

Il premio 'Micron d'Or' per il tecnicismo innovativo è stato assegnato quest'anno a:

- CG TEC Injection per il microincapsulamento di inserti complessi, ottenuti per stampaggio su modello di altissima precisione;
- Agie per dispositivo di posizionamento nanometrico tridimensionale, basato su strutture flessibili, utilizzabili per nanolavorazioni per elettroerosione (Agietron micro-nano su macchina Vertex);
- ISP System per azionamento meccatronico con risoluzione e ripetibilità nanometriche;
- IMO Ingo Mueller Oberflaechentechnik per il trattamento superficiale 'Micro Precision Plating', che consente il trattamento selettivo in continuo di un supporto. Il supporto è totalmente mascherato; le parti da rivestire essendo individuate da un'ottica laser;
- DMG per una macchina combinata di fresatura veloce a 5 assi e di finitura ultrasonica per ottenere superficie di qualità superiore;
- Femto-ST per un microlaboratorio che consente di manipolare e qualificare ovociti;
- Femto-ST per il micro-modulatore di grandi prestazioni a cristalli fotonici su niobato di litio;
- Ensmm per il micro-velivolo totalmente autonomo, previsto per missioni di ricognizione e di assistenza in ambienti urbani.

## SVILUPPI INNOVATIVI

I premi 'Micron d'Or' mettono in evidenza applicazioni industriali di nanotecnologie e nanomateriali ancora in fase di studio ed il loro potenziale applicativo in diversi campi. Varie applicazioni erano presentate in numerosi stand e in diversi stabilimenti in vicinanza. Stative-Santé con competenza in ricerca, sviluppo, industrializzazione e produzione nel campo della macromeccanica si offre come partner per studiare, progettare e industrializzare nel campo biomedico e farmaceutico, con le sue conoscenze di biomateriali, elastomeri al silicone, biodegradabili, termoplastici, materiali metallici, compositi e materiali duri. Questa ditta è certificata per le sue atti-



Il nano-velivolo senza pilota di Ensmm.

## Precisione e motori lineari

Sull'Agietron Micro-Nano, 6 assi elastici sono azionati da motori lineari, gli spostamenti sono misurati con righelli ottici con precisione di posizionamento di 0,1  $\mu\text{m}$ . Come in una cinematica esapode, tre motori controllati da calcolatore comandano i movimenti lungo gli assi X, Y, Z. La precisione di posizionamento è da 5 a 10 volte migliore di quella di una normale macchina. I motori lineari Voice Coil assicurano l'adatta dinamica con 500 Hz circa di larghezza utile della banda. Ciò favorisce il lavaggio di impronte strette o profonde e permette alla macchina di reagire con la massima rapidità se il processo di erosione degenera. Un laser a tre fasci misura gli spostamenti lineari della piattaforma e del mandrino di elettroerosione e la rotazione degli assi. Teoricamente, se niente è in moto, i più piccoli movimenti rotatori indesiderati vengono misurati e corretti in tempo reale. A Micronora, l'unità di elettroerosione era montata sul basamento monoblocco della Agiecut Vertex, macchina da taglio per elettroerosione ultraprecisa, avente corse X di 220 mm, Y di 160 mm e Z di 100 mm, precisione di lavorazione +1  $\mu\text{m}$ .



**Tornio monomandrino Tornos Deco Sigma 8.**



**Tornio multimandrino MultiAlpha 20X8 di Tornos.**

**Fresatrice Realmecca Hyperprecision 8.**



vità di progettazione e produzione di dispositivi medici impiantabili o non impiantabili, realizzati per stampaggio, assemblaggio e lavorazione micromeccanica su specifica del cliente; essa sviluppa, fa omologare, produce o fa produrre dispositivi impiantabili per tutti gli organi del corpo umano. Alla Dixi-France, il reparto Dixi-Médical, in stretta collaborazione con specialisti e laboratori di ricerca, progetta e realizza protesi, elettrodi intracranici, corticali, incanalabili, a forame ovale, microelettrodi, elettrodi per neurochirurgia stereotassica e funzionale, e tutta la strumentazione necessaria all'impianto intracranico, riferimenti per RMI, scanner, angio. Per le industrie degli armamenti, il reparto Dixi-Armement produce spolette per obici, bombe e granate e dispositivi miniaturizzati di sicurezza per proiettili di artiglieria di piccolo e medio calibro. Dixi-Avionique produce indicatori elettromagnetici per avionica. Dispositivi per potenziali impieghi militari si trovavano anche presso la Silmach e alla Ensmm di Besançon con nanoricognitori senza pilota, mentre Silmach presentava applicazioni industriali di movimenti a orologeria. Alla Femto-ST, l'integrazione di modulatori su niobato di litio fa prevedere impieghi più vasti nei settori dell'iden-

tificazione e delle telecomunicazioni ottiche. Per le macchine utensili, sviluppi che ottimizzano la precisione e la finitura superficiale permettono applicazioni particolari in campo medicale: da Agie, mediante nanolavorazioni su macchine per elettroerosione Vertex; da DMG, con l'associazione della fresatura dura a grande velocità e della lavorazione a ultrasuoni sulla macchina Ultrasonic 20 e da Réalméca, con tre fresatrici ad alta precisione.

## DISPOSITIVI DI PRECISIONE

Da notare l'aumento impressionante del numero di espositori di sistemi di misura e controllo ultraprecisi di ogni origine: fabbricati di macchine utensili a laser, di macchine per elettroerosione, di sistemi CAD/CAM dei principali progettisti. Da notare anche la presenza di 14 piccole imprese del cantone svizzero del Giura, in uno stand collettivo per mani-

festare lo spirito di una identità collettiva marcata 'microtecnica', assicurare la vigilanza tecnologica ed annunciare il loro arrivo su un nuovo mercato. Un altro stand segnalava che il tema del Medi-Siams, che avrà luogo dal 25 al 28 aprile 2007 a Delémont, nel Giura bernese, Svizzera, a pochi chilometri da Besançon, saranno i prodotti medicali e le nuove tecnologie.

**readerservice.it**

CG TEC Injection n.20
Agie n.21
ISP System n.22
IMO Ingo Mueller Oberflaechentechnik n.23
DMG n.24
Femto-ST n. 25
Ensmm n.26
Dixi n.27
Tornos n.28
Realmecca n.29