



GABRIELE PELOSO

Variare la velocità, innovando

I riduttori e i motoriduttori sono componenti fondamentali per molte macchine, sistemi e interi comparti industriali. Oggi le principali richieste degli utenti sono focalizzate su: risparmio energetico, soluzioni chiavi in mano e semplicità d'uso. Ecco qui di seguito le strategie di mercato e le innovazioni tecnologiche dei principali costruttori italiani e stranieri

Il mercato globale impone ai costruttori di componenti un approccio diverso rispetto al passato. Inventare, ideare e sviluppare nuove soluzioni è fondamentale per crescere e continuare a crescere nel lungo periodo. Anche il comparto dei costruttori di riduttori, motoriduttori e, più in generale, del motion control hanno colto queste importanti necessità di cambiamento e innovazione.

Innovazione che non si limita al prodotto, ma coinvolge i processi precedenti e successivi: dalla fornitura dei materiali, al servizio post vendita. Secondo gli intervistati il momento peggiore sembra essere passato. Il 2010 si è chiuso con un buon

recupero sul 2009 e il 2011 sembra marciare con segno più. L'export fa la parte del leone e i mercati occidentali evoluti, invece, chiedono prodotti attenti all'ambiente. Elevata efficienza energetica e soluzioni secondo le esigenze sembrano essere i plus più importanti. Parlare di ripresa è forse esagerato, ma di un cauto ottimismo quello sì.

Mercati promettenti

Bric (Brasile, Russia, India, Cina), Stim (Sudafrica, Turchia, Indonesia, Messico), Mints (Malesia, Indonesia, Nigeria, Turchia, Arabia Saudita) sono gli acronimi per individuare i mercati emergenti, responsabili dell'80% della crescita mon-

diale dei prossimi 50 anni. Le aziende sono pronte a cogliere le opportunità di questi mercati, in continua evoluzione?

“Innegabilmente - ha esordito Paolo Colombo, responsabile end user di SEW Eurodrive - il 2010 ha rappresentato un anno di forte ripresa, sostenuta principalmente dalla domanda estera (Bric) dove più hanno puntato i nostri clienti costruttori di impianti. La Germania resta, all'interno dell'Europa, la principale 'locomotiva' a cui rimanere agganciati per una ripresa stabile, per questo siamo convinti che la presenza ad Hannover sarà un appuntamento importante anche per la filiale italiana”.

Anche Paolo Tondelli, ingegnere elettronico, di Bonfiglioli ritiene che ci sarà un consolidamento dell'azienda nel 2011 soprattutto nel mercato europeo. Per quanto riguarda il mercato globale ha invece sottolineato: “Prevediamo una forte espansione delle esportazioni nei mercati extraeuropei, in linea con il trend di crescita prima della recessione, grazie al quale il volume d'affari è più che raddoppiato in quattro anni. Riguardo alla realtà tedesca, oltre ad essere il mercato di riferimento per le aziende europee, è di recente diventata una referenza fondamentale per l'accesso ad aree in forte sviluppo come la Cina”. Per questo motivo Bonfiglioli guarda con interesse alla Germania come prezioso centro di rilancio del business. Nuove linee di prodotti, esplorazione e penetrazione in mercati strategici hanno portato sensibili effetti alla ripresa della domanda che nell'anno in corso riporterà il giro d'affari di Varvel ai livelli pre-crisi, in anticipo ai tempi di recupero originariamente previsti. “La partecipazione di Varvel all'Hannover Messe 2011 - ha commentato Francesco Berselli, presidente della società - è stata confermata fin dalla scorsa edizione quando le pri-

PAOLO TONDELLI, 44 anni, ingegnere elettronico laureato al Politecnico di Milano, lavora in Bonfiglioli da sei anni, prima come product manager, poi come responsabile dell'innovazione di prodotto e della pianificazione del portafoglio. Ha condotto diverse ricerche innovative, applicando consolidate tecniche per la generazione sistematica di idee e il problem solving (QFD, Triz).



MASSIMILIANO COLOMBO è il primo direttore marketing esterno alla famiglia nella storia della Brevini: in precedenza il marketing era un compito dell'area commerciale. Dopo la laurea in storia dell'economia, all'università di Bologna, ha lavorato per cinque anni nell'azienda di famiglia (industria tessile). Un training di matrice imprenditoriale che è il punto di partenza per esperienze in società multinazionali: dalla ceramica alla elettromeccanica, in grandi company globali come Kone che aveva fissato a Milano la base operativa. Otto anni alla Kone in Finlandia e in Italia, poi l'ingresso in Brevini Power Transmission nel 2000.



me avvisaglie della crisi erano già annunciate giacché una strategia consolidata ha sempre consigliato la dirigenza ad attuare investimenti soprattutto in momenti di stagnazione del mercato”.

Ottimista anche Massimiliano Colombo, direttore marketing di Brevini Power Transmission: “Guardiamo con ottimismo al 2011. Prevediamo una crescita a due cifre trainata dalle vendite nei mercati delle aree Bric. Inoltre, la Turchia e gli stati emergenti 'avanzati' saranno un traino importante per la ripresa della meccanica strumentale. La costituzione di basi industriali più ampie in queste economie andrà a rafforzare ulteriormente la nostra presenza in molti comparti produttori di macchinari e attrezzature”. Il piano strategico di Brevini ipotizza per il periodo 2010-2015 una fase di crescita: è su questo terreno che si giocherà la partita. Le scelte mirate alla sostenibilità e alla compatibilità con le diverse realtà socio-ambien-

tali dove Brevini opera avranno una grande importanza. A proposito di Hannover Messe, quest'anno l'azienda emiliana parteciperà nella sezione Hannover Wind.

“Credo che l'Hannover Messe - ha confermato Vittorio Zanella, engineering manager service division di SKF Industrie - sia un'importante vetrina per le aziende, un momento di confronto sia per i produttori di impianti sia per chi, come noi, lavora sul processo produttivo. In quest'ottica credo sia fondamentale potersi incontrare in una cornice strategica come quella di Hannover, per trovare una visione comune e raccogliere indicazioni sinergiche per il futuro”.

Modulari e a risparmio energetico

“Anche se l'elettromeccanica e gli azionamenti sono considerati comunemente un settore maturo - ha continuato P. Colombo -, le innovazioni tecnologiche nel mondo SEW-Eurodrive sono costanti. Il rispar-



PAOLO COLOMBO, ingegnere, all'interno di SEW-Eurodrive dal febbraio 2008 è responsabile del settore 'End User'. Supporta l'organizzazione interna SEW e direttamente i clienti per tutti i temi tecnici e commerciali più vicini al mondo degli utilizzatori finali, dai prodotti e soluzioni per il risparmio energetico ai servizi SEW per la gestione e manutenzione degli impianti.



VITTORIO ZANELLA, Engineering manager service division SKF Industrie. È in SKF Industrie dall'aprile del 2004. Dal 2004 al 2006 è stato Application & business engineer per il settore siderurgico, navale e macchine utensili. Dal 2007 al 2008 group leader per i settori siderurgico, navale, macchine utensili, applicazioni industriali pesanti, riduttori, motori elettrici, armamenti, sistemi di trasporto, automazione industriale. Dal 2008 al 2010 è stato application engineering manager SKF service division Italy e dal 2010 a oggi engineering manager SKF Service Division Italy con responsabilità dell'Ente application engineering e gestione dello sviluppo ingegneristico dei team dedicati ai progetti Driveline (riduttori industriali e giunti speciali) e continuous casting machines.



FRANCESCO BERSELLI, laurea in Economia e Commercio. Figlio di Cesare Berselli, fondatore dell'azienda (1955), sin dalla seconda metà degli anni '60, a soli 25 anni entrò a far parte della realtà aziendale ricoprendo via via i vari ruoli aziendali fino a ricoprire la carica di amministratore unico ed in seguito di presidente del consiglio di amministrazione. Si è occupato prima al fianco del padre ed in seguito in piena autonomia della amministrazione e finanza, dello sviluppo dell'informatica aziendale e della penetrazione all'estero e non ultimo dello sviluppo prodotti.

mio energetico è stato e continua a essere un tema trainante. Per questo vediamo un grande futuro nelle tecnologie ad alta efficienza energetica, sia applicate ai motori asincroni, con la gamma motori Premium IE3, sia ai motori brushless con il Movigear, vera punta di eccellenza nell'integrazione di componenti efficienti, in grado di raggiungere la classificazione IE4". Nel campo della decentralizzazione d'impianto, da non dimenticare l'estensione della gamma SEW con il Movipro, inver-

ter da campo fino a 30 kW, in grado di integrare nelle diverse versioni funzioni di comunicazione, controllo multiasse e rigenerazione energetica.

Sul fronte tecnologico Berselli ha commentato: "La progettazione Varvel è stata incentrata fin dagli anni '90 nella ricerca della modularità di elementi comuni alle varie linee di prodotti, sia esistenti sia di nuova concezione. Questo sforzo progettuale ha creato sinergie produttive estendendo produttività, efficienza e

conseguentemente risparmio energetico alle nuove realizzazioni di cui hanno beneficiato le realtà distributive che Varvel ha creato in più di sessantacinque Paesi nel mondo". Bonfiglioli ha sviluppato sistemi in sinergia con l'esigenza dei propri utilizzatori. L'automazione è oggi di fondamentale importanza in qualsiasi sistema produttivo. "Le attuali necessità, che con maggiore ricorrenza rileviamo presso i nostri clienti di automazione, sono molto chiare: una maggiore attenzione all'uso efficiente dell'energia, in tutte le sue forme; un crescente gradimento per soluzioni chiavi in mano, che integrino tra loro diverse serie della gamma Bonfiglioli in sistemi a più elevato valore aggiunto; la semplicità d'uso, che da sempre contraddistingue la nostra offerta", ha detto Tondelli.

È necessario fare una premessa importante: SKF non si occupa direttamente della produzione di riduttori e motorriduttori, ma opera nel settore con attività di re-engineering e revisione. "In questa prospettiva - ha spiegato Zanella -, il nostro obiettivo principale è l'ottimizzazione in funzione dei reali parametri critici operativi delle macchine; noi operiamo sui fattori di processo per comprendere quali siano gli elementi critici del macchinario e mettere in atto le migliorie più idonee in base alle esigenze di produzione di una determinata linea in un determinato impianto, anche a livello di componentistica".

La meccanica ha un'evoluzione costante, ma lenta. Brevini sta puntando sui riduttori di grossa dimensione e potenza, perché secondo l'azienda, il mercato consente margini di sviluppo interessanti. "Ci sono segmenti applicativi - si è inserito M. Colombo - che hanno prospettive di crescita enormi, se supportati da adeguati investimenti in ricerca e in-

novazione: waste management e clean energy stanno muovendo i primi passi e attendono dallo sviluppo tecnologico gli strumenti per il proprio futuro". E ha continuato: "Il mercato chiederà più elettronica per rendere più efficace il lavoro di macchine e impianti. Lo spostamento delle quote di mercato, in futuro, sarà legato alla capacità di dare risposte capaci di integrare meccanica e idraulica con l'elettronica. Inoltre, tutta la logistica dei materiali e delle merci attraversa una fase di trasformazione globale".

Le applicazioni

I moderni riduttori e motoriduttori trovano numerose applicazioni: nei sistemi per produrre, nella logistica, nelle macchine per l'imballaggio, nella siderurgia, nelle macchine agricole, robot, ecc. Insomma, si tratta di componenti in grado di sopportare sollecitazioni gravose, oppure essere molto precisi. Inoltre, specifiche configurazioni permettono cinematismi rapidi e veloci. L'installazione dell'elettronica rendono i tradizionali componenti meccanici sistemi intelligenti. Da questo punto di vista i costruttori hanno fatto passi da giganti nell'ultimo decennio. "Quasi il 10% del nostro fatturato proviene - ha assertedo M. Colombo - dalla produzione di energia pulita, mentre il 7% del nostro giro d'affari viene dagli impianti per il ricic-

claggio industriale dei rifiuti. Il settore applicativo dei generatori eolici ci chiede soprattutto riduttori per la rotazione della torretta e delle pale del generatore". Brevini è presente, inoltre, con crescente successo nei settori applicativi heavy duty: macchine per miniere, movimentazione materiali, costruzioni, cemento, movimento terra, siderurgia e metalli, energia pulita, riciclaggio industriale, applicazioni portuali e navali, estrusori di materie plastiche. Sulla tecnologia punta anche Bonfiglioli. "Un elemento caratterizzante di Bonfiglioli - ha proseguito Tondelli - è la varietà delle competenze tecnologiche: meccanica leggera, di precisione, pesante, elettrotecnica, elettronica di comando e di controllo". Questo know-how trasversale è un patrimonio che può essere declinato rapidamente ed efficacemente in prodotti destinati ad applicazioni anche molto diverse tra loro. Ciò spiega come Bonfiglioli sia stata in grado di affiancare ai tradizionali settori industriali del packaging, food & beverage, legno, macchine mobili, nuove e diverse linee di business nelle energie rinnovabili quali eolico, fotovoltaico, biomasse, per le quali ha allestito offerte di prodotti specifici. Sulla stessa lunghezza d'onda la risposta di Berselli: "La penetrazione Varvel nei vari settori dell'industria leggera è oltremodo variegata per

la tendenza a ottenere nelle varie applicazioni la minimizzazione dei costi tramite l'utilizzo di prodotti standardizzati e costruiti secondo le più moderne tecnologie. I riduttori Varvel sono utilizzati nel settore energetico, eolico, logistico, agricolo, alimentare sia come prodotti da catalogo sia studiati e realizzati in accordo a specifiche del mercato o dell'utilizzatore".

Esauriente l'intervento di P. Colombo: "Grazie alla sua gamma di prodotti completa e molto estesa, SEW si rivolge in modo trasversale alla maggior parte dei settori industriali. Solo per citare alcuni esempi i maggiori successi degli ultimi anni si sono registrati nel food & beverage, nel packaging, nel settore metallurgico e, più generalmente, nell'intralogistica. Dove c'è da movimentare o stoccare materiale in maniera rapida, efficace e con risparmio energetico, SEW ha una soluzione".

Per quanto riguarda la Service Division SKF, i comparti principali sono costituiti dall'industria pesante, in particolare metallo, cemento, carta e alimentare. "Si tratta di settori tradizionali che rappresentano un asset strategico per l'azienda - ha rimarcato Zanella - in quanto fortemente caratterizzati da competenza di processo ed esigenze di personalizzazione. Un comparto in forte crescita è l'eolico, i tempi sono ma-





turi in questa direzione, è un segmento promettente per le sue caratteristiche legate alle metodologie e ai tempi di gestione delle commesse”.

Sviluppo globale

Il comparto manifatturiero, per fortuna, è fatto da imprese che hanno puntato sull'efficienza. Esse hanno approfittato della recessione per provare a crescere. Ecco come. Hanno puntato sulla modernizzazione dei sistemi produttivi, hanno spinto sull'acceleratore dell'innovazione tecnologica, sono profondamente convinte nell'utilizzare e nel produrre sistemi ad efficienza energetica. Si tratta di realtà medie e grandi, che hanno gettato il cuore oltre l'ostacolo e, oggi, possono beneficiare delle strategie adottate.

Zanella conclude: “Credo che uno dei nostri punti di forza sia rappresentato dalle competenze di processo e dalle modalità in cui possono essere utilizzate per un'ottimizzazione mirata dei sistemi driveline, per renderli idonei a operare nelle condizioni in cui si trovano a operare all'interno degli impianti. Noi operiamo non solo sul componente riduttore, ma su tutta la catena cinematica e i suoi componenti, avendo acquisito nel corso degli anni la tecnologia e il know-how per soddisfare le esigenze di persona-

lizzazione di tutti i segmenti produttivi”.

“Qualità, innovazione, eccellenza tecnologica, globalizzazione e soluzioni. È questo il leit motiv di Bonfiglioli - ha sottolineato Tondelli -. L'innovazione costante della gamma di prodotto, fondata su una rigorosa misura dei bisogni degli utenti, per legare le novità di prodotto ai concreti benefici percepiti dagli utilizzatori”. Eccellenza tecnologica, che Bonfiglioli persegue nel centro di ricerche in Germania. “L'internazionalizzazione dell'azienda, non si limita solo in termini commerciali, ma soprattutto culturali, che consenta di seguire le opportunità di business dove queste si presentano. Infine, ma non per questo meno importante, la creazione di soluzioni ad hoc e partnership con clienti chiave, basate sulla capacità di Bonfiglioli di fornire consulenza applicativa e sistemistica”, ha concluso il dirigente. “La strategia Varvel - ha commentato Berselli -, mirata a ottenere punti qualificanti di 'costanza' innovativa, qualitativa e di servizio al cliente e coniugata al rispetto dell'ambiente e della persona, ha raccolto positivi risultati nella ricerca di nuovi mercati e nel realizzare stabili realtà di commercializzazione. La cooperazione con Istituti Universitari ha originato programmi articolati di ricerche nei campi della metodolo-

gia e della sperimentazione in applicazioni d'importante impatto futuro”.

“In un mercato sempre più competitivo - secondo P. Colombo - è necessario accompagnare il cliente in tutte le fasi del suo processo decisionale, a partire dalla progettazione e dimensionamento degli azionamenti, dove i nostri ingegneri applicativi affiancano l'utente nella scelta, fino al service post-vendita. Oggi, questo servizio è reso ancora più rapido ed efficace grazie alle nuove procedure disponibili su internet per la preventivazione delle riparazioni”. Grazie al web gli utilizzatori SEW possono valutare, ancora prima dell'invio fisico del materiale, l'effettiva convenienza della riparazione, risparmiando tempo e costi di spedizione.

Anche M. Colombo sottolinea il servizio all'utente. I clienti riconoscono a Brevini grandi capacità di servizio: consulenza progettuale, competenza nel comprendere le esigenze e il funzionamento di macchine complesse, rispetto dei rapporti di partnership tra cliente e fornitore. “Su questi plus storici di Brevini abbiamo costruito un network formidabile di filiali commerciali, di service centre, di società operative all'estero. Infine, negli ultimi cinque anni, abbiamo lanciato sul mercato numerosi prodotti di successo: riduttori per argani, trasmissioni per coppie elevate e per applicazioni high power, prodotti personalizzati per rotazioni, per estrusori, per la movimentazione di materiali pesanti, riduttori ultra-compatti per applicazioni pendolari”.

Anche per il comparto della componentistica meccanica il miglioramento continuo è la chiave per affrontare gli scenari in rapida evoluzione che caratterizzeranno sempre di più il mercato globale.