

La deformazione raccoglie la sfida

di Daniele Pascucci

Sebbene le condizioni economiche generali continuino a pesare sul mercato, in Italia il settore della deformazione è vitale e si rimodula al passo con le nuove istanze che arrivano dagli utilizzatori. Per illuminare uno spaccato della situazione ci siamo avvalsi del contributo di alcune importanti aziende che operano sul mercato italiano

Il dato da cui partire, nell'approcciare qualsiasi problematica che riguardi il settore delle macchine utensili, è quello delle perduranti difficoltà economiche generali in cui gli operatori si trovano ad agire. Partendo da qui, ci siamo concentrati sul settore della deformazione: per avere un quadro della situazione di questo rilevante segmento produttivo, ci siamo avvalsi del contributo di alcune importanti aziende che operano sul mercato italiano. Al termine del nostro excursus salta chiaramente all'occhio quali siano i motivi per i quali il settore di cui abbiamo parlato sia ancora vitale e dinamico. Essi sono da trovare all'interno della capacità di tante aziende specializzate di rimanere strettamente ancorate a quelle che sono le istanze che salgono dal mercato e quindi dagli utilizzatori: è raccogliendo le problematiche gestionali e produttive dei loro clienti che i costruttori di macchine riescono a elaborare e sintetizzare le vie da percor-



"Oggi non bastano più le normali politiche commerciali – dice **Simone Ferrari**, chief executive officer di **Gasparini Industries** – bisogna invece essere in grado di soddisfare le richieste del cliente con soluzioni uniche, fatte su misura. Se non si vuole competere solo sul prezzo, bisogna offrire qualcosa che gli altri non riescono a fare, incluso un livello di servizio eccellente, che permetta al cliente di massimizzare l'utilizzo della macchina, e quindi il ritorno dell'investimento".



"La nostra strategia aziendale si è catalizzata ancor più sull'ottimizzazione della gestione delle risorse, senza però perdere di vista il servizio finale al cliente sicuramente di fondamentale e vitale importanza – spiega **Luciano Mondani**, presidente della **Schiavi** -. In quest'ottica si è proceduto a consolidare accordi con fornitori per poter effettuare ordini programmati annuali con ritiri sul venduto; inoltre abbiamo fatto grandi investimenti in merito alla formazione e all'aggiornamento costante del personale".



"Il cliente ha come obiettivo la realizzazione di un prodotto che deve ottenere a prezzi sempre più competitivi – afferma **Veronica Just** vice presidente di **Millutensil** – più che mai di frequente nasce quindi l'esigenza di collaborare tra fornitore e cliente per trovare una 'giusta soluzione' che veda come unico obiettivo la competitività del prodotto o della soluzione che deve essere poi immessa sul mercato. Abbiamo quindi sviluppato procedure di collaborazione sinergica a partire dall'ideazione del progetto".



Dice **Ermenegildo Colombo**, consigliere delegato di **Colgar**: "Il perdurare della crisi anche nel nostro settore ha evidenziato un costante aumento di richieste di retrofitting relativi sia al CN sia ai sistemi di sicurezza. A tale proposito abbiamo costituito al nostro interno un settore specifico per meglio soddisfare queste esigenze. Stiamo anche proponendo contratti di manutenzione programmata che attualmente hanno avuto riscontro su impianti e macchinari di medio/grandi dimensioni".

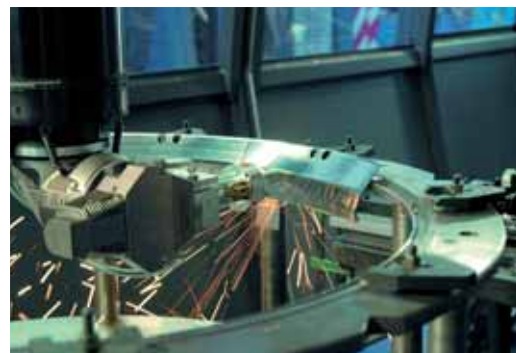
rere per dare soluzioni adeguate e convincenti, in termini di prodotto e di servizi, a operatori sempre più consapevoli ed esigenti.

Spinta al cambiamento. Una delle conseguenze che la situazione di crisi economica ha portato anche nel settore della deformazione la potremmo definire una rimodulazione del rapporto tra utilizzatore e costruttore.

"Oggi non bastano più le normali politiche commerciali - dice in proposito Simone Ferrari, chief executive officer di Gasparini Industries - bisogna invece essere in grado di soddisfare le richieste del cliente con soluzioni uniche, fatte su misura. Se non si vuole competere solo sul prezzo, bisogna offrire qualcosa che gli altri non riescono a fare, incluso un livello di servizio eccellente, che permetta al cliente di massimizzare l'utilizzo della macchina, e quindi il ritorno dell'investimento".

Entrano in campo cambiamenti profondi e strutturali sia a livello di scelte strategiche sia a livello organizzativo, reagendo tempestivamente alla situazione contingente ma anche ponendo nuove basi per creare uno sviluppo delle imprese che possa durare anche a medio e lungo termine.

"La nostra strategia aziendale si è catalizzata ancor più sull'ottimizzazione della gestione delle risorse, senza però perdere di vista il servizio finale al cliente sicuramente di fondamentale e vitale importanza - spiega Luciano Mondani, presidente della Schiavi -. In quest'ottica si è proceduto a consolidare accordi con fornitori per poter effettuare ordini programmati annuali con ritiri sul venduto, abbiamo fatto grandi investimenti in merito alla formazione e all'aggiornamento costante del personale addetto all'assistenza tecnica: di vitale importanza strategica nel mantenere alto il livello dei servizi aziendali e di soddisfazione dell'utente



finale, sia come post vendita sia come manutenzione, senza però mai tralasciare il codesign che è sempre stato il principio fondamentale su cui si è basato storicamente il nostro successo”.

Dalla parte del cliente. L’acquirente di una macchina per la deformazione è anch’esso un imprenditore che deve fare i conti tutti i giorni con una concorrenza aggressiva e che ha da passare giornalmente sotto le forche caudine dei conti economici.

“Il nostro cliente ha come obiettivo la realizzazione di un prodotto che deve ottenere a prezzi sempre più competitivi, perché subisce la dura guerra dei prezzi del mercato - racconta Veronica Just vice presidente di Millutensil - sempre più di frequente nasce quindi l’esigenza di collaborare tra fornitore e cliente per trovare una ‘giusta soluzione’ che vede come unico obiettivo la competitività del prodotto o della produzione che deve essere poi immessa sul mercato. Abbiamo sviluppato procedure di collaborazione sinergica a partire dallo sviluppo del progetto, condividendone le tecnologie applicate e la progettazione in tutte le sue fasi con l’obiettivo di realizzare impianti che permettano ai nostri clienti di realizzare valore aggiunto grazie al loro utilizzo”.

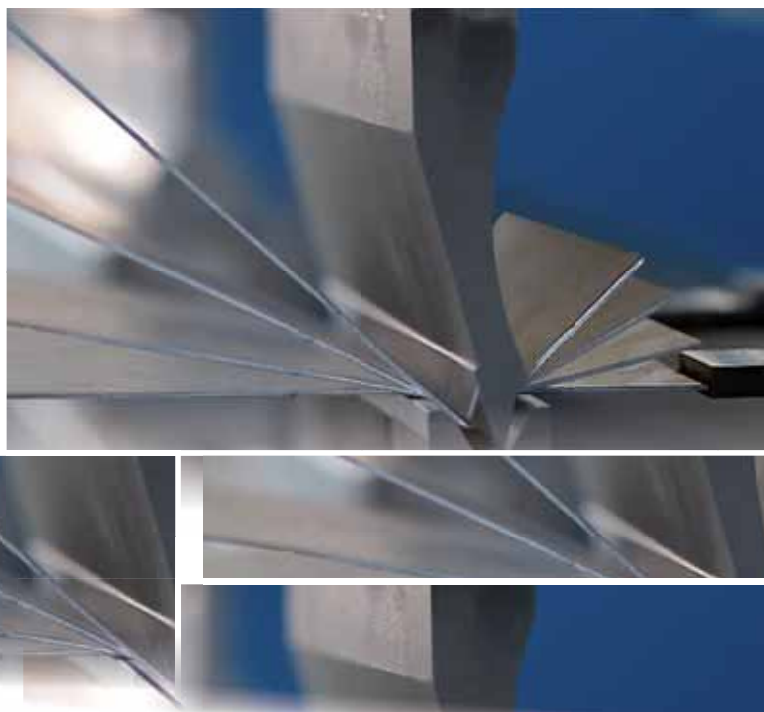
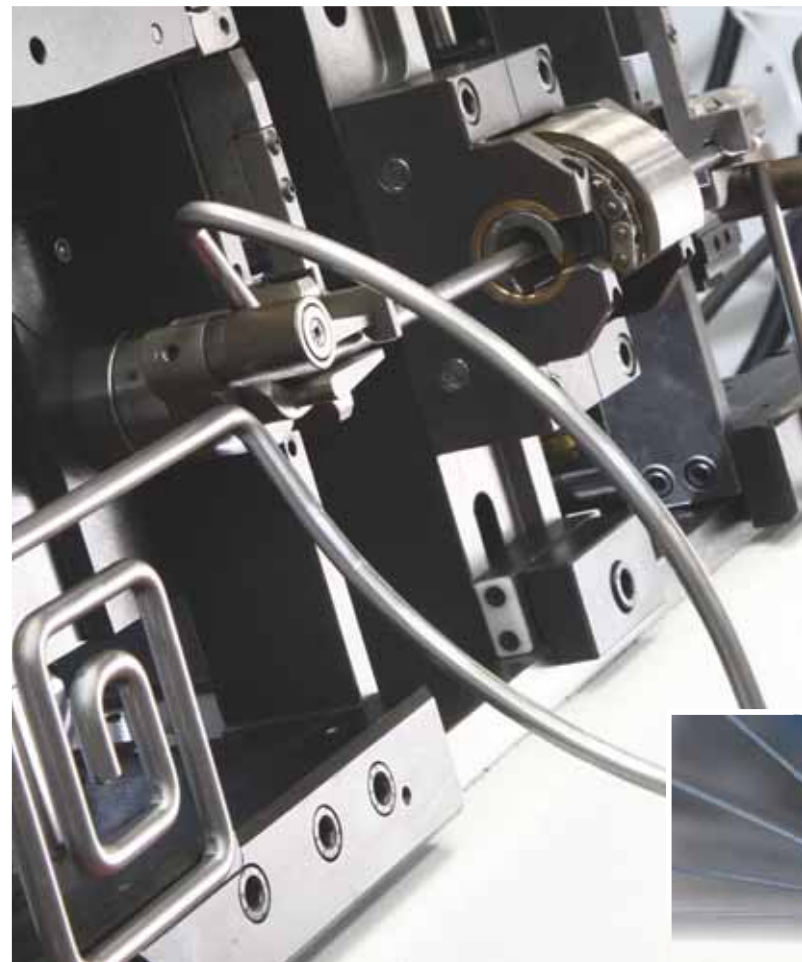
Ci sono anche nuove esigenze che scaturiscono proprio da un mercato sotto stress e che, se raccolte correttamente, possono diventare anche occasione

di business. Ce lo conferma Ermenegildo Colombo, consigliere delegato di Colgar: “Il perdurare della crisi anche nel nostro settore ha evidenziato un costante aumento di richieste di retrofitting relative sia al CN sia ai sistemi di sicurezza. A tale proposito Colgar ha costituito al proprio interno un settore specifico per meglio soddisfare queste esigenze. Stiamo anche proponendo contratti di manutenzione programmata che attualmente hanno avuto riscontro su impianti e macchinari di medio/grandi dimensioni”.

Il risparmio è d’oro. In una situazione difficile come quella che abbiamo descritto, ogni aspetto che possa contribuire al contenimento dei costi naturalmente è ben considerato: il contenimento delle risorse energetiche è diventato quindi da puro argomento ‘trendy’ per simposi e convegni a fattore economico relevantissimo.

“Credo che il tema del risparmio energetico sia uno dei più importanti per il nostro settore ed è un fattore su cui in effetti Gasparini Industries sta investendo in maniera significativa - conferma Simone Ferrari -. Stiamo imprimendo un forte impulso a un team che sta portando avanti il discorso sull’utilizzo di CN più evoluti e più ‘easy to use’, ciò permetterà al cliente operatore di avere una macchina più performante, senza la necessità di continui interventi di set-up”.

L’attenzione al fattore energetico sviluppa compe-



tenze e attitudini che possono tradursi in una più consistente spinta all'innovazione.

"In questi anni in cui l'attenzione si è rivolta sempre più verso l'impatto ambientale, Schiavi ha investito in tal senso, e grazie anche al nostro centro di ricerca e sviluppo siamo riusciti a introdurre e applicare sulle nostre macchine sistemi a risparmio energetico - afferma Luciano Mondani - che sulle nostre piegatrici tradizionali idrauliche si è tradotto nel sistema 'Start And Stop'. Abbiamo sviluppato anche una nuova linea di presse piegatrici elettriche di ultima generazione e a basso consumo energetico. L'evoluzione tecnologica legata al controllo numerico, ci ha spinto sempre più a integrare sistemi combinati di controllo sia relativi alla precisione della macchina sia legati alle esigenze di precisione di piegatura chiesti dall'utente finale. Da qui sempre più crescente l'esigenza di fornire strumenti di misurazione automatica dell'angolo di piegatura, che la Schiavi ha sviluppato e che fornisce su tutti i modelli in produzione".

Sempre più tecnologia. L'innovazione e la tecnologia sono la chiave per affrontare con più possibilità di successo un mercato così difficile e così afflitto dalla congiuntura. Lo si rileva chiaramente dalle parole di Veronica Just.

"L'evoluzione e l'innovazione tecnologica corrono veloci - dice - bisogna quindi saper cogliere le opportunità che le nuove tecnologie possono offrire e

saperle applicare nel giusto contesto. Il futuro non è più quello di una volta, non basta studiare i trend per intuire dove si sta muovendo la tecnologia, ogni Paese ha le sue esigenze che la crisi degli ultimi anni ha fatto emergere. Alla Millutensil lavoriamo di pari passo con l'innovazione, ma cerchiamo sempre di utilizzare la tecnologia come un mezzo per ottenere quello che deve realizzare il cliente con la costante propensione verso il futuro".

Anche Ermenegildo Colombo, con le sue parole, conferma l'importanza degli investimenti in innovazione e tecnologia.

"L'innovazione tecnologica nel settore delle presse piegatrici si muove sui piani del miglioramento della produttività e del contenimento dei costi di esercizio - afferma -. In Colgar, per raggiungere il primo obiettivo, in fase di progettazione sono stati curati gli aspetti riguardanti le prestazioni, sia in termini di velocità della macchina sia in termini di tempo ciclo globale, pur garantendo all'operatore la massima sicurezza. L'impiego di sistemi di misura dell'angolo migliora ulteriormente la precisione del risultato sin dal primo pezzo, riducendo la prototipazione. Su questo punto negli ultimi anni abbiamo molto investito ottenendo ottimi risultati. Anche il tema del risparmio energetico, tornato alla ribalta nel presente, ha visto Colgar pronta alla sfida grazie all'evoluzione del blocco idraulico a portata variabile che da anni propone ai suoi clienti".