

Non solo trucioli per la macchina utensile

di Attilio Alessandri

Yamazaki Mazak Italia si propone al mercato non solo come costruttore di macchine utensili, ma anche in partnership con l'utente per la soluzione e ottimizzazione di prodotti e processi. Dall'assistenza clienti (on line, con specialisti dedicati), all'approvvigionamento dei ricambi (entro 24 ore dalla richiesta), fino alla tecnologia Made in Japan. A colloquio con Vittorio Pronesti, direttore generale

Quando visiti la filiale italiana della multinazionale giapponese Yamazaki Mazak, ti chiedi quale organizzazione, quali strategie e quali azioni metta in campo per affrontare il mercato: questo mercato. Come sia possibile crescere nonostante la crisi. Mazak Italia è una squadra. Un gruppo di professionisti in grado di analizzare, valutare e proporre agli utilizzatori la soluzione più adatta alle loro esigenze.

I sistemi per produrre e la relativa tecnologia, sono solo la punta dell'iceberg dell'organizzazione che rappresenta Pronesti.

Yamazaki Mazak è molto di più. Il dirigente ci ha



permesso di conoscere meglio le strategie future della multinazionale giapponese nel nostro Paese.

Dal suo punto di osservazione qual è lo stato di salute dell'industria manifatturiera italiana?

"Anche se il momento economico è delicato, le aziende manifatturiere italiane, che puntano sull'innovazione di prodotto e di processo, possono competere con successo nel difficile mercato globale. Per quanto ci riguarda, il nostro primario impegno, è e sarà, quello di supportare con macchine e servizi adeguati i nostri utilizzatori. Mazak non si limita a costruire e sviluppare moderni sistemi produttivi, ma offre agli utenti un servizio di consulenza e partnership per migliorare processi e prodotti.

In questo periodo economicamente difficile, quali azioni intende intraprendere la filiale italiana per supportare l'utilizzatore?

"Oggi le aziende manifatturiere hanno la necessità di produrre pezzi dalle diverse geometrie, in piccoli lotti e per mercati differenti: dall'automotive, agli stampi fino alla meccanica generale. Ottimizzare le lavorazioni è l'obiettivo di Mazak. L'offerta si concretizza per esempio con i modelli Integrex. Si tratta di centri di lavorazione flessibili, affidabili, con logiche produttive multitasking, possibili anche con turni non presidiati per abbattere i costi di produzione. Investire in innovazione ha un costo, ma offre sempre risultati positivi. La competitività è una sfida che si può vincere

partendo dalla tecnologia, dall'organizzazione del lavoro e l'internazionalizzazione dell'azienda".

Quali sono le proposte per il comparto dell'asportazione di truciolo e lamiera?

"Yamazaki Mazak è sempre stata sensibile a sviluppare macchine sia per la lavorazione di stampi, sia per la meccanica generale e la lamiera. Per quanto riguarda gli stampi è un settore molto articolato: esistono stampi per materie plastiche, stampi trancia e pressofusione. Mazak propone sistemi operativi collaudati nel tempo, ma continuamente rinnovati per le specifiche applicazioni. Con i sistemi più compatti, la serie VC Smart, puntiamo sulla tecnologia high speed. Si tratta di centri di lavorazione con mandrino con velocità standard di 12.000 giri/min, equipaggiati con il CNC Mazatrol Smart.

Invece, per quanto riguarda le macchine dalle dimensioni più grandi proponiamo soluzioni altamente automatizzate per la lavorazione multitasking di pezzi dalle geometrie complesse in un unico piazzamento. Le singole caratteristiche tecnologiche saranno presentate alla prossima Emo di Hannover. Infine, ma non per questo meno importante, alcune macchine utensili, soprattutto dedicate al mercato tedesco, ma disponibili anche in Italia, saranno equipaggiate con motori, azionamenti e CNC Siemens. Questa soluzione renderà più flessibile e uniforme la gestione del parco macchine di alcuni importanti utilizzatori europei. Per quanto riguarda l'organizzazione interna, Mazak



ha integrato le sue due divisioni relative all'asportazione di truciolo e taglio laser, sviluppando un unico punto di riferimento per gli utilizzatori e contemporaneamente mantenendo le competenze specifiche delle due tecnologie. L'impresa, con sede qui a Cerro Maggiore, è organizzata in modo adeguato alle esigenze dei clienti sul territorio con prodotti e processi flessibili, completi e automatizzati. Quindi, anche per la lavorazione di tubi e lamiera, Mazak propone sistemi con lavorazioni integrate. Penso per esempio al modello Fabri Gear che permette lavorazioni laser tridimensionali su tubi e profilati".

Come si coniuga una maggiore produttività con un mercato apparentemente fermo?

"I nostri utilizzatori, sono principalmente subfornitori. Oggi viviamo un momento economicamente difficile, diciamo pure di crisi, ma non tutte le aziende la subiscono. La piccola e media impresa italiana, si trova al culmine di un processo di perdita di competitività. Alcune imprese per recuperare questo gap hanno razionalizzato i processi produttivi, utilizzando le tecnologie più evolute. Mi riferisco a quelle società che pur operando in un mercato maturo hanno creato innovazione. Si tratta di una vera e propria terza rivoluzione industriale del manifatturiero. Gli imprenditori più attenti e avveduti hanno introdotto nuovi concetti nei processi e nei prodotti, in vista di un ritorno in termini di efficienza e competitività. Hanno puntato sulla tecnologia digitale, moderne macchine utensili e gestione delle risorse umane. Un certo numero di tecnologie stanno convergendo per migliorare l'attività produttiva: dai software CAM, alla robotica, ai CNC fino ai materiali per utensili da taglio.

Il tutto si traduce in un miglioramento del time to market, dei margini di guadagno e di valore aggiunto del prodotto. Insomma, la necessità di nuovi investimenti è fondamentale per l'impresa, questo però dovrebbe andare di pari passo con un più facile accesso al credito. Tutto ciò è un aspetto che riguarda il sistema Paese che coinvolge imprese, istituti di credito e una diversa politica industriale da parte delle Istituzioni".

Per quanto vi compete, quali strumenti avete adottato per stimolare gli investimenti?

"Mazak Italia in coordinamento con la sede europea adotta strumenti di partnership con il cliente. Vediamo quali. Forniamo delle consulenze sulle modalità di accesso al credito da parte delle Istituzioni territoriali e regionali. Ci siamo attivati con alcune



Centro di lavorazione Integrex i200 con lavorazioni multitasking e funzionamento non presidiato.

società di leasing presenti sul territorio per valutare finanziamenti agevolati. Inoltre, proponiamo corsi di formazione presso la nostra sede".

Una soluzione per incoraggiare investimenti e migliorare la competitività potrebbe essere l'aggregazione di aziende o costituire network di imprese omogenee. Secondo lei i distretti industriali italiani potrebbero facilitare questa operazione?

"Siamo di fronte a sfide sempre più globali e, nel mondo degli affari, i confini territoriali sono sempre meno definiti. Anche le imprese italiane dovrebbero trovare una dimensione internazionale. Le piccole imprese hanno beneficiato, specie nella seconda metà degli anni 90, dei propri fattori di specificità, grazie al dinamismo imprenditoriale, alle competenze, alla propensione al rischio, alla capacità di lavorare in rete. Con il rallentamento dell'economia nell'ultimo quinquennio, le dimensioni ridotte si sono però rivelate un freno, specie a fronte della concorrenza che arriva dai Paesi emergenti. Penso che alcune operazioni di aggregazione, anche grazie al cambio generazionale, possano essere importanti per le PMI italiane. L'interazione tra questi due fattori: proiezione internazionale e rafforzamento della dimensione territoriale rappresenti il futuro per i nostri clienti. Vorrei segnalare alcuni numeri: in Germania i principali costruttori di utensili si sono consorziati per acquistare la materia prima, ottenendo vantaggi consistenti; sempre in Germania il 45% dei subfornitori lavorano per l'industria automobilistica, in Italia meno del 20%; la dimensione media di un'azienda metalmeccanica tedesca è di circa 50 persone, in Italia 12".

Quindi è necessario rivedere metodi e processi di produzione?

"Nelle aziende cresciute nella convinzione che la scelta strategica sia tra produzione su larga scala di prodotti simili, o produzione di nicchia di qualità

Sistema laser Optilex 3015, permette lavorazioni 2D.



medio alta, devono accettare la sfida di cambiare e modificare i metodi e processi che cambiano economia di scala, quantità e qualità. Sembrerà strano, ma la vera innovazione deve avvenire nell'industria più tradizionale, come quella metalmeccanica. Mazak propone ai propri utilizzatori una partnership per creare una co-innovazione di prodotti e processi e una profonda revisione dell'organizzazione degli impianti produttivi. Inoltre, un altro punto di forza di Mazak Italia è il post vendita. Assistere i clienti con un service



Centro di lavorazione 5 assi Variaxis i700.

integrato a livello globale, ci permette di risolvere velocemente un problema che, magari, si è già verificato in un altro sito produttivo nel mondo. Quindi, l'utilizzatore prima di decidere l'acquisto di una nuova macchina utensile dovrebbe valutare alcune variabili indipendentemente dalle performance del prodotto, per esempio: l'assistenza post vendita, la presenza mondiale del brand, la possibilità di reperire ricambi nel lungo periodo, la solidità economica del costruttore".