

La domanda di qualità nel settore degli utensili da taglio cresce insieme con la richiesta di prezzi contenuti. La risposta dei produttori si adegua e si articola per aderire alle nuove esigenze. Abbiamo raccolto in merito le opinioni, le riflessioni e le proposte di alcuni protagonisti operanti sul mercato italiano

Il mercato chiede produttività e partnership

di Daniele Pascucci

Negli ultimi tempi i costruttori di utensili devono affrontare un mercato sempre più stressato dagli effetti della crisi ma, nonostante ciò, soprattutto nei settori più avanzati tecnologicamente, la domanda di qualità è anche cresciuta. In questo contesto è interessante conoscere che tipo di trasformazioni ha avuto il modello di business dei produttori e anche sapere se si è spostata maggiormente l'attenzione su quello che un utensile può consentire in termini di produttività rispetto alle mere e pur avanzate caratteristiche tecniche che esso può vantare. Per approfondire questa e altre tematiche abbiamo interpellato alcuni esponenti di importanti case produttrici di utensili da taglio operanti sul mercato italiano.

Qualità e costi. "Il mercato sta sviluppando due tendenze opposte - dice Sergio Zanfrini, sales manager

e coordinatore di Kennametal Italia - da un lato c'è una pressione fortissima sui prezzi da parte degli utilizzatori che stanno cercando di mantenere il modello produttivo che hanno sempre avuto limando su tutti i costi di acquisto possibile. Dall'altro lato c'è un modello che punta a produrre il pezzo finito riducendo al massimo i costi di produzione. Kennametal crede in questo secondo tipo di battaglia e si sta proponendo per affiancare il cliente nell'ottimizzazione della sua produzione. Non stiamo parlando esclusivamente di spingere sulle performance del prodotto. Parliamo di controllare i consumi reali con una gestione integrata del ciclo produttivo. Parliamo di una valutazione di come contribuisce ogni singola operazione a creare il costo di lavorazione per focalizzarci sulle operazioni dove il costo è più alto.

Credo che il personale di stabilimento sia focalizzato



"Per i nostri clienti restare sul mercato significa ridurre i costi di produzione - dice **Arnaldo Levi**, amministratore delegato di **Iscar Italia** - per questo motivo sviluppiamo uno studio completo dell'utensileria, accompagnato da una valutazione dettagliata dei tempi di produzione e del relativo costo/pezzo; l'offerta è sempre accompagnata dal calcolo del ritorno dell'investimento (ROI)".



"Oggi è particolarmente importante ridurre i costi - afferma **Roberto Ferrari**, direttore commerciale di **Seco Tools Italia** - in tale contesto la nostra proposta non è indirizzata a una pura e semplice riduzione di prezzo, visto che peraltro l'incidenza del costo utensile sull'intera lavorazione è sicuramente inferiore al 10%, quanto piuttosto alla riduzione dei costi complessivi di lavorazione".



"La nostra azienda - sostiene **Paolo Costa**, amministratore delegato di **Febametal** - si colloca sul mercato in maniera da venire incontro ai continui alti e bassi di mercato che obbligano l'utilizzatore finale ad affidarsi a un utensiliere sempre più esperto a 360°, recettivo alle esigenze di prototipazione e cambi produzione, nonché ai continui sbalzi di settori come ad esempio l'automotive".

sul garantire la produzione delle quantità richieste e sul mantenere gli standard di qualità necessari. L'operazione di miglioramento continuo e ottimizzazione dei cicli produttivi deve passare attraverso una forte partnership e integrazione con i fornitori". Per Zanfrini la maggior difficoltà che gli utilizzatori incontrano in questo processo è il modello classico che prevede una trattativa sul prezzo fatta dall'ufficio acquisti e un'analisi tecnica fatta dalla produzione o da un reparto di engineering. La soluzione a questo problema, secondo il manager, è l'adozione di un modello in cui viene costantemente valutato il costo di realizzazione del prodotto finito: solo in questo modo si supera il conflitto tra le due entità e si può operare nell'interesse del cliente riducendo il costo reale di produzione.

"L'analisi delle tendenze dell'industria manifatturiera presuppone da parte delle aziende leader di mercato grande attenzione e soprattutto lungimiranza - afferma Eduardo Martin direttore generale di Sandvik Coromant Italia - nel mondo globale in cui oggi viviamo, le fluttuazioni economiche sono diventate una condizione permanente. Il nostro lavoro quotidiano ci vede costantemente impegnati a rafforzare la nostra presenza a livello globale. Con il supporto professionale che offriamo ai nostri clienti in tutto il mondo soddisfiamo i bisogni delle imprese a livello locale, sviluppando al contempo con suc-

cesso il nostro business. L'orizzonte quotidiano del nostro lavoro è l'innovazione, intendendo per innovazione un'idea che soddisfi un bisogno specifico, sia unica nel suo genere e crei del valore. Competenza e ricerca e sviluppo sono nostre pietre miliari. Non vedrete mai un prodotto Coromant che non sia adeguatamente supportato da un'applicazione e da una conoscenza specifica delle sue potenzialità in termini di produttività".

Bisogna anche fronteggiare le fluttuazioni che investono gli operatori del settore.

"I volumi del manifatturiero di questi tempi non sono più quelli di una volta, e le aziende necessitano di molta flessibilità per quanto riguarda le lavorazioni meccaniche e gli attrezzaggi macchina - sostiene Paolo Costa, amministratore delegato di Febametal - la nostra azienda si colloca sul mercato proprio per venire incontro ai continui alti e bassi di mercato, che obbligano l'utilizzatore finale ad affidarsi a un utensiliere sempre più esperto a 360°, recettivo alle esigenze di prototipazione e cambi produzione, nonché ai continui sbalzi di settori come l'automotive. Entrando più nello specifico, parlando di applicazioni nelle quali ci sentiamo 'più forti' qualitativamente, possiamo contare senza false modestie, oltre alle gole, applicazioni quali l'alesatura dei fori, la foratura a inserti, la stozzatura su macchine CNC, la filettatura speciale e la turbo filettatura (anche

detta whirling), senza contare l'offerta per la tornitura su macchine a fantina mobile. Nel campo della fresatura ci piace ricordare l'interpolazione circolare e la fresatura con diamante, quest'ultima di recente acquisizione ma molto interessante tecnicamente".

Roberto Ferrari, direttore commerciale di Seco Tools Italia, sottolinea che già da alcuni anni la sua azienda cerca di contraddistinguersi offrendo al cliente un servizio sempre migliore e completo...

"Per soluzione completa intendiamo l'insieme di prodotto, servizio e quant'altro serva per ottimizzare le lavorazioni e gli utensili utilizzati - dice - oggi è particolarmente importante ridurre i costi. In tale contesto la nostra proposta non è indirizzata a una pura e semplice riduzione di prezzo, visto che peraltro l'incidenza del costo utensile sull'intera lavorazione è sicuramente inferiore al 10%, quanto piuttosto alla riduzione dei costi complessivi di lavorazione. Il nostro sforzo è quindi diretto all'ottimizzazione del ciclo produttivo, ad esempio con l'utilizzo di prodotti speciali come quelli realizzati presso la nostra sede di Guanzate, e all'offerta di soluzioni che consentano al nostro cliente di ridurre i costi per pezzo prodotto".

Un ruolo importante lo giocano anche concetti come quello dell'innovazione intesa ad esempio come punto di partenza per rimanere collegati alle trasformazioni in atto nel mercato.

"Indubbiamente uno degli effetti più evidenti dell'attuale situazione del mercato è la ricerca di maggiore qualità - osserva Arnaldo Levi, amministratore delegato di Iscar Italia - grazie all'esperienza maturata in 60 anni di attività e al suo spirito fortemente innovativo, noi siamo certamente un partner di eccellenza per tutte le aziende che vogliono migliorare la produttività delle proprie lavorazioni. Infatti, a partire dalla sua fondazione, la leva strategica principale di Iscar è sempre stata la ricerca e sviluppo di soluzioni di utensileria innovative; questo spirito è evidenziato anche dal nostro motto aziendale 'Iscar, dove l'innovazione non si ferma mai!'. La volontà di anticipare l'evoluzione tecnologica dell'industria delle lavorazioni meccaniche si riflette in una offerta di prodotti sempre all'avanguardia, costantemente migliorati e aggiornati, per anticipare il mercato e spesso per ridefinire lo stato dell'arte dell'utensileria. Il nostro scopo rimane sempre quello di raggiungere un obiettivo preciso: migliorare la produttività e abbassare i costi di produzione dei nostri clienti, aumentando la loro redditività d'impresa".

L'evoluzione dell'offerta. In una situazione come quella descritta fin qui, come si è evoluta l'offerta dei



"L'analisi delle tendenze dell'industria manifatturiera richiede grande attenzione e lungimiranza - afferma **Eduardo Martin** direttore generale di **Sandvik Coromant Italia** - nel mondo globale in cui oggi viviamo, le fluttuazioni economiche sono diventate una condizione permanente. Siamo quotidianamente e costantemente impegnati a sostenere i nostri clienti con la massima professionalità".



"In collaborazione coi nostri clienti ci sforziamo di controllare i consumi reali con una gestione integrata del ciclo produttivo - dice **Sergio Zanfrini**, sales manager e coordinatore di **Kennametal Italia** - mettendo in campo una valutazione su come contribuisce ogni singola operazione a creare il costo di produzione, per focalizzarci sulle lavorazioni dove il costo è più alto".

costruttori sia a livello di soluzioni tecnologiche sia a livello di proposta di servizi?

"Kennametal ha fatto forti investimenti in Italia per mettere a disposizione dei propri clienti servizi di altissimo livello - dice Zanfrini - la riaffilatura è fatta nel nostro Paese, e qui produciamo inserti speciali, sempre in Italia abbiamo una struttura di engineering che supporta tutta la realizzazione di soluzioni speciali. È stato creato un Test & Demonstration center dove possono essere fatte le prove per i clienti, dove possono essere testate le novità e dove è possibile fare formazione dedicata. Tutte queste attività hanno un unico filo conduttore: permettere al cliente di ridurre il costo del prodotto che produce. Ricordiamoci che in questo momento si combatte assieme al cliente per essere i migliori al mondo a produrre il prodotto che



Foto Sandvik

lui commercializza. Se non comprendiamo che questa è la battaglia siamo destinati a perdere.

Non ci si può accontentare quindi di avere ottimizzato il ciclo di produzione, bisogna anche avere sotto controllo il consumo reale di utensili; bisogna essere in grado di valutare modifiche sui materiali accorgendosi di problematiche in tempo reale. È importante capire se sul lato macchina sia necessario fare delle modifiche per mettere in condizione gli utensili di rendere al meglio”.

Eduardo Martin evidenzia che Sandvik ha lanciato recentemente più di mille nuove soluzioni. Tra queste tutta una gamma di prodotti con refrigerante ad alta pressione come le barre di alesatura CoroTurn HP.

“L’alta pressione del refrigerante e la precisione degli ugelli rappresentano una combinazione potente, che offre tra i diversi vantaggi una maggior durata del tagliente e un miglior controllo del truciolo - spiega il manager della Casa svedese - nella fresatura con sistema a testine intercambiabili, la soluzione CoroMill 316 rappresenta lo standard di più alto livello, proponendosi come soluzione estremamente flessibile con un’interfaccia sicura tra la testina di metallo duro e lo stelo dell’utensile. Questa soluzione prevede anche un’adduzione interna di refrigerante che viene incanalato direttamente sul tagliente grazie al preciso posizionamento dei fori, migliorando così il controllo della temperatura e l’evacuazione del truciolo e semplificando le lavorazioni di materiali difficili come ad esempio l’acciaio inossidabile. Per quanto riguarda la nostra offerta di servizi, siamo sostanzialmente in grado di proporla a tutti i livelli della catena di produzione, a partire dalla ricerca e sviluppo fino al prodotto finale. Ciò ci consente di trarre il massimo vantaggio dal processo di lavorazione del cliente, dai nostri utensili e dalle applicazioni utilizzate”.

Paolo Costa fa notare che il core business di Febametal, fin dal 1995 è stato innegabilmente quello della

gola, standard e speciale, che probabilmente ha contribuito a creare nei confronti dell’azienda un’immagine qualitativa e specialistica.

“Nel tempo - afferma Costa - grazie all’evoluzione e allo sviluppo dei nostri prodotti, abbiamo abbracciato sempre più un concetto di servizio a 360°, pur mantenendo la nicchia e un alto tasso di specializzazione tecnica come punti cardine della nostra offerta. Si può dire oggi che siamo tra i leader nelle ‘lavorazioni tra due fianchi’, ovvero tutte quelle operazioni dove il truciolo viene formato tra due pareti, sia in tornitura sia in fresatura, creando non pochi problemi di controllo e gestione della lavorazione. Le aziende che ci contattano, oggi sempre più, riconoscono in noi un partner affidabile per le lavorazioni da truciolo piuttosto che un venditore di utensile. Assieme al cliente, studiamo miglioramenti di cicli di lavoro, ottimizzazioni di durata utensili, e abbattimento costi produttivi. A dar man forte a questa nostra offerta, costituita da centinaia di migliaia di articoli standard, si affianca la nostra offerta speciale, ormai un marchio di fabbrica per Febametal. La customizzazione e la realizzazione in tempi brevi di utensili speciali per il mercato italiano sono oggi elementi indispensabili per venire incontro alle realtà metalmeccaniche italiane, vessate da una richiesta elevata di qualità e pezzi complicati in tempi brevi”.

Roberto Ferrari sottolinea come oltre il 5% del fatturato mondiale del gruppo Seco venga investito in ricerca e sviluppo; risultato: oltre il 50% dei prodotti a listino non ha più di cinque anni di vita.

“Questa filosofia si riflette ovviamente a livello locale - spiega - quindi anche Seco Italia si occupa di ricerca e sviluppo, principalmente per la produzione di prodotti speciali. Nella fase di prevendita offriamo ai clienti la nostra competenza e la nostra consulenza per trovare la soluzione più idonea per l’applicazione specifica; una volta trovata la soluzione, il cliente



viene seguito in modo da concretizzare ciò che era stato stabilito durante la fase di studio e progettazione, con successive ottimizzazioni quando il prodotto viene utilizzato. Come postvendita intendiamo principalmente l'assistenza su eventuali problematiche o difficoltà che possono sorgere durante le lavorazioni, dovute ad esempio a modifiche del materiale da lavorare oppure a esigenze diverse che si possono presentare durante l'utilizzo dello stesso utensile". Secondo Arnaldo Levi il risultato dell'attività di ricerca e sviluppo svolta in Iscar può essere riassunto in due dati: ogni anno l'azienda presenta al mercato circa 2.000 nuovi prodotti, e gli articoli con meno di cinque anni rappresentano il 40% del fatturato.

"Questo dimostra - argomenta Levi - che l'innovazione tecnologica è la chiave della nostra politica verso i clienti; con un così ampio e diversificato portafoglio prodotti, possiamo sempre mantenere un obiettivo comune con i nostri clienti: ottimizzare il tempo di lavorazione e aumentare la durata dell'inserito per ogni applicazione, fatta salva, naturalmente, la qualità della lavorazione. Iscar Italia mette in campo il suo reparto di produzione, denominato Wertec, che da oltre dieci anni progetta e realizza utensili speciali di altissimo livello. Alla qualità totale dei prodotti, sia standard sia speciali, possiamo affiancare un team di specialisti che, con un approccio 'one-to-one' dedicato alle caratteristiche specifiche del pezzo che il nostro cliente deve lavorare, garantisce una reale riduzione dei costi di produzione: i nostri clienti possono ottenere elevati vantaggi economici, aumentando la produttività anche del 30%".

Affrontare le sfide tecnologiche. Una delle questioni che si impongono nel mercato di oggi riguarda le nuove sfide tecnologiche (pensiamo ad esempio ai nuovi materiali) che richiedono sempre maggiori competenze e un confronto più profondo e di più alto livello coi clienti: quali sono le riflessioni dei nostri interlocutori in proposito?

"Seco presta molta cura alla formazione e all'aggiornamento tecnico in merito a prodotti e a strategie di lavorazione sia del proprio personale sia dei suoi clienti, con corsi che organizza sia al suo interno sia presso i clienti stessi - risponde Roberto Ferrari - vengono dedicati corsi anche alla formazione/aggiornamento relativamente a tematiche quali rapidità e flessibilità, e a salute e sicurezza nell'ottica della certificazione OHSAS 18001. Negli ultimi due anni Seco ha dedicato 30.000 ore/uomo alla formazione del personale, sia interno sia esterno. Seco fornisce inoltre corsi di interesse generale



Foto Iscar

relativi a tornitura, fresatura e lavorazione fori, vere e proprie lezioni riguardanti la lavorazione in sé, con relative simulazioni in macchina; tutti i corsi tengono conto delle ultime innovazioni sia come materiali da lavorare sia come strategie'.

Secondo Paolo Costa, i materiali esotici, soprattutto nel campo aerospaziale, rappresentano per l'utensileria una vera e propria sfida.

"Lavorando leghe come l'hastalloy e l'inconel - dice il manager di Febametal - il tagliente è soggetto a una forza di taglio e a sviluppo di calore elevatissimi, anche 20 o 30 volte quelle di un'acciaio normale. In più, la complessità e il costo dei particolari aeronautici, fanno sì che la performance dell'utensile influisca molto sui costi produttivi. Noi affrontiamo questi materiali cercando di combinare l'abbinamento dei tre ingredienti fondamentali per la riuscita dell'utensile 'perfetto', che sono: substrato, geometria di taglio e rivestimento. Grazie alla tedesca Horn, nostro partner produttivo e commerciale, stiamo andando verso un metallo duro micro grano sempre più fine, geometrie di taglio studiate ad hoc, e rivestimenti sempre nuovi (prodotti in casa da Horn) per venire incontro alla lavorazione delle superleghe. Come Febametal, per esempio, abbiamo realizzato recentemente dei test di fresatura del gamma-titanio, una lega aerospaziale di titanio e alluminio, in associazione con l'università di Aachen (Aquisgrana), con degli ottimi risultati. Parlando di medicale, possiamo invece vantarci di saper affrontare con successo la lavorazione del titanio medicale (in tutti i suoi vari gradi), e delle leghe al cobalto-cromo, diffuse nell'ambito delle protesi".

Per affrontare la questione, Eduardo Martin parte da quando 150 anni fa Göran Fredrik Göransson fondò la Sandvik, stabilendo due principi fondamentali che



Foto Kennametal

sono tuttora alla base dell'agire aziendale: costante sviluppo tecnologico e stretto contatto con i clienti.

"Siamo profondamente convinti - afferma - che sia molto importante essere costantemente vicini ai nostri clienti e attribuiamo a questa partnership un grande valore. La lavorazione di materiali nuovi, come ad esempio le fibre di carbonio e le superleghe, richiede nuovi utensili e applicazioni. Tuttavia, più l'industria manifatturiera si sviluppa, più difficile diventa per le singole aziende mantenere tutte le competenze necessarie al proprio interno. Questa esigenza apre nuove strade alla iper-specializzazione, alla partnership e alla collaborazione tra aziende manifatturiere, costruttori di utensili, costruttori di macchine utensili, università e centri di ricerca specializzati. Sono circa 70 i centri di competenza esterni, università e istituti con cui Sandvik Coromant collabora nel mondo, lavorando a progetti di ricerca che riguardano lo sviluppo di leghe, di applicazioni, di nuovi calcoli e tecniche di simulazione, di materiali".

Per Sergio Zanfrini il livello di professionalità cresce costantemente e il problema è quello di avere un partner che non sappia solo risolvere il problema oggi, ma sia anche in grado di sviluppare costantemente innovazione e affrontare ogni novità assieme al cliente.

"Dal nostro punto di vista è impossibile che la persona di supporto sul territorio abbia tutte le competenze necessarie per affrontare qualsiasi problematica - afferma il manager - il nostro modello prevede di avere alle spalle un gruppo che è in grado di attingere alle competenze che Kennametal ha al suo interno e far arrivare al cliente le risposte. Vogliamo diventare un punto di riferimento per il cliente quando cammina in territori sconosciuti. Per fare un esempio concreto, se parliamo di albero motore, possiamo attingere a una

struttura dedicata che è la migliore al mondo per affrontare questo tipo di problematiche. Questo tipo di approccio viene sviluppato su qualsiasi tema che vada dalla fresatura di leghe resistenti al calore, al taglio ingranaggi. Un esempio di innovazione Kennametal per far fronte alla crescente richiesta del mercato aerospaziale è la nuova gamma di frese integrali in ceramica sviluppate per la lavorazione delle super leghe a base nickel, disponibili in due versioni a 4 e 6 eliche, con gamma di diametri da 3,8 a 12 mm. Mi piacerebbe poter dire che in qualsiasi situazione abbiamo in mano la soluzione migliore ma tutti sanno che è un'affermazione insensata. Quello che cerchiamo di fare è comunque di avere in tempi brevi un supporto al cliente per indirizzarlo e crescere assieme a lui su problematiche estreme. La sfida è avvincente e vuole portare la struttura industriale italiana a competere sulla qualità e sui costi. È necessario un processo di innovazione continuo che ci faccia essere costantemente i più bravi. Ho in mente vari esempi di successo. Spero che questo modello diventando la norma ci permetta di diventare la Germania del futuro".

Arnaldo Levi sottolinea come negli ultimi anni Iscar Italia abbia sviluppato un approccio innovativo alle sfide tecnologiche che derivano dall'esecuzione di un pezzo complesso, sia nel caso di una lavorazione completamente nuova, sia nel caso di una riprogettazione di una lavorazione esistente.

"Per i nostri clienti restare sul mercato significa ridurre i costi di produzione - spiega - per questo motivo in Iscar Italia sviluppiamo uno studio completo dell'utensileria, accompagnato da una valutazione dettagliata dei tempi di produzione e del relativo costo/pezzo; l'offerta è sempre accompagnata dal calcolo del ritorno dell'investimento (ROI), per consentire una valutazione obiettiva dell'investimento stesso e delle ricadute commerciali che è in grado di generare, senza alcuna incertezza. In Iscar Italia questi progetti sono sviluppati sotto la totale responsabilità di un ristretto team di specialisti, in grado di confrontarsi con il costruttore di macchine utensili e con l'utilizzatore finale, per sviluppare insieme tutti i dettagli, realizzare lo studio completo dell'applicazione, presentare il nuovo progetto e metterlo in pratica, fino al run-off definitivo. La fitta rete globale delle filiali Iscar, presente in tutte le nazioni tecnologicamente avanzate, consente di assicurare il risultato finale anche quando il cliente opera all'estero, grazie alla collaborazione con il gruppo internazionale Iscar predisposto a queste attività".