

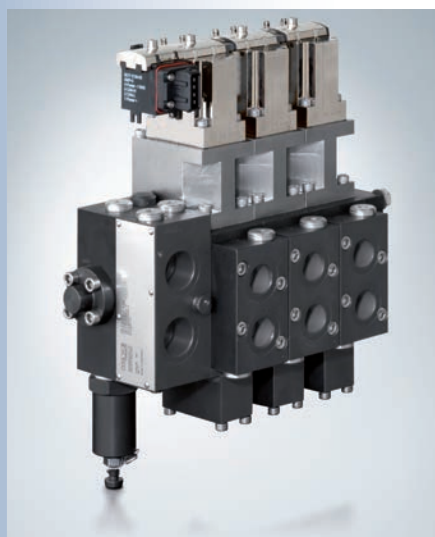
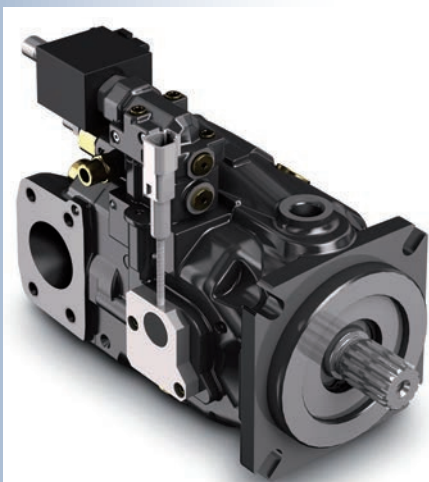
# La ripresa passa dall'innovazione

GABRIELE PELOSO

Le opinioni di alcuni protagonisti dell'industria oleoidraulica permettono di fare il punto, sia sul mercato sia sulle principali tendenze tecnologiche dei prodotti. La parola alle aziende: Casappa, Have Hydraulik e Parker Hannifin. Il denominatore comune è la capacità innovativa di prodotti e processi

Il tema dell'innovazione dei prodotti e dei processi è molto dibattuta in questi anni. Forse troppo. Ma è l'unico modo per differenziarsi dalla concorrenza. Produrre in modo più veloce, diminuire il time-to-market e presentare i prodotti sul mercato prima degli altri è una strategia importante. Un dato relativamente nuovo è il modo di innovare, soprattutto nei mercati maturi. Un esempio è quello del comparto della componentistica oleoidraulica per macchine mobili, in continua evoluzione. Le moderne trattrici, le macchine movimento terra, gli escavatori sono progettati con criteri di sicurezza, tutela ambientale, confort per l'operatore tramite sistemi hi-tech. Di conseguenza anche la componentistica oleoidraulica che equipaggia questi prodotti, adotta nuovi standard





“Globalmente, dice MICHELE BERNARDI di Casappa, i mercati sono in leggera ripresa. USA e Cina rappresentano mercati decisamente interessanti con uno sviluppo previsto più alto rispetto ad altri Paesi. La nostra previsione di crescita di fatturato è marcata, ci aspettiamo un incremento percentuale a doppia cifra. L’aumento è previsto sia sul mercato italiano sia estero, con particolare attenzione per Cina e USA. Questo è stato ottenuto grazie all’aumento di market share in vari settori, principalmente off highway, agricolture e material handling”.



“Le previsioni di Hawe Italiana - spiega UDO WOLTER, direttore generale della filiale italiana - sono cautamente positive: +4% anche per il 2014, dopo un 2013 che si è chiuso con una crescita del 7% rispetto all’anno precedente. Purtroppo il settore mobile trainato dall’edilizia è ancora in difficoltà. Il comparto industriale invece, perlomeno per Hawe Italiana ha mostrato alcuni segnali di miglioramento. A livello globale si può dire che le maggiori difficoltà derivano dal mercato asiatico, in particolare la Cina che ha subito importanti rallentamenti. Per il 2014 si presume una lenta ripresa con livelli di crescita generali decisamente inferiori agli anni passati”.

e nuove soluzioni. Stesso trend è quello riferito agli apparati industriali. L’innovazione, quindi, si basa oggi sull’interazione dei flussi di conoscenza tra soggetti eterogenei quali: entità economiche, le organizzazioni di ricerca, i professionisti, le imprese. Tutto questo ha portato allo sviluppo di network dell’innovazione sia nazionali sia transnazionali, in grado di sviluppare prodotti e processi innovativi. Michele Bernardi, direttore commerciale di Casappa, Udo Wolter, direttore generale della sede italiana di Hawe Hydraulik, Giovanni Giudici mobile industrial sales manager e Alessandro Pennacchio system engineering manager

di Parker Hannifin, espongono ai lettori di Progettare le loro opinioni e le loro esperienze professionali su alcuni importanti argomenti. Qual è la sua valutazione del mercato della componentistica oleoidraulica per il 2014? “Globalmente - commenta Michele Bernardi, direttore commerciale di Casappa - i mercati sono in leggera ripresa. USA e Cina rappresentano mercati decisamente interessanti con uno sviluppo previsto più alto rispetto ad altri Paesi. La nostra previsione di crescita di fatturato è marcata, ci aspettiamo un incremento percentuale a doppia cifra. L’aumento è previsto sia sul mercato italiano sia estero, con

particolare attenzione per Cina e USA. Questo è stato ottenuto grazie all’aumento di market share in vari settori, principalmente off highway, agricolture e material handling”. Anche Udo Wolter è fiducioso per l’anno in corso. “Le previsioni di Hawe Italiana sono cautamente positive +4% anche per il 2014, dopo un 2013 che si è chiuso con una crescita del 7% rispetto all’anno precedente. Purtroppo il settore mobile trainato dall’edilizia è ancora in difficoltà. Il comparto industriale invece, perlomeno per Hawe Italiana, ha mostrato alcuni segnali di miglioramento. A livello globale si può dire che le maggiori difficoltà derivano dal mercato



“Nel primo trimestre 2014 si è interrotta la lunga recessione avviatasi nel terzo trimestre 2011 -ha detto GIOVANNI GIUDICI, mobile industrial sales manager di Parker Hannifin-. L’aumento delle attività è stato trainato dalla positiva dinamica dei mercati esteri, mentre il mercato interno stenta ancora a mostrare segnali di ripresa”. ALESSANDRO PENNACCHIO, system engineering manager di Parker Hannifin, ha sottolineato la capacità di creare nuovi materiali. A tal proposito Parker Hannifin per rispondere alla domanda di soluzioni sempre più personalizzate ha costituito l’Engineered Material Group. Inoltre, stanno arrivando sul mercato fluidi eco-compatibili per i quali dovranno essere sviluppati componenti oleoidraulici dedicati. Infine, le richieste per il condition monitoring, cioè prodotti per analizzare lo stato di salute dei sistemi realizzati è uno dei temi principali.



nel comparto presse, specialmente nelle realtà legate al mondo della pressofusione e delle isole di lavoro ad essa collegate. Ottimi segnali arrivano anche dal comparto oil&gas. Anche il settore della distribuzione sta dando ottimi risultati”.

### Sistemi integrati per la potenza fluida

L’innovazione di prodotto e di processo ha permesso di differenziare le capacità progettative e produttive delle singole aziende. Oggi si parla di sistemi integrati e non di singoli prodotti. Elettronica, protocolli per la gestione dati, comunicazioni wireless, potenza fluida e meccanica di precisione caratterizzano la componentistica più avanzata.

“È oramai confermato e dimostrato -dice Wolter- il limite raggiunto dalla meccanica e oleodinamica, seppur in piena evoluzione. Solamente lo sviluppo di sistemi completi, che prevedono l’introduzione di tecnologia ‘elettronica’ sia hardware sia software permettono, oltre al conseguimento di un valore aggiunto prestazionale, una garanzia dello standard di sicurezza insito nel sistema. Have offre un controllore programmabile (Plvc) che è stato progettato per il pilotaggio di sistemi idraulici complessi. I componenti analogici, digitali e collegati in rete

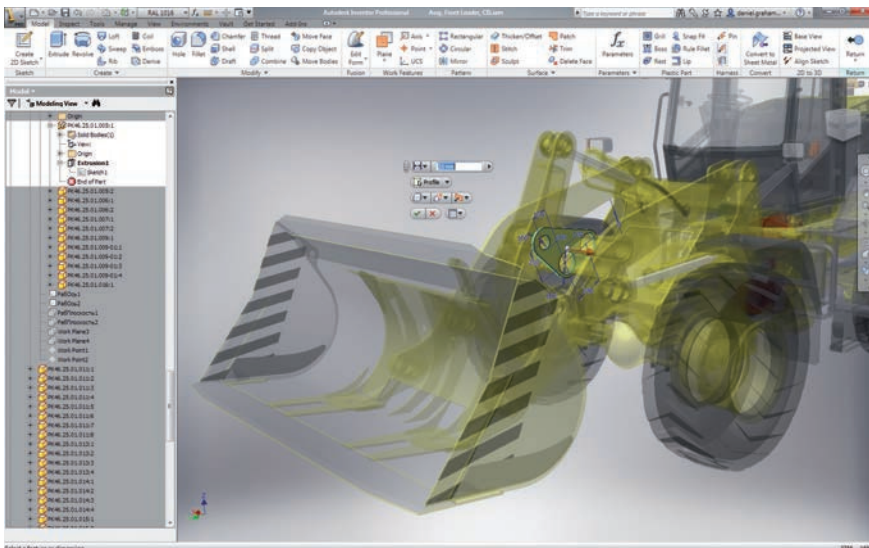


Foto Autodesk

asiatico, in particolare la Cina che ha subito importanti rallentamenti. Per il 2014 si presume una lenta ripresa con livelli di crescita generali decisamente inferiori agli anni passati”. “Nel primo trimestre 2014 si è interrotta la lunga recessione avviatasi nel terzo trimestre 2011 - ha detto

Giudici -. L’aumento delle attività è stato trainato dalla positiva dinamica dei mercati esteri, mentre il mercato interno stenta ancora a mostrare segnali di ripresa. All’interno di questo quadro, caratterizzato da una significativa disomogeneità settoriale, la situazione attuale vede un risveglio



via CANbus valvole, sensori, joystick ecc. possono essere utilizzati per funzioni di comando sia con cavo sia con radiocomando. Il campo d'impiego comprende macchine edili, macchine forestali, impianti di sollevamento complessi oltre che macchine utensili e presse". Per questo motivo l'azienda tedesca si è organizzata secondo queste direttive: 'Solutions for a World under Pressure' è il motto aziendale di Hawe, che descrive in modo calzante sia la filosofia dei prodotti sia la strategia dell'azienda nel lungo periodo. In un periodo difficile, come quello che sta attraversando l'economia mondiale, l'impresa ha deciso di non arroccarsi su posizioni difensive e ha dato vita a un piano di espansione. Si tratta di un nuovo stabilimento in Germania e il lancio di nuovi, innovativi prodotti. Lo stabilimento si trova a Kaufbeuren, nelle vicinanze di Monaco di Baviera e sarà composto da quattro padiglioni di produzione e due padiglioni destinati alle consegne, il suo completamento è previsto per il secondo trimestre del

2014. L'obiettivo principale è ridurre la durata dei cicli di produzione al fine di garantire la disponibilità dei pezzi necessari in fase di assemblaggio nonché di ridurre in misura ragionevole le scorte di semilavorati, che comportano tempi di coordinamento lunghi.

"Le nuove sfide nel campo dell'oleidraulica - esordisce Pennacchio - non potranno prescindere dalla pressante richiesta di dare risposte ecologicamente sostenibili. A tal proposito Parker Hannifin ha lanciato l'anno scorso nuovi prodotti rivolti al risparmio energetico: la serie DCP, Drive Controlled Pump per comparto industriale e inverter in bassa tensione serie MC pompe elettro-idrauliche EHP, Electro Hydraulic Pumps per comparto mobile, che consentono di ridurre efficacemente i consumi energetici su percorsi urbani, non solo per le automobili, ma anche e soprattutto per camion, bus e macchine movimento terra. Basti sapere che Parker sta investendo parecchio in questi settori. Sicuramente la capa-

cià di Parker di investire in ricerca e sviluppo costituisce un vantaggio competitivo, unitamente alla capacità di proteggere le proprie soluzioni con brevetti internazionali. Un ulteriore campo che darà buoni risultati in futuro saranno le applicazioni elettro-medicali". Aggiunge Giudici: "Invece, nel settore elettroidraulico, relativamente al campo delle valvole proporzionali non dimentichiamo il brevetto Voice Coil, attuatore che ha consentito di sviluppare il catalogo di servo-valvole DF-Plus. Ma non solo. Parker sta lanciando la nuova serie di proporzionali digitali pilotate con elettronica integrata D\*1FC, valvole meno performanti della DF-plus, ma dalla precisione e dai costi decisamente più accessibili a tutte quelle applicazioni in anello aperto, ma con richieste di alta ripetibilità, dinamica e precisione. Un altro interessante brevetto sono le valvole ibride sia in versione on-off sia proporzionale".

Bernardi afferma che: "Le cosiddette parole chiave sono 'fuel consumption e power density'. Sintetizzano la ricerca continua per la massimizzazione dell'efficienza dei consumi e per la compattezza, senza sacrificare le performance. Il fine ultimo è quello di essere sempre più competitivi, visto il continuo allargarsi dei concorrenti. È un obiettivo che si persegue tramite progetti di co-design con i costruttori, che sfociano in soluzioni tailor made e integrate. Nei mercati più maturi l'impiego di soluzioni elettroidrauliche sta aumentando marcatamente, con estremizzazioni di controlli remoti per poter effettuare diagnostiche in remoto". E ha continuato: "L'aumento della complessità dei mercati implica strategie sempre più articolate. Il cuore della strategia è avere come fine una struttura lean capace di adattarsi ai cambiamenti

## INCHIESTA

di mercato. Questo implica investimenti in R&D, in formazione, progetti di lean manufacturing continui e, soprattutto, la gestione live delle strategie stesse tramite le informazioni raccolte dal mercato. Sembra banale, ma un'auto da corsa guidata da un pessimo pilota porta a performance disastrose".

### Scenari futuri per competere

La parte più vitale del nostro sistema produttivo, quello dei distretti industriali, sembra aver perso un po' di smalto. Ritieni sia una strada valida e percorribile l'aggregazione di competenze tra aziende per competere nei mercati internazionali, le 'reti di imprese'? "La competizione globale non si gioca soltanto su idee di business - commenta Wolter -, ma anche sulle capacità che le imprese hanno a raggiungere molteplici mercati con volumi di produzioni e servizi adeguati. Un'aggregazione di

imprese potrebbe essere un insieme di aziende che collaborano per sviluppare le proprie attività. La strada più frequente è una fusione di aziende per realizzare economie di scala e per ampliare la propria gamma di prodotti". L'opinione di Bernardi è la seguente: "Riteniamo che la collaborazione di competenze tra aziende non concorrenti sia una strategia che il mercato possa apprezzare. La fornitura di una soluzione completa è sicuramente premiante nei mercati in via di sviluppo, dove la conoscenza della tecnologia di applicazione non è massimizzata. D'altro canto anche un player in un mercato maturo potrebbe apprezzarla a causa della possibilità di un canale unico per la fornitura. Casappa, insieme a Walvoil e Ikron, sta portando avanti questa strategia con successo".

"La strategia di Parker Hannifin costante nel tempo - conclude Pennacchio, ci ha consentito di diventare

quello che siamo oggi e si pone l'obiettivo di mantenere una primaria posizione nel mercato del motion & control. Per raggiungere questo ambizioso risultato l'azienda ha adottato da oltre dieci anni la Win Strategy le cui fondamenta sono basate sulle capacità e responsabilizzazione dei propri dipendenti.

Complementare alla ricerca e sviluppo, una delle strategie fondamentali che contraddistingue Parker Hannifin è la continua acquisizione di aziende in settori considerati strategici. Sul sentiero tracciato da questa chiara visione, l'azienda è diventata l'unica impresa in grado di proporre un catalogo di prodotti con circa un milione di componenti, ovviamente non solo nel campo oleoidraulico. Infatti, Parker Hannifin è presente anche nei mercati aerospace, electromechanical, filtration, fluid&gas handling, pneumatics, process control ed engineered materials".

# IL PERFETTO CONTROLLO DEI LIQUIDI E' LA NOSTRA MISSIONE



**F.lli Giacomello** s.n.c.

Strumenti e Accessori per il controllo dei fluidi

via Magenta, 77 cap 15/A - 20017 RHO (MI)

Tel. +39 02 93 01 278 - Fax +39 02 93 01 690

info@fratelligiacomello.it - www.fratelligiacomello.it