

# Tecnologie a raccolta

di Daniele Pascucci

*Si è svolta a Thun, in Svizzera, nel maggio scorso, la terza edizione del Grinding Symposium di United Grinding Group (azienda che comprende i marchi Mägerle, Blohm, Jung, Studer, Schaudt, Mikrosa, Walter, Ewag). Le tre dense giornate dell'incontro hanno avuto al centro strategie e prodotti della multinazionale elvetica*

Si è tenuta a Thun (Svizzera) dal 21 al 23 maggio scorsi la terza edizione del Grinding Symposium di United Grinding Group (azienda che raccoglie i marchi Mägerle, Blohm, Jung, Studer, Schaudt, Mikrosa, Walter, Ewag). La manifestazione si è articolata in tre dense giornate che hanno avuto al centro la presentazione di strategie e prodotti della multinazionale elvetica. Alla manifestazione sono giunti e hanno partecipato ospiti da oltre quaranta Paesi.

Ai visitatori sono state presentate cinque macchine in anteprima mondiale: Blohm Prokos XT, Jung JE600, Studer S141, Schaudt CrankGrind ed Ewag Ewamatic Laser Line Ultra. Complessivamente l'esposizione di Thun ha ospitato un totale di 28 macchine per un peso complessivo di circa 180 tonnellate.

Nelle tre giornate dell'evento si sono dipanati i contributi di venti rinomati esperti del settore della rettifica e della produzione industriale. Tra i relatori vi erano specialisti di United Grinding Group, ricercatori e rappresentanti della comunità scientifica. La panoramica sui futuri scenari del mondo della rettifica è stata completata da alcune presentazioni pratiche. In 14 stazioni dedicate alle novità di United Grinding Group, si sono tenute 154 dimostrazioni per permettere al maggior numero possibile di visitatori di sperimentare dal vivo le nuove tecnologie. Per dare un segno dell'internazionalità dell'appuntamento basti pensare che per la traduzione delle relazioni degli esperti in svariate lingue sono stati impegnati quarant'otto interpreti.

“Per un numero sempre maggiore di clienti, le aziende appartenenti al nostro Gruppo sono il primo punto di riferimento per la lavorazione dura/fine nel mercato mondiale - ha detto Stephan Nell, ceo di United Grinding Group (a sinistra nella foto d'apertura) - un buon motivo per impegnarsi a rafforzare costantemente la leadership di mercato. Lo sviluppo del business nell'ultimo anno e nel primo trimestre del 2014 è l'espressione di questo percorso di successo. Con un fatturato di oltre 500 milioni di euro, il 2013 è stato il secondo anno migliore nella storia della società. United Grinding Group è senza dubbio il numero uno nel mercato delle rettificatrici. I nostri 2.200 collaboratori aiutano i clienti dei più diversi



settori industriali a diventare più competitivi. Industria aeronautica e aerospaziale, energia, produzione e distribuzione automobilistica, trasporti e industria pesante, costruzione di utensili e stampi, costruzione di macchinari, utensili, meccanica di precisione e tecnologie mediche sono i nove segmenti di mercato ai quali United Grinding Group offre soluzioni per aumentare la competitività”.

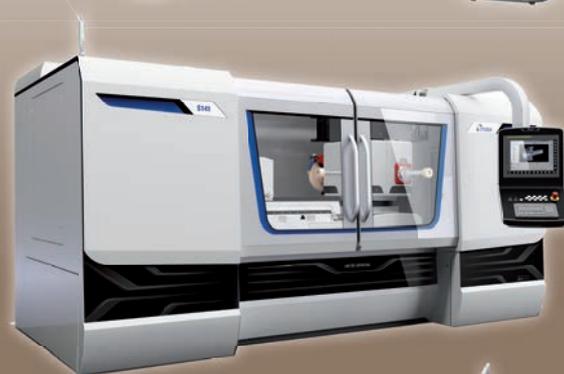
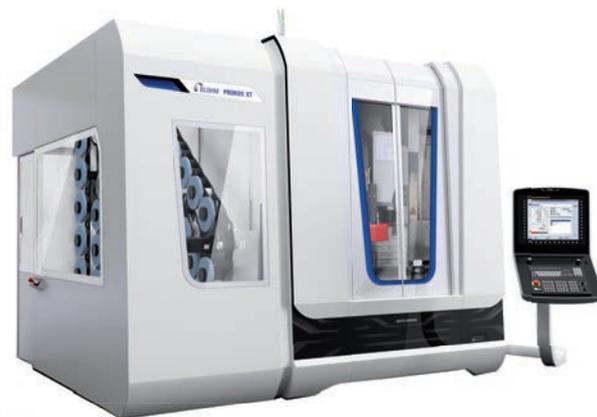
**Garantire efficienza e sicurezza.** Stephan Nell ha poi messo in evidenza come i prodotti e i servizi dei marchi di United Grinding Group siano pensati per garantire e aumentare costantemente l'efficienza e la sicurezza dei processi produttivi degli utilizzatori. Per questo, in tutto il mondo sono a disposizione dei clienti oltre 50 HelpLine competenti e 250 tecnici dell'assistenza, per un totale di oltre 450 qualificati addetti al customer care.

Michael Horn, direttore operativo di United Grinding Group (a destra nella foto d'apertura), ha tenuto a sottolineare un aspetto importante della politica aziendale: “Con il programma denominato PuLs vogliamo mettere al centro le competenze come uno degli elementi fondamentali del nostro operare in azienda. Questo programma valorizza i concetti di precisione e passione che sono alla base della nostra filosofia aziendale. Gli obiettivi sono l'eliminazione degli sprechi, l'ottimizzazione dei processi e la formazione continua dei nostri collaboratori. Sul piano dei processi di produzione questo significa fissare degli standard di riferimento per l'intero settore a livello mondiale. E per perseguire con coerenza questi obiettivi occorre migliorarsi costantemente.

E per rispondere in modo ancora più puntuale ai requisiti e alle esigenze dei clienti, United Grinding Group misura la loro soddisfazione per tutti i marchi del Gruppo con il sistema di valutazione 'net promoter score' (NPS): solo conoscendo precisamente ciò di cui il cliente ha bisogno è infatti possibile contribuire in modo efficace al suo successo”.

Nell, nel discorso introduttivo all'apertura del simposio, ha voluto mettere in evidenza che appuntamenti come questo sono anche l'occasione per stare vicino ai clienti dato che quanto più si è loro vicini tanto più si ascoltano e si comprendono le loro esigenze, rendendo più facile la concezione di innovazioni che possano attagliarsi anche a modi di pensare differenti.

**Miglioramento dei processi.** In una successiva dichiarazione Stephan Nell ha messo in luce anche un altro degli aspetti dell'appuntamento: “Sarebbe bello che i visitatori potessero tornare a casa con la sensazione di essere stati arricchiti dagli elementi raccolti durante questa



*Al Grinding Symposium sono state presentate cinque macchine in anteprima mondiale. Dall'alto, Blohm Prokos XT, Jung JE600, Studer S141, Schaudt CrankGrind ed Ewag Ewamatic Laser Line Ultra.*

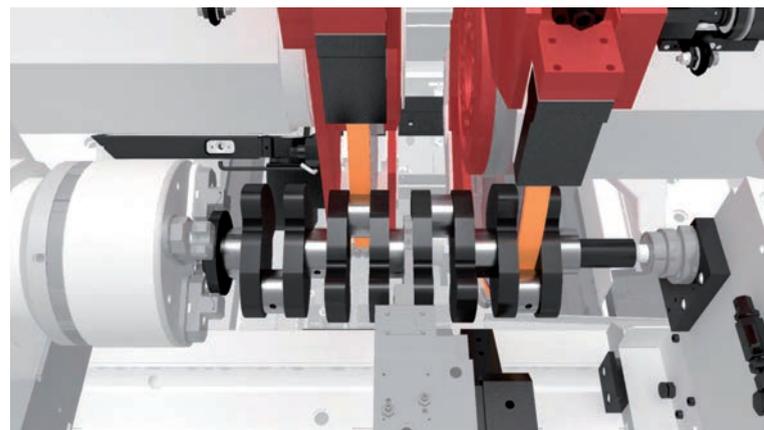
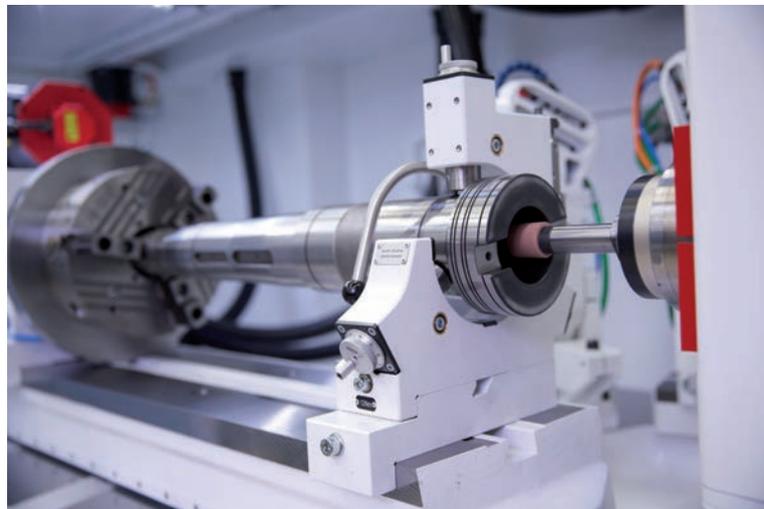
esperienza. Abbiamo anche presentato tematiche che non hanno strettamente a che fare con la rettifica ma piuttosto con l'ottimizzazione e il miglioramento dei processi nei più svariati settori. Lo slogan che abbiamo scelto per le nostre giornate di simposio recita infatti 'il vostro successo' ed è un modo per sottolineare che per noi l'imperativo è poter offrire ai nostri clienti un reale valore aggiunto".

Il simposio è servito anche da occasione per parlare ai convenuti di come United Grinding Group stia portando avanti l'innovazione. Ciascuna azienda del Gruppo ha un reparto dedicato a questa funzione nel quale lo staff si dedica esclusivamente a immaginare come saranno i processi produttivi dei giorni a venire. Naturalmente una fetta del budget è sempre destinata esclusivamente alla ricerca delle innovazioni in maniera sicura e continua nel tempo e questo per non fermare mai il processo di sviluppo.

Qui entra in campo una delle risorse più importanti di cui può avvalersi il Gruppo elvetico: la sinergia proveniente dall'interazione dei diversi marchi. Spesso infatti i nuovi progetti vengono gestiti con la collaborazione di tutte le aziende di United Grinding Group; una società è 'titolare' di un progetto di sviluppo ma spesso ciò racchiude lo scambio di tecnologie e delle conoscenze che vi stanno dietro. Ad esempio vi sono progetti come lo sviluppo laser di Ewag che da tempo ormai non riguardano più solo questo marchio.

Altro tema di rilievo emerso nel corso della tre giorni è quello relativo alle potenzialità che il settore della rettifica può ancora esprimere. Su questo punto Stephan Nell non ha mancato di asserire che oggi i processi sono già maturi ma che comunque ci sono sempre innovazioni che riguardano le macchine, i lubrificanti o le mole e che prosegue la tendenza a ottenere maggiori capacità di asportazione grazie anche all'aumento della rigidità delle macchine.

**Ottimizzare le operazioni.** "Le maggiori potenzialità - ha affermato il manager - credo però che oggi siano da ricercare nella riduzione dei tempi di inattività ottenibile non solo ottimizzando le operazioni di riattrezzamento delle macchine ma anche elidendo intere catene logistiche attraverso lavorazioni combinate su una singola macchina. Una moderna macchina Mägerle per esempio non è più solo una semplice rettificatrice ma un centro di rettifica in grado di fresare, alesare o tornire. Ci sono progetti nei quali il numero delle macchine coinvolte nel processo di produzione può essere significativamente ridotto grazie all'implementazione di tecnologie di lavorazione combinate sulle nostre macchine.



Ciò si traduce in vantaggi sul piano degli investimenti, dell'occupazione di spazio e della logistica: e il numero delle macchine da utilizzare può significativamente calare. Si aggiunge la possibilità di realizzare un significativo risparmio di tempo e, di conseguenza, importanti aumenti di produttività".

Durante il simposio sono state rivolte varie domande al ceo di United Grinding Group; ne segnaliamo qui due. Una riguardava il mercato cinese. Nell in proposito ha affermato che la Cina per il Gruppo riveste un'importanza strategica e che la produzione di macchine in loco non viene svolta per meri motivi di basso costo della manodopera ma bensì per stare dentro a un grande mercato in continuo sviluppo e senza compromessi sui livelli tecnologici: le macchine che vengono prodotte laggiù sono tutte di elevata qualità.

Il secondo quesito, posto da Rivista di Meccanica Oggi, riguardava eventuali strumenti finanziari messi in campo dall'azienda per aiutare i clienti nell'acquisto di macchine in questi tempi di crisi e l'eventualità di fornirle in noleggio; la risposta del manager è stata netta: per quanto riguarda gli aiuti finanziari, salvo rare eccezioni, non sono previsti interventi in merito (casamai ci si interroga sul perché l'acquirente non ottenga aiuto dalle banche). Per la possibilità del noleggio Stephan Nell ha risposto che questa formula in generale non viene prevista.