



Evoluzione continua nel laser

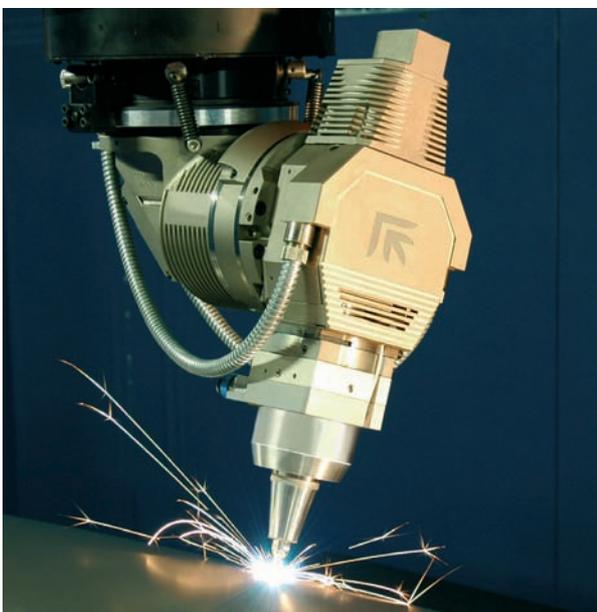
di Luca Rossi

Il comparto delle lavorazioni laser è in costante evoluzione. Alle innovazioni tecnologiche si affiancano quelle di processo. L'obiettivo è incontrare le richieste del mercato: efficienza energetica, riduzione dei costi complessivi del pezzo prodotto ma anche attenzione alla qualità del servizio di assistenza post-vendita e di manutenzione. Ne parliamo con Cristiano Porrati, vice president e South Europe Sub-Regional manager di Prima Power

Dal maggio scorso Cristiano Porrati è entrato a far parte del Gruppo Prima Power con il ruolo di Sub-Region South Europe manager. Insieme a lui abbiamo analizzato le peculiarità e gli sviluppi prospettici del mercato dell'area di sua competenza. L'ingegnere ci ha anche tracciato un quadro sui trend tecnologici del comparto della lavorazione della lamiera, e del laser in particolare, evidenziando quelle che sono le richieste che arrivano dai clienti: efficienza energetica, riduzione dei costi di manutenzione e dei costi complessivi del pezzo prodotto. Altro elemento che riveste un ruolo sempre più centrale è la qualità del servizio di assistenza post-vendita e della manutenzione, diventati veri e propri fattori di competitività.

Ingegnere Porrati, da poco lei è entrato in Prima Power dopo essere stato responsabile dell'Area Sud Europa in Bystronic. Ci inquadri intanto il ruolo che ha assunto in Prima Power?

"A fine dello scorso anno sono stato contattato dal



Gruppo Prima Power per rientrare nel settore degli impianti per la lavorazione della lamiera dopo una parentesi di quattro anni nei quali ho operato nel settore degli impianti per la lavorazione dei tubi e profili e a partire da maggio sono operativo nel Gruppo con il ruolo di Sub-Region South Europe manager. Prima Power è organizzata in quattro Product Unit riconducibili agli stabilimenti dove si producono tutti gli impianti commercializzati poi da quattro Region Unit. La Region più importante per volumi e fatturati è quella denominata 1 e cioè Europa e Sud America all'interno della quale si trova l'area di cui sono stato nominato responsabile che comprende Italia, tutti i Paesi della ex Jugoslavia, Grecia e Turchia. In questi mercati sono responsabile della vendita e dell'assistenza degli impianti del gruppo con una struttura complessiva di circa 70 persone suddivise tra Italia e Turchia della cui filiali sono anche general manager".

Ci fa una fotografia dello stato attuale del settore della deformazione e della lavorazione laser, nelle diverse aree del mondo e poi in Italia?

"Non mi sembra opportuno dilungarmi in un'analisi globale che risulterebbe lunga e complessa e che forse meriterebbe uno spazio dedicato ma vorrei soffermarmi almeno sulla situazione dell'area di cui sono responsabile. Gli indici macroeconomici sono noti a tutti ma ovviamente non possono dare indi-

cazioni dettagliate e percezioni che solo chi vive a stretto contatto con il mercato di riferimento può avere. Il mercato italiano vive una situazione particolare e contraddittoria che definirei 'voglio ma non posso'. Dopo anni di crisi e di riduzione significativa degli investimenti in nuovi impianti c'è una rinnovata volontà da parte di molti imprenditori di sostituire i propri impianti per ritrovare competitività in virtù anche di qualche cenno di miglioramento nell'acquisizione ordini, ma qui interviene la difficoltà di accedere al credito che frena molte volte sul nascere tali volontà. Il mercato dell'ex Jugoslavia continua nel trend positivo già evidenziato lo scorso anno anche se rimane un mercato dalle dimensioni limitate e dove gli investimenti sono molto legati ai fondi Europei. La Turchia continua a crescere anche se non più ai ritmi di inizio decennio e con fisiologiche fasi di rallentamento, ma continuando a mostrare ottime opportunità sia per i costruttori locali che per quelli stranieri".



Ingegnere, perché in questo momento storico è diventato così importante l'innovazione di prodotto e di processo?

"In Prima Power l'innovazione è sempre stata importante. Poder offrire ai nostri clienti soluzioni che li rendano competitivi nel loro mercato di riferimento è sempre una nostra priorità, è il nostro modo di essere al loro fianco nelle sfide di ogni giorno. Oggi, a maggior ragione, con una concorrenza internazionale molto agguerrita sul fronte dei prezzi, è fondamentale poter offrire valore aggiunto in termini di qualità, prestazioni, efficienza. Questo è possibile grazie all'innovazione costante delle macchine, della tecnologia e dei servizi".

Soprattutto negli ultimi due decenni, l'evoluzione tecnologica nel settore delle lavorazioni laser è stato uno degli elementi caratterizzanti nel comparto delle lavorazioni meccaniche. Dal taglio alla saldatura fino al metal deposition; lamiera piana o 3D. Quali sono i trend su cui si sta muovendo ora il settore laser?

"Il metal deposition è certamente una delle frontiere tecnologiche del nostro settore. La lavorazione laser 3D nel settore automotive è una realtà ormai matura e consolidata, anche se ancora in forte espansione grazie al crescente utilizzo sulle

vetture di materiali stampati a caldo che per le loro caratteristiche possono essere tagliati solo con la tecnologia laser. Nel settore della lavorazione della lamiera i grandi numeri continuano comunque a essere quelli delle macchine bidimensionali che sono ancora in forte crescita grazie anche alla tecnologia fibra che le ha rese ancora più competitive rispetto a macchinari più convenzionali. In questo settore le principali novità si concentrano su una automazione sempre più spinta, sia di macchina sia di impianto, in modo da arrivare ad avere il singolo pezzo 'palettizzato' nella maniera più economica e sicura possibile e quindi con un utilizzo sempre più contenuto delle risorse umane".

Il mercato chiede sempre più impianti importanti: elementi come un'elevata automazione e il contenimento dei costi di gestione, energetici e manutenzione oggi sono cruciali? Diventa necessario anche customizzare un prodotto a secondo delle aree geografiche nelle quali ci si approccia?

"Tutti gli elementi che ha elencato sono decisivi nella scelta di un impianto. L'efficienza energetica, la riduzione dei costi di manutenzione e dei costi complessivi del pezzo prodotto sono fattori chiave.

Cristiano Porrati è nato a Castellanza (VA) il 15 giugno 1967 e ha conseguito la laurea in ingegneria meccanica presso il Politecnico di Milano. La sua esperienza professionale



inizia nel settore della subfornitura occupandosi di assicurazione della qualità per poi passare alla filiale italiana della società inglese Dynacast dapprima come sales engineer e poi come sales director. A partire dal 2000 inizia la sua esperienza nel settore delle macchine per la lavorazione della lamiera con la società svizzera Bystronic, società per la quale ricopre ruoli significativi dapprima all'interno della filiale italiana e poi a livello di Gruppo, divenendo Head of Market Region South Europe, Middle East and India. Dopo una esperienza quadriennale con il Gruppo italiano BLM, proprietario anche di Adige, leader nella produzione di impianti per la lavorazione di tubi e profili per il quale si occupa del mercato tedesco, a partire da maggio 2014 ritorna nel settore degli impianti per la lavorazione della lamiera con il Gruppo Prima Power, primaria azienda produttrice di impianti laser 2 e 3D, punzonatrici, combinate con cesoia, combinate laser, presse piegatrici e pannellatrici, per il quale assume il ruolo di Region South Europe Manager.

L'attenzione al risparmio energetico, oltre ad avere un ottimo effetto sui costi, permette di produrre in modo più sostenibile e responsabile, in altre parole più moderno. La possibilità di offrire un livello di automazione molto elevato è un altro criterio utilizzato nella scelta di un fornitore, ma oggi sempre di più l'automazione va coniugata con la flessibilità, per permettere di produrre in modo snello, di adeguarsi a dimensioni di lotti sempre più variabili e di customizzare i manufatti, altro aspetto di crescente importanza. L'altro punto da lei evidenziato, la personalizzazione dei prodotti in base alle diverse aree geografiche è un'altra esigenza dell'attuale mer-

cato di macchine utensili. Una parte del mondo richiede sempre più macchine 'entry level', con un buon rapporto prezzo/qualità, prestazioni valide ma non troppo spinte, un livello di automazione medio-basso, consumi ridotti ma senza particolare attenzione agli aspetti ambientali. Un'altra parte richiede prodotti eccellenti sotto tutti i punti di vista, con livelli di automazione elevati, anche se sempre uniti alla flessibilità come si diceva prima, con massimi standard di sicurezza, di qualità, di efficienza energetica e sostenibilità ambientale. Queste esigenze così diverse possono essere soddisfatte solo con linee di prodotto dedicate e specializzate per le diverse realtà produttive".

Il servizio post vendita, la manutenzione, sono ormai diventati un fattore di competitività. Come si sta evolvendo il service in base alle richieste dei committenti?

"L'assistenza al cliente ha un ruolo centrale nel nostro settore. Macchine e sistemi per la lavorazione della lamiera hanno un lungo ciclo di vita ed è fondamentale essere vicino al cliente in ogni fase. I servizi completano la tecnologia e fanno sì che il cliente ne possa trarre il massimo vantaggio. Chi opera da sempre in un mercato globale sa quanto è importante essere vicini alla clientela, parlare la stessa lingua e condividerne la mentalità per capire meglio le esigenze. Per questo è fondamentale disporre di una rete di vendita e assistenza capillare ed efficiente, che permetta di essere al fianco del cliente in qualsiasi punto del mondo sia. Un altro modo di cancellare le distanze fra fornitori e utilizzatori è l'impiego di moderni sistemi di comunicazione. Oltre a poter gestire in remoto la diagnostica e la soluzione di alcuni problemi senza ricorrere ad interventi on-site, oggi questi sistemi permettono di eliminare potenziali cause di malfunzionamenti prima che accadano. Questo approccio proattivo è sempre più apprezzato dai clienti perché permette loro di massimizzare la disponibilità e l'efficienza del loro impianto".

Ingegnere, soffermiamoci ora su Prima Power. Quali sono gli elementi che distinguono le sue macchine rispetto alla concorrenza?

"Lo sviluppo dei nostri prodotti è naturalmente guidato dal mercato e dalle richieste specifiche dei nostri clienti. Per noi il dialogo è alla base di ogni soluzione proposta. Questo ci permette di conoscere le esigenze dei nostri clienti e di orientare lo sviluppo di macchinari e tecnologia di conseguenza. La nostra ampia esperienza nel settore e la trasversalità geografica e settoriale della no-



stra clientela ci permette di essere ben sintonizzati con il mercato.

Disponiamo di una gamma di macchine davvero ampia e flessibile, ma quando questo non basta a fornire la soluzione ottimale per il cliente, siamo disponibili anche a sviluppi specifici e customizzazioni. Questo approccio aperto e concreto è apprezzato dai nostri clienti. I nostri prodotti devono offrire agli utilizzatori un vantaggio competitivo sul mercato in termini di qualità e di lead time, in definitiva di costo per pezzo prodotto. Per questo tutte le nostre macchine e i nostri sistemi sono sviluppati secondo il concetto che abbiamo chiamato 'Green means', che unisce efficienza e sostenibilità. La tecnologia servo-elettrica, di cui ci possiamo definire pionieri nella sua applicazione alla lavorazione della lamiera, è una caratteristica vincente delle nostre macchine, che permette di produrre a costi inferiori con una qualità superiore.

Il nostro portfolio di macchine laser 2D e 3D, equipaggiabile con sorgenti laser fibra o CO₂ di diversa potenza in base all'applicazione, è fra i più completi ed è in grado di risolvere ogni esigenza produttiva. L'automazione è un altro punto di forza dei nostri prodotti: disponiamo di una gamma ampia e modulare per la gestione del flusso produttivo, dai più semplici sistemi di carico/scarico ai più complessi FMS, come il nostro Night Train. Spesso quando si pensa alla lavorazione della lamiera si pensa a un ciclo fatto da singole macchine: un laser e/o una punzonatrice, una pressa piegatrice e infine la saldatura. Noi oltre alle singole

macchine offriamo sistemi completamente integrati e che si basano su una gamma di prodotti unica che oltre ai laser 2D o 3D comprende anche le presse piegatrici e le pannellatrici, le punzonatrici e anche le combinate con cesoia o laser".

E per finire, da un punto di vista più di mercato e sviluppo del business: l'area che lei segue, quali caratteristiche ha e quali obiettivi nel medio periodo lei si è prospettato di raggiungere?

"Come ho già detto precedentemente l'area di mia competenza è molto eterogenea sia dal punto di vista della fase del mercato sia dal punto di vista del momento economico generale dei vari Paesi. Abbiamo Paesi dove il mercato della lavorazione della lamiera è maturo e caratterizzato principalmente da sostituzioni di impianti e altri Paesi dove il mercato è ancora in una fase di sviluppo o di crescita e per questo le strategie non possono che essere specifiche, ma tutte accomunate dalla volontà di essere un partner per il nostro cliente a partire dalla fase di identificazione della migliore soluzione tecnologica e configurazione dell'impianto fino alla fase di assistenza e manutenzione in modo che tali impianti rimangano efficienti e performanti nel tempo. I miei obiettivi in termini di market share sono molto ambiziosi ma ovviamente perché lo diventino anche in termini assoluti sono solo in parte dipendenti dalla nostra volontà e impegno mentre dipendono da una politica economica che possa aiutare la crescita soprattutto in un Paese storicamente importante per questo settore come l'Italia".