



di Gabriele Peloso

Soluzioni a valore aggiunto

Makino Italia propone agli utilizzatori non solo macchine utensili di ultima generazione, ma offre supporto con servizi di assistenza e conoscenza di qualità, per migliorare prodotti e processi. Giancarlo Ingenito, general manager Southern Europe della multinazionale giapponese, illustra le principali strategie della filiale italiana

La parte più vitale del nostro sistema produttivo, quello dei distretti industriali e delle PMI, si trova alle prese con una situazione di mercato difficile, ma non impossibile. È il tempo di scegliere. Le aziende devono crescere sui mercati internazionali, investire in ricerca e sviluppo e collaborare con partner di primo piano. Makino Italia può essere un valido supporto per il comparto manifatturiero. Ecco come. "Makino in questi ultimi anni - esordisce Giancarlo Ingenito - ha fatto grandi investimenti in Europa. Ottenendo di conseguenza un'a-

degua espansione sul nostro continente".

Alcuni dati di mercato e finanziari che ha comunicato l'azienda fotografano i risultati ottenuti dal Gruppo giapponese. Gli ordini globali consolidati per lo scorso anno finanziario (che si è concluso nel marzo 2014), sono pari a 132,7 miliardi di yen (+13,2%), un fatturato di 123,9 miliardi e un utile netto di 4,3 miliardi di yen. Il numero dei dipendenti è rimasto lo stesso a 4.200 addetti. Anche se l'Europa ha registrato una leggera riduzione di fatturato, gli ordini sono aumentati del



Giancarlo Ingenito, general manager Southern Europe di Makino.

Centro di lavorazione orizzontale T1.

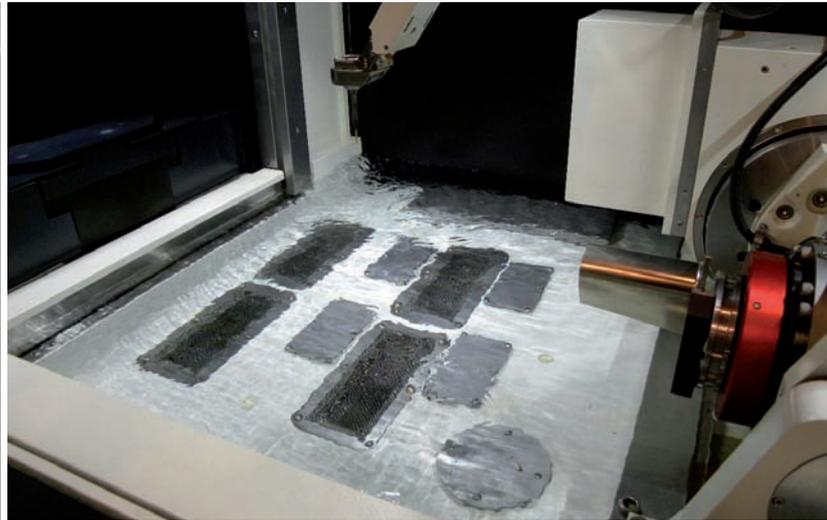
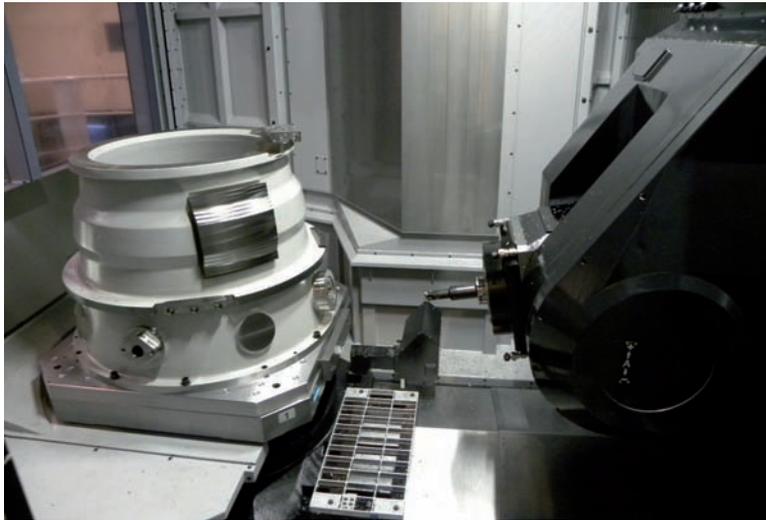


16,6%. In particolare i comparti più attivi negli investimenti in macchine utensili targate Makino sono il settore aeronautico, automobilistico, energia e stampi. "L'area del Sud Europa - prosegue Ingenito - Spagna, Italia e Francia ha avuto un buon primo semestre per quanto riguarda gli ordini con un +5%, rispetto allo scorso anno. Per i prossimi mesi il trend dovrebbe confermarsi positivo". [l'intervista è stata raccolta lo scorso mese di luglio ndr].

Un mercato che si modifica. Dal suo punto di osservazione qual è il motivo della crescita di ordini in Europa? "Anche se il mercato europeo risente ancora della crisi economica che lo attanaglia ormai da qualche anno, le aziende manifatturiere hanno deciso di puntare sulla qualità. Qualità che non comprende più solo lo stretto momento produttivo, ma coinvolge l'intero processo precedente e successivo. La qualità e il time to market sono le variabili chiave che un'azienda metalmeccanica deve considerare per riuscire a imporsi sul mercato". Ecco allora che la filiale italiana di Makino, con sede a Cavenago Brianza, può offrire un valore aggiunto ai propri utenti, poiché è uno dei centri tecnologici del Gruppo giapponese presente in Europa. Ingenito ha continuato: "Oggi un'azienda manifatturiera di grandi o piccole dimensioni, è alla ricerca della massima affidabilità delle macchine e della relativa automazione che integra i vari sistemi per produrre. Ma non è tutto, chi affronta i mercati globali e si confronta con economie in via di sviluppo, con basso costo della manodopera,

deve utilizzare macchine utensili in grado di ottenere grande precisione, superfici di qualità elevata per evitare ulteriori lavorazioni, accuratezza per avere minimi scarti, facilità di programmazione". Tutto questo è ormai indispensabile per raggiungere una crescita sostenibile e avere un'adeguata redditività. I comparti industriali più avanzati, come quelli che operano nell'aerospace e automotive, hanno adottato queste strategie con profitto da diverso tempo. Una ricerca di mercato prevede che per i prossimi vent'anni sarà necessaria la produzione di 25.000 nuovi aerei. I costruttori di aeromobili hanno dato il via ai loro investimenti. All'interno di questa scia di rinnovamento Makino propone diversi modelli di macchine utensili, sia per asportazione di truciolo con centri di lavorazione verticali e orizzontali, sia per elettroerosione a filo e a tuffo. "L'industria aeronautica è sicuramente importante, ma altri comparti manifatturieri sono fondamentali per Makino - afferma Ingenito -. Mi riferisco al settore degli stampi. Qui non si raggiungono grandi volumi produttivi, ma lo stampista è molto attento all'innovazione tecnologica e le soluzioni Makino sono sviluppate per la lavorazione di geometrie complesse, come appunto gli stampi".

Gli obiettivi della filiale italiana. Come abbiamo accennato molte imprese hanno saputo affrontare la crisi. Hanno investito in nuovi prodotti e nuovi mercati. Ingenito, alla guida della filiale italiana da qualche mese, espone le linee strategiche per i prossimi anni. "Makino



Zona di lavoro di T1 e sistema di elettroerosione a filo Makino.

Italia è presente nel tessuto industriale italiano da diverso tempo, con ottimi risultati. I cambiamenti del mercato impongono di rinnovare la nostra organizzazione e aumentare i nostri indici di competitività e produttività". Come fare? "Innanzitutto l'obiettivo principale è coinvolgere i nostri utilizzatori con soluzioni personalizzate secondo le loro esigenze. Organizzeremo nel corso del prossimo anno circa venti workshop. Questa formula è la più idonea per far toccare con mano l'offerta completa di Makino. Non si tratta solo di mostrare la tecnologia della singola macchina utensile, ma offrire servizi a valore aggiunto per l'impresa". L'azienda giapponese intende essere un partner per i propri clienti più che un semplice fornitore. L'utente Makino non acquista solo il bene strumentale, ma soluzioni a 360° per le proprie problematiche lavorative.

"La sede di Cavenago - sottolinea Ingenito - sarà disponibile agli utilizzatori per la formazione, per la dimostrazione tecnologica dei centri di lavoro, per entrare nel merito della singola richiesta, per sviluppare insieme strategie produttive e cicli di lavorazione più efficaci. Insomma, Makino Italia ha deciso di puntare sulla nuova organizzazione per assicurare un elevato livello di servizi. Inoltre, una serie di partner tecnologici saranno presenti ai workshop per quanto riguarda: gli utensili da taglio, i software CAM e di simulazione, le strategie di lavorazione, il controllo di processo, i materiali da lavorare. L'utilizzatore avrà, in una sola giornata, la possibilità di confrontarsi con diversi specialisti del comparto manifatturiero. I vantaggi sono evidenti. Le informazioni e la consulenza non saranno frammentate, ma presenti e concentrate nella giornata passata nel centro tecnologico di Cavenago Brianza".

Fabbrica integrata. È ormai condiviso da molti che l'innovazione è necessaria per competere. Essa ha un costo, ma quasi sempre si ottengono ottimi risultati. Makino continuerà il suo percorso di sviluppo tecnologico delle proprie soluzioni. Fornirà ai propri utenti macchine all'avanguardia e servizi in applicazioni dedicate.

"Per soddisfare le richieste dei clienti - conclude Ingenito - oggi è necessario integrare i sistemi produttivi nella fabbrica. Il termine è forse un po' abusato, ma l'officina 4.0 è già realtà.

Soluzioni Makino integrate con robot antropomorfi, tempi ciclo ridotti, costo dell'unità pezzo competitivo sono tutte soluzioni d'automazione già disponibili, sia standard sia personalizzate. Makino propone sia un'automazione proprietaria sia sviluppata con partner internazionali.

Questo trend nell'automatizzare i processi produttivi, che richiede macchine utensili affidabili, coinvolge anche officine un tempo poco propense a questa innovazione, mi riferisco agli stampisti. Da qualche anno non è più così. Anche in questo settore l'automazione è fondamentale: macchine a 5 assi continui, lavorazione di elettrodi, misurazione in process, fresatura di materiali difficili come titanio e leghe di alluminio, impongono una nuova visione tecnologica per lavorare geometrie complesse".

Cosa dire. Le imprese occidentali devono concentrarsi sullo sviluppo di nuovi prodotti, ma anche essere attente a ciò che chiede il mercato. Per questo motivo devono organizzarsi con la giusta flessibilità produttiva, senza lasciare nulla al caso. Questa è la sfida futura. Makino è un valido alleato.