



Reportage



059099

L'innovazione esposta in **fiera**

LE MANIFESTAZIONI IN PRESENZA SONO
DA SEMPRE **UN'OPPORTUNITÀ PER
OSSERVARE DA VICINO LE INNOVAZIONI
TECNOLOGICHE SVILUPPATE
DAI COSTRUTTORI. EMO MILANO 2021
NE È UNA DIMOSTRAZIONE.**

di Raffaella Quadri

Camminando tra gli stand dei numerosi espositori che hanno partecipato a EMO Milano 2021 appare subito evidente un aspetto: la tecnologia rappresenta un elemento cardine per essere vincenti nel mercato moderno. Lo confermano ai nostri microfoni le aziende espositrici intervistate, che ci offrono anche una panoramica sugli andamenti del mercato da loro rilevati.

Spazio all'automazione

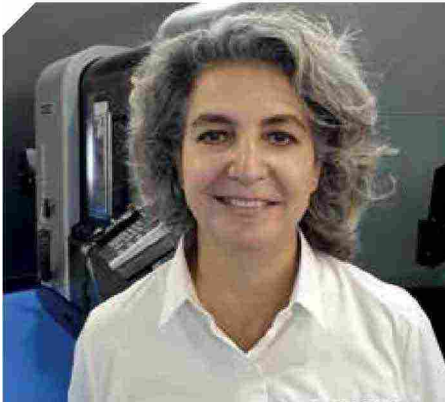
«A Milano abbiamo portato, per la prima volta, l'automazione Hurco», afferma **Micaela Lentini**, del reparto marketing della filiale italiana della statunitense **Hurco Companies**. Una soluzione, spiega, realizzata grazie alla collaborazione con ProCobots, azienda acquisita dal Gruppo. «Come le nostre

macchine è molto intuitiva, semplice e si può apprezzare anche da un punto di vista economico. Un prodotto che può aiutare le officine, che hanno sempre pensato all'automazione come a un qualcosa di lontano, difficile e troppo costoso, ad avvicinarsi all'automazione e capire come funziona e quali vantaggi può offrire».

Presentata per la prima volta in Italia, la soluzione è già stata implementata con successo in alcune aziende estere, in Francia e Germania, oltre che negli Stati Uniti.

Anche l'automazione risponde alle esigenze di un mercato che vuole «macchine sempre più versatili, capaci per esempio di operare sia in 3 sia in 5 assi in base alle necessità, riuscendo così a fare lavorazioni differenti con una sola soluzione e permettendo di ridurre i

Macchine utensili / L'innovazione esposta in fiera



Micaela Lentinu, Reparto Marketing della filiale italiana di Hurco Companies



Patrizia Ghiringhelli, Direttore Marketing rettificatrici di Ghiringhelli

costi di produzione e di rendere l'azienda più efficiente, più veloce e poliedrica».

Intanto, «il mercato è in una buona condizione. C'è fermento, sebbene a frenare gli investimenti concorrano due aspetti, uno legato alla burocrazia per usufruire di finanziamenti e incentivi messi in campo per il rilancio del Paese, che richiedono una serie di documentazioni che prolunga i tempi di consegna delle macchine; l'altro legato alle notizie di aumenti dei costi di materie prime, energia e trasporti. Sono tutti fattori che creano incertezza e fanno esitare i clienti, spingendoli ad attendere prima di prendere la decisione di investire. La prospettiva è comunque buona, soprattutto se saranno mantenuti gli incentivi fiscali per l'Industria 4.0. Un elemento che può davvero aiutare il settore dell'industria meccanica, rendendolo più competitivo anche rispetto ai Paesi concorrenti. Il rischio altrimenti è di rimanere un passo indietro».

Crescere seguendo i tempi

«Siamo cautamente positivi». Queste le parole di **Patrizia Ghiringhelli**, Direttore Marketing rettificatrici di **Ghiringhelli Spa**, quando le chiediamo dell'andamento economico. «Il trend dell'anno è indubbiamente positivo, vi sono mercati e aree geografiche che sono più vivaci di altri, però in generale

ci riteniamo soddisfatti». Le prospettive sono affidate invece alle novità che l'azienda propone. A EMO, per esempio, ha presentato in anteprima assoluta la nuova A80. «Si tratta di una macchina che si posiziona in un segmento di mercato in cui noi sinora non eravamo presenti, perché è una macchina dedicata alle lavorazioni di particolari più piccoli rispetto a quelle che gestiscono le misure standard della nostra gamma prodotti attuale». Una novità su cui contano molto, spiega Ghiringhelli: «Puntiamo a crescere come segmento per potere avere nuove opportunità di business ed entrare in nuovi settori. Comparti come potrebbero essere l'orologeria, la micromeccanica, l'occhialeria e tutti quei settori in cui vengono richiesti particolari molto piccoli che questa nuova rettifica è in grado di lavorare. Ampliando così le possibilità di lavorazione con le nostre macchine, ci aspettiamo di aumentare anche le nostre quote di mercato».

Le novità non si limitano allo sviluppo di nuovi macchinari e tecnologie, l'azienda si sta aprendo anche a nuove modalità lavorative. «Dal lontano 1948 - anno di fondazione della società - siamo un'azienda che esporta e di conseguenza da subito ci siamo organizzati per garantire assistenza di vendita e di supporto in tutto il mondo. La pandemia da Covid-19 ci ha spinto, necessariamente, verso un'organizzazione più

digitale del nostro lavoro di assistenza e, come tutti, abbiamo potuto sperimentare nuove forme e modalità di intervento e di supporto, al di là di quello che poteva essere la telediagnostica che già esiste da diversi anni. Ci stiamo spingendo quindi anche in questi nuovi ambiti».

Politiche di rinnovamento

«Quasi il migliore anno di sempre»: così si presenta il 2021 per **Breton** nelle parole di **Gabriele Corletto**, Business Developer Manager Machine Tool Division dell'azienda. «Anche per la nostra divisione **macchine utensili**, a livello di vendita, questo è un ottimo anno e in prospettiva del prossimo - considerando che stiamo già consegnando alcuni prodotti - è quasi record storico dell'azienda». Sicuramente, spiega, ciò è dovuto anche a un rimbalzo dell'economia post Covid ma persino durante la pandemia, pur avendo venduto sotto le aspettative e subito un'inevitabile flessione, Breton ha comunque chiuso l'anno con una marginalità positiva. I risultati attuali non sono però frutto solo del rimbalzo economico, «influisce anche il fatto che abbiamo rinnovato la gamma prodotti», precisa Corletto. «Era in corso un rinnovamento di cui avremmo dovuto iniziare a raccogliere i frutti già un anno e mezzo fa; abbiamo potuto farlo solo passata la pandemia e adesso il business riprende grazie a



Gabriele Corletto, Business Developer Manager Machine Tool Division di Breton

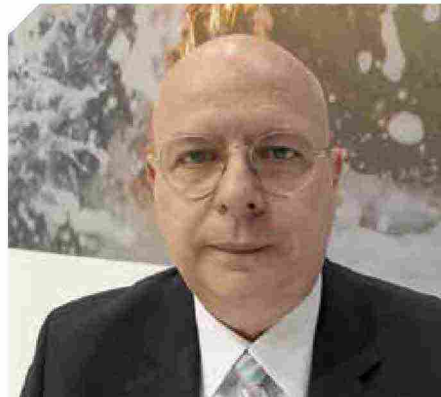
novità che sono performanti e innovative sul mercato. Certo c'è ancora la mancanza di alcuni Paesi, in primis per quanto riguarda i volumi America e Cina, la quale dopo una prima ripresa ora sta di nuovo rallentando. Però possiamo essere positivi, anche per i prossimi anni».

Una crescita quindi dovuta anche ai prodotti nuovi. A EMO, accanto al suo cavallo da battaglia, la serie Matrix presentata nella sua ultima versione, il modello più piccolo, Breton ha lanciato la nuova gamma Hawx. «È un entry level per il settore della fresatura su alluminio e resine - spiega il manager - Un prodotto molto performante e competitivo anche nel prezzo».

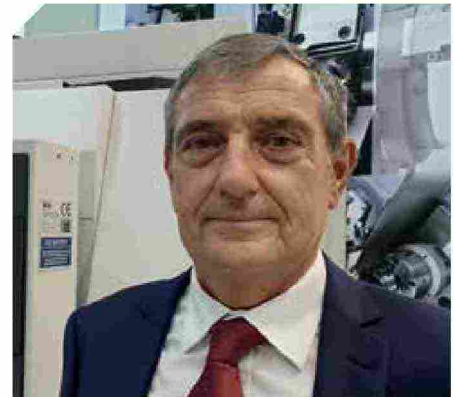
Uno dei mercati in cui l'azienda vuole crescere maggiormente è la manifattura additiva. «In fiera abbiamo presentato il primo modello di Genesi, tra le più grandi stampanti 3D al mondo che fa Additive Manufacturing su materiali termoplastici, e a breve amplieremo la gamma con soluzioni di taglia media che sono anche più accessibili al mercato. Insomma, stiamo facendo un investimento per il futuro».

Innovazione nata dalla R&S

Nasce da un lungo lavoro di ricerca e sviluppo la novità firmata **Grinding Technology**. «Una macchina unica nel suo genere - la definisce **Davide Cucinella**, Direttore Generale dell'azienda - di cui abbiamo anche un brevetto in corso. Si tratta di una rettifica verticale con il basamento inclinato di 10 gradi, caratterizzata da consumi ridotti del 25% rispetto a macchine analoghe, una compattezza sviluppandosi in verticale, motori lineari sull'asse trasversale e motore vite a ricircolo di rulli sull'asse verticale». È il risultato di un progetto di R&S di 17 mesi che, spiega il Direttore, «ha richiesto uno sforzo notevole, tenendo presente che è nato a novembre dello scorso anno, quindi in pieno sviluppo del Covid e con una situazione generale finanziaria di non facile lettura. Ma la nostra squadra ha lavorato duramente per ritornare sul mercato



Davide Cucinella, Direttore Generale di Grinding Technology



Mauro Biglia, Responsabile Commerciale di Officine Biglia

e proporre una vera innovazione. Non si tratta infatti di un livellamento tecnologico ma di un'innovazione pura nell'ambito della rettifica».

Grinding Technology è un'azienda relativamente giovane, nata nel 2017, ma - come sottolinea Cucinella - con un bagaglio culturale di 100 anni grazie all'integrazione dei marchi Tacchella, Meccanodora e Morara.

«Siamo passati dalla riapertura delle attività alla fase del consolidamento, e dal consolidamento al rilancio e ora, oltre al mercato italiano, stiamo guardando con attenzione anche ai mercati esteri. In particolare sono arrivati segnali interessanti da Cina, Germania e Francia».

Per quanto riguarda l'andamento generale del mercato, «è vivace, caratterizzato principalmente, per quanto concerne quello italiano, da incentivi che hanno dato una spinta notevole». Proprio su questo fronte l'azienda ipotizza di «chiudere l'anno sul budget previsto, intorno ai 12,5 milioni di euro, mentre le prospettive per il prossimo anno sono interessanti, avendo già un portafoglio ordini praticamente intorno al 30-40%. Sicuramente questa fase di mercato è caratterizzata anche dalle problematiche relative all'approvvigionamento di materie prime e per questo abbiamo già stabilito un programma per il 2022 piuttosto tirato, in modo tale da fare fronte alle consegne».

Obiettivo interconnessione

Con raccolte ordini che coprono abbondantemente il 2021, le prospettive per **Officine Biglia** sono senza dubbio positive, spiega **Mauro Biglia**, Responsabile Commerciale dell'azienda. «Dopo i primi due mesi in sordina il mercato, soprattutto italiano, è letteralmente esploso. A partire da marzo ha fatto segnare un'entrata agli ordini decisamente forte, in pratica in tre mesi abbiamo venduto quello che normalmente si vende in un anno». Si tratta di un mercato, spiega Biglia, che ancora è sostenuto dalle agevolazioni, «anche se non più con la stessa intensità del principio. Il lavoro non manca, gli incentivi permangono e se non dovesse cambiare le condizioni attuali anche il 2022 dovrebbe essere un anno molto buono». Parlare ancora di crescita anche per i mesi a venire non sarà però possibile, dati i livelli raggiunti nell'anno in corso. «Credo che il 2021 possa essere annoverato come uno degli anni migliori in assoluto della storia della macchina utensile italiana. Una prospettiva che accomuna tanto il mercato interno quanto quello oltre confine. Anche i mercati esteri si sono ormai tutti ripresi», afferma il Responsabile Commerciale, e di nuovo è un dato positivo per Officine Biglia che esporta il 50% della propria produzione. In particolare, «i maggiori mercati di riferimento esteri per la nostra azienda

Macchine utensili / L'innovazione esposta in fiera



Maurizio Ceri, Responsabile Vendite Italia di Delta



Stefano Reati, Responsabile Vendite e Marketing di Synergon, che rappresenta in Italia Index

sono Stati Uniti, che sono il nostro primo mercato di esportazione, seguiti da Francia, Germania e Russia». In merito infine alle esigenze espresse dal mercato, Biglia spiega come in tutti comparti a dominare siano ormai le richieste di interconnessione delle macchine. «Le aziende che sono nostre clienti hanno bisogno di tutta una serie di servizi che noi forniamo loro per fare sì che le macchine possano essere poi interconnesse e, nel caso delle imprese italiane, potere accedere ai benefici del credito di imposta del Piano Transizione 4.0».

Una nuova elettronica

Innovazione in ottica 4.0 per Delta: spiega Maurizio Ceri, responsabile vendite Italia di Delta «abbiamo deciso utilizzare il nuovo controllo SINUMERIK MCU1720 che, oltre ad avere le elevate prestazioni di gestione degli assi con codici G dei CNC Sinumerik, è un controllo "aperto", nel senso che l'interfaccia utente può essere completamente personalizzata, cosa questa per noi necessaria».

Delta ha scelto quindi una maggiore fruibilità della propria tecnologia, «personalizzare il prodotto e renderlo prima di tutto molto semplice nell'utilizzo è sempre stata la nostra filosofia - prosegue Ceri - possiamo offrire una macchina utilizzabile da tutti per le lavorazioni più semplici, ma sulla quale, al contempo, si possono ese-

guire le lavorazioni più complesse». Inoltre questo nuovo CNC offre tutte le soluzioni necessarie per l'industria 4.0. Gli incentivi nell'ambito dello sviluppo della digitalizzazione sono una spinta al rinnovo delle macchine utensili che in Italia sono spesso datate, «il ricambio è sempre molto lento da fare e le incentivazioni sicuramente aiutano. La 4.0, essendo un progetto di rinnovo a livello industriale, è stata la scelta migliore. La logica giusta di questo provvedimento è stata di spostare gli incentivi dall'utile al credito di imposta e di dare alle imprese una tempistica molto lunga, questo permette una programmazione sia del costruttore sia del cliente. Un'azienda può così fare un piano di investimenti che sia anche sostenibile. Gli incentivi hanno consentito quindi lo sviluppo dell'innovazione e favorito nello specifico la rettifica: le aziende tendono a cambiare la macchina di produzione, il centro di lavoro e le fresatrici, mentre la rettifica è sempre l'ultima ad essere sostituita».

Gli incentivi, spiega Ceri, hanno spinto anche verso questo rinnovo, «portando benefici alle piccole medie imprese come alle grandi che erano già strutturate in ottica 4.0. Il mercato quindi sta funzionando bene, sia in Italia che all'estero, e le prospettive per noi sono buone; possiamo ritenerci soddisfatti».

La versatilità in officina

«Il mercato sta vivendo un momento veramente positivo», racconta Stefano Reati, Responsabile Vendite e Marketing di Synergon, azienda che rappresenta in Italia Index. «Nonostante le difficoltà legate al contesto generale di reperimento delle materie prime, in particolare per quanto riguarda i componenti elettronici, tutti i nostri clienti stanno lavorando molto bene, con programmi e ordini anche a lungo termine. Le difficoltà che si stanno affrontando sono il tipico risultato di una ripartenza massiccia dell'economia dopo un periodo di fermo; è una situazione che si ripete ciclicamente quando c'è molto lavoro e le richieste aumentano: ciò non toglie che ora le difficoltà siano di riuscire a rispondere a tali richieste».

L'esigenza maggiore dalla clientela è di essere seguita. «L'atto della vendita è diventato quasi secondario. Il cliente ha bisogno di essere assistito a 360 gradi nell'attrezzamento e messa in funzione della macchina, nella formazione per essere padrone della tecnologia, nel service e post vendita. Si crea così una partnership che poi dura nel tempo». È fondamentale anche la tecnologia: «La macchina deve essere il più completa e versatile possibile per potere affrontare ogni necessità, dalla semplice alla complessa, senza fare continui investimenti dedicati». Tra le novità Index presentate in fiera, il nuovo plurimandrino MS24. È parte di «una gamma molto ricca, che va da un passaggio barra a 16 mm fino a 52 mm e con una configurazione che si presta all'asservimento sia da barra sia da ripresa, per particolari stampati, pressofusi eccetera grazie alla possibilità di montare un robot antropomorfo direttamente nell'area di lavoro che carica nella parte anteriore e scarica poi i pezzi finiti. Il nuovo modello a 6 mandrini è uno sviluppo della MS22 e presenta un maggiore passaggio barra ma anche alcune peculiarità su cui la Index ha lavorato nell'ultimo anno in maniera frenetica, per ridurre i tempi morti di attrezzamento macchina e renderli paritetici a quelli di

un monomandrino. Il taglio dei costi è notevole perché la produttività è molto rapida».

Robot versatile

«Il mercato sta dando segnali molto positivi, ben oltre le aspettative e le previsioni che erano state fatte a fine dell'anno scorso - dichiara **Daniele Bologna**, Managing Director di **Hermle Italia** - I primi segnali positivi sono arrivati a partire dalla metà del mese di novembre 2020 e il trend positivo si è consolidato con l'inizio dell'anno. Una tendenza proseguita poi nel corso dei mesi, con risultati molto interessanti e riscontri positivi un po' in tutti i settori in cui siamo inseriti con le nostre macchine: dal settore degli stampi al medicale, da quello della meccanica generale al settore del packaging alimentare, al motorsport. Attualmente la sensazione è ancora positiva perché continuiamo ad avere numerose richieste e molte per progetti importanti, legati a impianti automatizzati e robotizzati, o soluzioni "chiavi in mano". Difficile prevedere quale sarà il comparto che spingerà maggiormente nei prossimi mesi, precisa Bologna, proprio per la varietà delle applicazioni possibili delle tecnologie Hermle. «Storicamente siamo presenti e molto forti nel settore degli stampi e anche da questo mercato, che percentualmente assorbe una buona parte del nostro venduto, abbiamo il

feedback di un ritorno positivo. A ogni modo il trend è buono su tutta la linea». Un andamento che permette all'azienda di «guardare al prossimo futuro con ottimismo. Di certo anche i contributi in ottica Industry 4.0 e i benefici fiscali previsti dovrebbero aiutarci a mantenere il trend positivo di questi mesi». EMO per Hermle è stata l'occasione per presentare la nuova automazione, il cui debutto era previsto per l'open house di fine aprile e che non ha avuto luogo a causa delle restrizioni per il Covid-19. «Si tratta di una cella robotizzata che completa la nostra gamma di soluzioni di automazione con robot antropomorfi. Sostanzialmente è una cella con un robot da 60 kg al polso che può essere abbinata a una macchina singola oppure può gestire l'asservimento di due centri di lavoro. Può trasportare sia pallet sia attrezzature su pallet e può gestire la manipolazione diretta dei pezzi».

Attenti a produzione e sicurezza

Un mercato apparso, soprattutto nell'ultimo periodo, effervescente e soddisfacente nonostante le contingenze, tanto da fare ben sperare anche per i primi mesi del 2022. È così che descrive la situazione del mercato nazionale **Mirco Vertelli**, Technical Sales Support Specialist di **Comev**. Il loro obiettivo sono le varie necessità del comparto meccanico, al quale propongono una nuova macchina. «Si tratta di un level-

lo intermedio di tecnologia fra la macchina tradizionale e quella a controllo: un modello elettronico - spiega Vertelli - Una nuova filosofia che sarà estesa a tutte le nostre macchine tradizionali per portare l'intera gamma a questa evoluzione».

Per le sue caratteristiche apporta notevoli vantaggi rispetto alla macchina tradizionale, collocandosi ovviamente anche nell'ambito di Industry 4.0. «Stiamo seguendo la spinta all'innovazione tecnologica che da qualche anno è il motore del rinnovamento del parco macchine italiano». Oltre all'aspetto legato alla produzione, è stato dato grande spazio anche al discorso sicurezza. «Quando le macchine sono datate, la sicurezza inevitabilmente viene meno. Comev investe invece molto anche in questo aspetto e proprio questa ultima evoluzione porta vantaggi anche in tema sicurezza».

Indirizzata alle aziende meccaniche, la tecnologia Comev si rivolge sia a realtà artigianali sia alle grandi aziende. «La nostra macchina lavora in settori dove c'è piccola e media serie, attrezzatura, reparti di prototipazione, stampi. L'effetto degli incentivi sulle richieste del mercato si è fatto sentire, poiché si sono dimostrati determinanti per la ripartenza e si spera che non vengano azzerati a breve». A essere cambiata è anche la tipologia di macchinari richiesti. «Con le incentivazioni, le aziende hanno voluto macchine più ricche di accessori, più evolute, che le mettessero in condizione di affrontare meglio le prossime sfide, andando oltre il loro attuale bisogno e allargando così il proprio campo di azione. La flessibilità è diventata fondamentale ed è tra le caratteristiche della nostra macchina».

Guidare ai vari step del 4.0

«Ready-to-run» è lo slogan con cui **Cosberg** si propone al mercato. «Siamo specializzati in studio e realizzazione di soluzioni su misura per automatizzare i processi di montaggio - spiega **Monica Teli**, Referente Sales e Marketing dell'azienda - e questo ci dà adito,



Daniele Bologna, Managing Director di Hermle Italia



Mirco Vertelli, Technical Sales Support Specialist di Comev

Macchine utensili / L'innovazione esposta in fiera



Monica Teli, Referente Sales e Marketing di Cosberg

oltre a sviluppare e brevettare tecnologia nostra, anche a integrare tecnologie terze nei nostri processi di montaggio, linee e macchine. Oltre all'hardware, forniamo anche tutta la programmazione e gestione software, che è il cuore della macchina, diventando per il cliente l'unico interlocutore». Gli impianti produttivi di Cosberg «devono fermarsi il meno possibile, sono smart e fruibili da tutto il personale. L'operatore deve solo fare l'avviamento, mentre la gestione e il controllo del processo è compito della macchina». L'obiettivo è entrare in produzione prima possibile. «I cambi produzione vanno da 0 a 30 minuti, la macchina si setta in automatico per effettuarli, facilitando così le operazioni e riducendo tempi morti e costi connessi». Anche la standardizzazione della componentistica mira alla riduzione dei codici: «Abbiamo lavorato molto nel tempo proprio per semplificare e razionalizzare».

Persino la struttura hardware delle macchine è pensata per facilitarne l'installazione. «La studiamo già in moduli definiti, facili da spedire, da installare e avviare senza l'esigenza di impiegare i nostri tecnici per questo tipo di mansione». Un approccio al service e al digitale che l'azienda conosce già da tempo. «Da molti anni facciamo assistenza da remoto, e questo ci consente di vendere impianti in tutto il mondo senza dovere dislocare i nostri tecnici, quindi



Angelica Scaggiante, Responsabile Marketing del Gruppo Overmach

snellendo le procedure di collaudo, test dell'impianto, installazione e l'intera assistenza e post vendita». In sostanza, «forniamo supporto per finalizzare il processo di digitalizzazione che serve a modernizzare la fabbrica. Le aziende stanno evolvendo rivolgendosi alla digitalizzazione, e noi le aiutiamo a calarne i concetti nelle loro realtà, accompagnandole nei vari step di questo processo. Questo è il nostro valore aggiunto».

Centri di lavoro anche per piccoli spazi

Le novità tecnologiche firmate **Doosan** presentate in fiera a Milano rispondono a un'esigenza non solo produttiva ma anche logistica e sono state pensate per le necessità anche delle aziende

più piccole. Sono macchine che «hanno dimensioni più contenute, pur avendo una tecnologia che di solito si applica a macchinari molto più grandi», spiega **Angelica Scaggiante**, Responsabile Marketing del Gruppo **Overmach**, rivenditore esclusivo Doosan per l'Italia. Nello specifico cita la VCF 5500L. «La nuova versione con montante mobile dotata di un asse Y da centro verticale. Questo la rende una soluzione adatta al tipo di lavorazioni e anche ai layout interni delle officine che non possono ospitare macchinari molto grandi», una situazione che si riscontra spesso nelle imprese italiane. «Tutto ciò che riguarda le automazioni delle tecnologie Doosan è gestito invece da Overmach. In particolare Overmach Engineering si occupa non solo dell'automazione ma anche di tutto quello che è robotica, attrezzaggio, asservimento macchina per offrire impianti "chiavi in mano". Inoltre anche la strumentazione che gravita attorno alla macchina è personalizzata sulle esigenze del cliente o su ciò che serve fare per lo specifico pezzo. L'impostazione di Overmach è dare un servizio a 360°, che non si limita alla sola vendita della macchina utensile ma riguarda l'assistenza dal punto di vista tecnico, il preventivo e persino l'assistenza economico-finanziaria e ogni aspetto che tocca e può influenzare in qualche modo l'efficienza del business. In sostanza, un'assistenza di





Jaime Barcion, Amministratore di Automator



Stefano Lodolo, Direttore Comm. di Innse Berardi e Direttore Generale di Camozzi Manufacturing

cui la piccola e media impresa in questo momento hanno bisogno». E proprio la risposta delle PMI fa ben sperare in una ripresa dei mercati anche per i prossimi mesi. «In questo momento in Italia il mercato ha avuto un incremento davvero sensibile - aggiunge Scaggiante - Sono stati realizzati numerosi prodotti e la risposta, anche nelle piccole-medie imprese, è molto forte. Il mercato è assolutamente sano». A dimostrarlo, sottolineando, è anche la partecipazione agli eventi fieristici.

Parola d'ordine: varietà

Dall'esigenza del piccolo alla necessità del grande il range delle proposte di Automator è decisamente ampio, tanto che a Milano in EMO ha presentato ben 70 modelli di tecnologie per svariate lavorazioni. «Il mercato e i clienti ci chiedono sempre più automazione, sempre più specializzazione, integrazione tra sistemi ma, nel contempo, sempre più specializzazione all'interno delle nostre competenze». A parlare è Jaime Barcion, Amministratore dell'azienda, che ci racconta le ultime novità presentate in fiera, in particolare modo due nuovi laser. «Il primo è Ubi, un laser fatto in Italia che, essendo classificato come macchina pericolosa, è certificato in classe 1 SIL3. È dotato di uno shutter, ovvero un blocco del raggio, meccanico in quanto uno elettronico non darebbe le dovute garanzie di sicurezza. Ubi è una macchina piccola, studiata perché pos-

sa essere utilizzata anche negli uffici o nei negozi»; è pensata appositamente al fine di rispondere a chi ha la necessità di fare pochi o addirittura singoli pezzi al giorno. Si tratta, per questo, di «una soluzione con un'elevata tecnologia ma con un prezzo veramente abbordabile». La seconda novità invece è Aura, «una macchina che gestisce invece fino a 32 assi», per un'esigenza lavorativa diversa. Una tecnologia pensata, in questo caso, per le aziende che devono produrre numerosi pezzi al giorno. Nonostante i chiaroscuri del mercato dovuti agli aumenti di materie prime e componenti a causa dei quali non si possono fare previsioni certe, l'obiettivo di Automator è di proseguire, anche con il nuovo anno, nell'ampliamento della gamma. Un ampliamento che, dice Barcion, «è già in itinere. Le prospettive sono di creare nuovi macchinari e creare nuove filiali all'estero». L'azienda è presente in tutto il mondo con 10 filiali e 40 distributori. «Ci sono dei mercati esteri che sono interessanti, dove andremo ad affiancare i nostri partner per dare maggiore incisività al mercato stesso». L'unico problema è l'incertezza che rallenta gli investimenti e blocca i mercati.

Tecnologia e servizi

Presso il Camozzi Advanced Manufacturing, centro di eccellenza milanese del Gruppo Camozzi, in occasione di EMO Milano 2021 Innse Berardi ha presentato le sue due ultime novità:

PowerMax, il centro di lavorazione orizzontale ad asportazione di truciolo a 5/6 assi per componenti in alluminio e titanio, e Masterprint®, la stampante 3D industriale più grande al mondo per la produzione di componenti termoplastici di grosse dimensioni e geometrie complesse. Il centro però è molto di più, spiega Stefano Lodolo, Direttore Commerciale di Innse Berardi e Direttore Generale della Camozzi Manufacturing. Oltre a essere un vero e proprio Centro Ricerca e una Academy per il Gruppo Camozzi che, con la collaborazione del Politecnico di Milano e dell'Istituto Italiano di Tecnologia, permetterà di formare talenti su varie discipline, offre un servizio a valore aggiunto. «Siamo produttori di impianti, con la capacità di mostrare ai nostri clienti la tecnologia applicata. Questo allo scopo sia di permettere loro di familiarizzare con le nuove tecnologie e formarsi, sia di usufruire di un servizio nel periodo transitorio, che va dall'ordine fino all'entrata in produzione vera e propria, mettendo a disposizione la nostra tecnologia per la loro produzione, riducendo in questo modo la curva di apprendimento e ottimizzando il ritorno dell'investimento. Questo ci permette di essere un punto di riferimento nel settore delle macchine utensili e additive di grandi dimensioni, con un'offerta esclusiva».

La tecnologia di Innse Berardi è trasversale, interessa svariati settori, «dall'aeronautico e aerospaziale all'energetico, dalla difesa ai trasporti, per poi interessare in tema di Additive Manufacturing la modellistica e gli stampi di materiali per svariate applicazioni». La scarsità di materie prime, unita al rincaro energetico, sta complicando la ripresa dei mercati, ma vi sono comunque alcuni ambiti attesi in crescita. «Ritengo infatti che grazie ai piani di ripresa legati al PNRR e alla Transizione 4.0 in Italia ci saranno vari investimenti in rinnovamento tecnologico in molteplici settori: dal siderurgico all'energetico sino ai trasporti, per ridurre l'impatto ambientale e continuare la trasformazione digitale». ■