

La vivacità del settore

PIÙ CHE POSITIVI I RISCONTRI DEGLI
ESPOSITORI A EMO MILANO 2021. UNA
MANIFESTAZIONE **DI SUCCESSO**
PERVASA DA UN GRANDE OTTIMISMO.
TECNOLOGIA E MERCATO IN RIPRESA
I TEMI PRINCIPALI DELLA FIERA.

di Raffaella Quadri

Prosegue il nostro viaggio nei padiglioni di EMO Milano 2021 con le opinioni di alcuni dei principali costruttori e distributori di macchine utensili per l'asportazione. A fare da fil rouge il positivo andamento del mercato e la costante innovazione tecnologica, che permette alle aziende di essere sempre più competitive.

La chiave è innovare

«Stiamo puntando tutto su innovazione e tecnologia»: sono chiare le parole di **Christoph Hoene**, Amministratore Delegato di **EMAG Milano S.r.l.**, di fronte a quello che definisce il «futuro ancora assolutamente incerto dell'automotive» e la risposta dell'azienda è innovare.

«Non si sa ancora che tipo di evoluzione ci riserverà l'automotive e pertanto la strategia che EMAG sta pensando di mettere in campo - e che ha già iniziato a concretizzare - è di investire in nuovi prodotti e tecnologia. I grandi volumi, ti-

pici del settore automotive, impongono tecnologie, ricerca di nuove soluzioni, di nuovi sistemi per produrre i componenti dell'auto che per il momento nessuno sa quali saranno nel futuro».

Il mercato automobilistico sta cambiando e al momento non è possibile stabilire quali direzioni prenderà. Alla EMAG però qualche intuizione su cosa potrà accadere è stata fatta. «Pensiamo che la lavorazione meccanica, in sostanza l'asportazione del truciolo, andrà sempre più a diminuire e ci saranno nuove tecnologie per lavorare quei prodotti che, nonostante l'evoluzione, saranno comunque ancora presenti nell'automobile. La nostra azienda, dunque, sta puntando in quella direzione». Si sta riferendo, spiega, a «stampa 3D per metalli, riporto di materiali dedicati su dischi freno eccetera. In sostanza, manteniamo comunque l'asportazione tradizionale ma stiamo puntando soprattutto più su altri sistemi innovativi che riteniamo saranno ri-



Lo stand Emag Italia

chiesti dal mercato. Siamo quindi pronti a spostarci su quelle che saranno le nuove esigenze dell'industria. Si tratta di occuparsi di diversi aspetti, è un lavoro di tecnologia, di progetto ma anche di analisi di mercato, per capire cosa i grandi Gruppi automobilistici vorranno fare nei prossimi anni e cercare di seguirli. Il vantaggio è che, essendo EMAG un'impresa tedesca, siamo più vicino al cuore pulsante dell'auto europea».

Competenze allargate

Il 2021 per Buffoli si è aperto positivamente. «I primi sei mesi sono stati particolarmente buoni sul piano sia dell'acquisizione degli ordini sia del fatturato», dice **Francesco Buffoli**, Vicepresidente & CEO di **Buffoli Transfer Spa** (Buffoli Industries). «C'è il senso di una svolta rispetto al 2020 durante il quale, benché il fatturato fosse in linea con il precedente, il totale valore prodotto si è praticamente dimezzato per via della merce in giacenza; prodotti quasi finiti, da consegnare a inizio 2020 e che abbiamo potuto fornire solo nel corso dell'anno. Nel 2021 la situazione si è sbloccata e il trend è stato molto positivo. Oggi abbiamo un ammontare ordini quasi da record, tuttavia inizia a emergere la problematica dell'arrivo dei componenti, materie prime ed elementi come motori e azionamenti

che rendono difficile l'avanzamento dei lavori e rischiano di rimandare al 2022 la consegna di macchinari che sarebbero stati pronti entro fine 2021. Una condizione comune a tutto il mercato e che mette le aziende in difficoltà. Fortunatamente in questi anni abbiamo ampliato la superficie produttiva e quindi la possibilità di accogliere i macchinari in attesa di completamento e installazione».

Intanto le novità presentate in fiera sono diverse. A partire dall'evoluzione dell'azienda in un Gruppo aziendale, «esiste già una divisione interna dedicata all'automazione, ma è stata costituita anche la nuova società **Advanced Robotics**, che presenta un pallettizzatore di fine linea capace di operare a 2 secondi, ideale soprattutto per macchine da barra». Altra novità è il nuovo Dipartimento Service per assistenza retrofitting di tecnologie anche di produzione terza. «Stiamo ampliando il nostro service verso altri macchinari, per dare supporto completo ai nostri clienti e a nuovi clienti». Infine cita la partecipazione nell'azienda bresciana **3D Evolve**, per produrre stampanti 3D a filo e altre tecnologie per realizzare componenti di attrezzamento delle macchine, della robotica, pinze, prese pezzo, elementi per lo staffaggio in metrologia. «La stampante 3D si integra perfettamente in un'azienda industriale quanto

una stampante professionale, pur mantenendo un prezzo molto competitivo».

Green ed efficienti

«Le nostre prospettive sono di crescere in Europa, di lavorare a livello di marketing soprattutto nei mercati italiani e francesi, in cui il nome Kellenberg non è così popolare come altri brand». Risponde così **Carlo Del Piano**, Regional Sales Manager di **Kellenberg** del Gruppo **Hardinge** quando gli chiediamo quali siano gli obiettivi per i prossimi mesi. «Mentre il mercato tedesco è già ben avviato e su quello asiatico abbiamo un'organizzazione molto ben stabilita che poggia su forti fondamenta e attraverso la quale si sta facendo un'operazione di marketing da diversi anni, è l'Europa di lingua latina - in particolare Italia e Francia - che abbiamo in parte trascurato in passato, e che ora ci interessa maggiormente».

Per quanto riguarda invece le tendenze di mercato, l'attenzione di Kellenberg è rivolta alla tecnologia di ultima generazione. «Si parla sempre più spesso di energia pulita, di ecologia e il nostro obiettivo è proprio entrare in questi settori. Secondo noi sono questi i comparti in cui i vari Paesi investiranno di più negli anni a venire. Vi è una grande attenzione anche verso soluzioni "verdi", dalle automobili alle industrie, e anche noi vogliamo rendere la nostra macchina il meno inquinante possibile, senza dimenticare però che deve essere anche produttiva». La tecnologia presentata per la prima volta in EMO a Milano è la **Voumard 1000**. «È una nuova macchina che abbiamo lanciato ufficialmente sul mercato a inizio del 2020 ma che, per cause ben note legate alla pandemia, abbiamo potuto presentare solo in videoconferenze o attraverso presentazioni online. L'appuntamento di Milano, dunque, è stato l'opportunità per la presentazione ufficiale. Quando si tratta di fare la scelta finale, il cliente vuole vedere da vicino e toccare con mano quello che acquista; la fiera quindi è stata l'occasione per presentare la macchina da vicino e spiegare qual è stata la sua evoluzione rispetto al prodotto precedente».



Francesco Buffoli, Vicepresidente & CEO di Buffoli Transfer Spa



Carlo Del Piano, Regional Sales Manager di Kellenberg

Concetto modulare

Presentato a EMO Milano in anteprima mondiale, il nuovo modello di macchina della serie NZ è la novità di DMG MORI per il settore della tornitura di produzione. Si tratta di un sistema modulare, disponibile in due versioni di basamento macchina, che permette la lavorazione di una vasta gamma di componenti. La lavorazione può essere sia da barra, con passaggio di 65 mm di diametro, sia da ripresa fino a un diametro di 120 mm. In particolare la versione corta è progettata per pezzi fino a 740 mm di lunghezza, mentre la versione lunga può alloggiare pezzi fino a 1.290 mm. L'ingombro della macchina invece è minimo, poco meno di 18 metri quadrati. Ma la caratteristica più interessante è l'estrema perso-

nalizzazione che consente. È proprio il suo essere modulare che permette la scelta, in base alle necessità e a seconda che si opti per l'installazione di due, tre o quattro unità di fresatura nella zona lavoro, tra i modelli NZ Due, NZ Tre e NZ Quadro, quest'ultimo presentato in fiera a Milano. La piattaforma NZ prevede anche tutta una serie di soluzioni di automazione, che vanno dal sistema di scarico di pezzi integrato al caricatore di barre alla produzione autonoma con uno o due caricatori a portale o con un robot nella zona lavoro; infine, la macchina può essere scelta anche con Robo2Go o Matris. La macchina è un nuovo concetto che nasce dalla collaborazione tra l'innovazione italiana e quella giapponese, spiegano durante la conferenza stam-

pa di presentazione alla presenza del Presidente del Gruppo, **Masahiko Mori**. «La nuova NZ Quadro - sottolineano in DMG MORI - consente le lavorazioni di pezzi lunghi grazie al basamento lungo a tre mandrini e, soprattutto, permette diverse tipologie di lavorazione grazie alle numerose configurazioni previste. La piattaforma e la sua facilità di utilizzo mettono in grado le aziende di sviluppare processi produttivi in modo estremamente personalizzato. In sostanza, la modularità che il sistema consente permette all'utilizzatore di avere una sola macchina per diverse lavorazioni, aumentando così l'efficienza produttiva».

Investire nel cambiamento

L'impegno verso la ricerca e sviluppo paga. A dimostrarlo è **Junker**, che ha affrontato la mutata situazione di mercato investendo in innovazione. «A causa della pandemia da Covid-19 da un lato, e del cambiamento che ha interessato il settore automotive nel suo complesso dall'altro, negli ultimi mesi abbiamo assistito al mutare della situazione di mercato che si è fatta, se non critica, quanto meno difficile, profondamente mutata rispetto a prima della crisi pandemica». A dipingere il quadro della situazione in cui il Gruppo tedesco si è trovato a operare è **Joachim Himmelsbach**, Amministratore Delegato di Junker.

La scelta, spiega, è stata quindi di dare corso a progetti di innovazione. «Grazie a nuovi sviluppi della nostra tecnologia, oggi siamo in grado di offrire concetti e soluzioni innovativi per rispondere alle esigenze dei nostri clienti. Un esempio su tutti sono le "novità assolute" che Junker ha proposto in fiera a Milano. In occasione di EMO, quest'anno abbiamo presentato due tra le nostre principali innovazioni. Uno degli ultimi sviluppi - e mi preme sottolineare che è solo uno degli ultimi in ordine di tempo, perché abbiamo realizzato tanti progetti di sviluppo tecnologico - riguardano un nuovo tipo di macchina, una piattaforma, che abbiamo chiamato New Platform 6. Questa nostra piattaforma agisce in combinazione con un'altra novità: una



Lo stand DMG MORI



Joachim Himmelsbach, Amministratore Delegato di Junker



Ivan Filisetti, Presidente di GF Machining Solutions

tecnologia con la quale siamo in grado di rettificare i dischi freni. È una soluzione assolutamente innovativa - dichiara - Siamo molto contenti dell'evoluzione che il nostro business sta assumendo in questi ultimi mesi e, soprattutto, nelle ultime settimane», aggiunge l'AD, ricordando i dati positivi che gli provengono in particolare dal mercato. «In Europa abbiamo registrato un buon successo, in particolare negli ultimi due anni ed è qui che punteremo nel prossimo futuro. Ma non solo: vogliamo accrescere il nostro mercato anche negli Stati Uniti e nell'America del Sud, in particolare in Messico dove riteniamo ci siano per noi buone prospettive».

Sul "filo" dell'innovazione

Per GF Machining Solutions EMO Milano 2021 è stata l'occasione per presentare diverse novità, tra le quali il lancio ufficiale delle nuove macchine per elettroerosione a filo della serie AgieCharmilles CUT X: i modelli CUT X 350 e CUT X 500. La loro caratteristica principale è la precisione operativa; entrambi i modelli sono dotati di Uniqua HMI, il nuovo sistema di interfaccia uomo-macchina studiato e realizzato da GF. Tutte le macchine della serie CUT X, inoltre, sono dotate del nuovo circuito a filo. La piastra a doppio filo può essere scelta con tre differenti modalità di utilizzo: la tecnologia Twin, in cui il taglio principale è più veloce con

filo più grande mentre la finitura degli angoli piccoli è con filo più sottile; una maggiore autonomia con il ricorso a due bobine di filo identiche; oppure due fili con diametro identico ma rivestimento diverso, che ottimizzano la velocità del taglio principale e riducono la contaminazione nelle passate di finitura. Mentre l'Intelligent Spark Protection System previene la rottura del filo in ogni condizione. Il Gruppo, ricorda **Ivan Filisetti**, Presidente di GF Machining Solutions, è presente in tutto il mondo e con le proprie soluzioni si rivolge a diversi settori: dall'industria aerospaziale all'automotive, dal settore medico all'energetico, dalle tecnologie di informazione e comunicazione fino all'elettronica. Fornisce tecnologie per macchine utensili, oltre a diverse soluzioni tecniche e servizi per i produttori di stampi, utensili di precisione e di componenti lavorati di precisione con tolleranze strette. Rivolgendosi a un così ampio numero di lavorazioni, le proposte sono altrettanto numerose. Dunque, mercato mondiale nella localizzazione geografica e trasversale per i settori interessati. La strategia dell'azienda, intanto, è di continuare a «fornire ai clienti non solo tecnologia ma soluzioni, e di focalizzarsi su settori specifici offrendo servizi per i clienti, soluzioni tecnologiche che siano sostenibili e, naturalmente, innovazione».



Lo stand Azeta

La rettifica si fa speciale

«Senza dubbio il mercato 2020 è stato falsato dall'emergenza Coronavirus», afferma **Claudio Apolloni**, tecnico commerciale-ufficio vendite di Azeta, quando gli chiediamo un commento in merito. «Essendo un'azienda specializzata nell'ambito aeronautico abbiamo potuto continuare a lavorare anche nel 2020, soprattutto per quanto riguarda l'approvvigionamento di utensili, in quanto il settore aeronautico non si è mai fermato. Questo ci ha permesso di rimanere attivi e persino di studiare nuove alternative e soluzioni per la rettifica». L'azienda ha lavorato all'ampliamento del proprio catalogo macchine, trovando nuove soluzioni per la rettifica di profi-

li sino ad allora mai trattati e di profili speciali. «Abbiamo avuto richieste per la rettifica di profili con andamento non lineare lungo l'asse Z o profili speciali sferici, e ancora filettati o con andamento parabolico a spline. Non siamo fermi sull'evoluzione delle nostre tecnologie, abbiamo continuato a investire in ricerca e sviluppo e questo ci sta permettendo di incrementare non di poco la sicurezza sulla precisione e sulla qualità delle nostre macchine».

Sul fronte mercato, aggiunge, «abbiamo notato un periodo di affaticamento nell'approvvigionamento di determinati materiali, ma riusciamo a fare fronte a questa emergenza grazie al fatto che, come azienda dinamica, riusciamo ad approvvigionarci da diversi fornitori». Le prospettive parlano di un mercato che vuole ripartire. «La volontà si vede e noi non ci facciamo trovare impreparati, siamo pronti a cercare di soddisfarne le esigenze». Un mercato che per Azeta si divide tra interno ed estero. «In particolare la Francia sta facendo investimenti, così come i Paesi dell'Est Europa e dell'America. Dobbiamo poi tenere conto anche di mercati quali Russia e Cina, sebbene quest'ultima stia ora rallentando. Stiamo assistendo inoltre al rientro di alcune produzioni dalla Cina, anche per garantire l'approvvigionamento costante a fronte dei problemi di trasporto». Un fenomeno, sottolinea Apolloni, che sta aprendo a nuove opportunità.

Oltre la tradizione

Si chiama A236 la novità che C.B.Ferrari ha presentato a Milano durante EMO 2021. Si tratta di «un'evoluzione tecnologica dei nostri centri di lavori di fresatura», spiega **Gabriele Tebaldi**, Direttore Commerciale dell'azienda. «È la prima macchina che presenta anche l'opzione tornitura e offre quindi la possibilità di essere asservita da barre oppure da sistemi con cambio pallet. La nuova A236 è già predisposta per rispondere ai paradigmi di Industria 4.0 e di tutte le evoluzioni di questo sistema. Inoltre è dotata di controllo numerico, nello specifico il nuovo Sinumerik One di Siemens». Si



Gabriele Tebaldi, Direttore Commerciale di C.B.Ferrari

tratta quindi di un prodotto altamente tecnologico, sottolinea Tebaldi, una macchina a 7 assi, «molto "friendly" nell'utilizzo, che possiede però diversi contenuti tecnologici, come gli assi torque e le teste che si bloccano per potere effettuare la tornitura».

La richiesta di una maggiore integrazione tra sistemi senza dubbio ha dato una spinta al mercato, soprattutto quello nazionale, sostenuto anche dalle incentivazioni. Ma a essere cambiata è proprio la percezione delle aziende. «L'Industria 4.0 ora è vista come un'evoluzione del flusso aziendale del lavoro; le aziende stanno prendendo coscienza e anche noi abbiamo avuto un incremento di richieste e di vendite. Stiamo cavalcando l'onda dell'entusiasmo che si sta vivendo in questo momento nel mercato, dovuto sia alla ripresa del lavoro sia proprio ai contributi forniti alle imprese». Cosa aspettarsi per i prossimi mesi? Una ripresa anche oltre confine, dice il Direttore Commerciale, in particolare nei propri mercati di riferimento, ovvero «l'Europa in generale - in cui il principale mercato, in questo momento, è sicuramente l'Italia - Far East, in particolare la Cina, e infine anche Stati Uniti, Brasile e Messico».

Un'anteprima per il mondo ingranaggi

L'essere trasversale è la caratteristica della tecnologia realizzata da Klingelberg. Questo «è il nostro settore di riferimento primario - spiega **Cesare Cianci**, Amministratore Delegato di **Klingelberg**



Cesare Cianci, Amministratore Delegato di Klingelberg italiana

italiana - ma la nostra tecnologia si applica poi a numerosi altri settori come l'aeronautico, l'agricolo, il marittimo; insomma, tutti gli ambiti in cui sono impiegate le diverse tipologie di ingranaggi». Attualmente l'azienda ha tre linee: le rettifiche dentatrici per ingranaggi cilindrici, quelle per ingranaggi conici e le macchine di misura che testano sia gli alberi sia gli ingranaggi. A Milano ha presentato in anteprima mondiale la R300, «evoluzione di un vecchio progetto di Klingelberg ora implementato con i software necessari ai controlli attuali. È una macchina tester che serve, appunto, per testare gli ingranaggi cilindrici a fine linea oppure prima della linea di produzione dell'ingranaggio. È stata pensata per controllare eventuali distorsioni ed errori torsionali all'interno del materiale, causati dal trattamento termico che ha luogo tra le fasi di dentatura e di rettifica. Oltre a questo, la R300 misura anche la rumorosità dell'ingranaggio. Un aspetto quest'ultimo estremamente importante soprattutto nel settore elettrico. Nella produzione delle autovetture elettriche il focus della silenziosità dell'ingranaggio è una caratteristica ormai primaria e, di conseguenza, l'esigenza è di avere una macchina come la nostra che la sappia misurare». Le previsioni per il 2022 sono di «un incremento sia di fatturato che di produzione - dichiara Cianci - Nel 2020 c'è stato un calo in produzione perché le aziende hanno fatto meno investimenti, utilizzando ciò che avevano



Francesco Cavalleri, Amministratore Delegato di Citizen



Beatrice Marinello, Responsabile Commerciale di Famar

già direttamente installato per produrre il proprio fabbisogno. Ora, a magazzini vuoti, i materiali sono aumentati e si attende una ripresa del trend di crescita. Una ripartenza in cui crede: «Avverrà sicuramente perché non si potrà rimanere in stallo; il mercato dovrà riprendere».

Il futuro è interconnesso

Citizen presenta al mercato il domani della produzione. «Uno stand totalmente interconnesso - racconta l'Amministratore Delegato **Francesco Cavalleri** - con i dispositivi digitali e di raccolta dati, robotica, software CAD-CAM, simulatori 3D, realtà virtuale, smart glasses e tutto quanto fa parte del mondo digitale», per dare una dimostrazione pratica di quella che hanno definito «La fabbrica del futuro». Soluzioni 4.0 che l'azienda ha fatto proprie già da tempo. «Iniziammo nel 2017 quando partirono i primi incentivi a introdurre le nostre soluzioni legate a integrazioni hardware e software per rispettare i paradigmi richiesti da Industria 4.0, e da allora abbiamo fatto molto in quel senso. Ora consegniamo tutte le nostre macchine già con una perizia asseverata che dimostra e testimonia che il prodotto è in linea con quanto viene richiesto». Negli anni anche il mercato è diventato più ricettivo. «Si notano la crescita e la maturazione dei nostri clienti - prosegue Cavalleri - Se all'inizio vi era più attenzione al mero aspetto fiscale, adesso c'è una presa di consapevolezza dei vantaggi della digitalizzazione e

questo lo notiamo non solo nelle grandi aziende, ma anche nelle medio-piccole». Il maggiore sviluppo è proprio nel mercato italiano. «Siamo tra i primi in Europa: l'Italia è davanti alla Germania già da qualche anno, ed è probabilmente il Paese che più riflette il momento economico assolutamente positivo. Al momento l'andamento del mercato è oltre le più ottimistiche aspettative - aggiunge l'AD - Gli incentivi fiscali stanno contribuendo sicuramente a questi risultati, e i nostri clienti necessitano delle nostre macchine per fare fronte a richieste di produzione sempre maggiori. Al momento il problema principale però sono le consegne, posticipate ai mesi a venire perché l'intera filiera è in difficoltà nel reperire materie prime, componentistica e lo stesso contingentamento delle navi portacontainer crea ritardi sulla consegna finale all'utilizzatore. Le nostre aspettative sono comunque molto positive e ci aspettiamo un 2022 ai livelli dell'anno attuale».

L'evoluzione del bimandrino

La novità di casa **Famar** è il centro di lavoro orizzontale completamente rinnovato e rivisto, nella versione bimandrino e monomandrino. A parlarne è **Beatrice Marinello**, Responsabile Commerciale dell'azienda. «In EMO Milano 2021 presentiamo l'evoluzione del nostro bimandrino per la lavorazione di pezzi piccoli fino a 120 mm di diametro. Una macchina per autoproduzione estremamente

veloce, che garantisce un carico e scarico di 3 secondi». Un'altra novità vede invece la tecnologia **Famar** presentata in collaborazione con **Fanuc**: si tratta di «un sistema di visione tridimensionale sulla nostra macchina standard **Ciao 6**, in grado di caricare i pezzi da un cassone ricorrendo a una telecamera molto compatta e a un robot collaborativo che preleva i pezzi, carica la macchina e poi eventualmente scarica i pezzi in un'automazione dedicata. Un modello - aggiunge **Marinello** - con performance e un rapporto qualità/prezzo molto interessanti». La tecnologia **Famar** si rivolge ai settori dell'automotive, prevalentemente, e dei veicoli industriali. L'azienda si occupa principalmente di mercato estero, esportando l'85% della propria produzione.

«La parte principale la fa l'Europa, in particolare la Germania, però esportiamo moltissimo anche in Asia, Nord America e qualcosa anche in Sud America. In questo momento ci sono segni di ripresa tanto che, come vendite, abbiamo già raggiunto il 2019, ovvero un livello precrisi. Le prospettive sono positive, i progetti per i prossimi anni sembra che siano accettati o comunque ben instradati. In particolare credo che i veicoli industriali avranno un trend di crescita anche per il prossimo anno, e presupponiamo che tra un anno e mezzo circa persino l'automotive ripartirà in maniera decisa». Al momento, conferma la Responsabile Commerciale, il settore è rallentato per mancanza di componenti, per la situazione generale del mercato, per la molta incertezza che è legata ancora al mondo dell'elettrico; la speranza però è che tra un paio d'anni si torni ai livelli del 2016.

Soluzioni oltre gli impianti

Andare oltre la tecnologia per proporre soluzioni alle problematiche delle aziende. È questa la novità di **Ceever**, come spiega l'Amministratore e Direttore Commerciale **Luigi Romano**.

«Le aziende non si rivolgono a noi solo per comprare un impianto, ma pongono un problema a cui noi troviamo una

soluzione». Una risposta che non è solo o esclusivamente tecnologica. «Il cliente è seguito nel tempo in ogni aspetto. Un processo completo per il quale Ceever è affiancata da un'altra azienda, sempre di proprietà, che si occupa nello specifico di vendita di torchi chimici, accessori e ricambi. Questo ci consente di dare un servizio completo e seguire il cliente nel tempo». In futuro tale modalità di servizio metterà a disposizione altre opportunità per le aziende, per esempio «stiamo implementando anche dispositivi per il controllo dei fluidi di processo, per permettere ai nostri clienti di cambiare il prodotto per tempo e non avere anomalie sulle fasi successive di produzione». L'intero controllo, spiega Romano, è automatizzato e gestito da remoto. Un approccio che Ceever perseguiva da tempo e che la pandemia da Covid-19 ha contribuito a diffondere. «Le nostre macchine sono conformi da anni ai parametri di Industria 4.0, ma ora anche i clienti riescono a capire i reali vantaggi che questo comporta». Ciò che è accaduto, in qualche modo, «è riuscito a cambiare in maniera forzosa il rapporto tra cliente e fornitore di impianti, nell'interesse reciproco. Lo ha reso, alla fine, più efficiente. E ritengo che questo sia un trend da continuare a cavalcare». Il clien-

te è guidato dall'assistenza da remoto, riducendo così i propri tempi di fermo macchina, mentre i tecnici Ceever possono fare la diagnosi del funzionamento della macchina, fornire risposte e avere l'opportunità di monitorarne la vita utile permettendo anche eventuali ottimizzazioni. «Ne guadagnano entrambi: il cliente ha una riduzione di perdita di fatturato sulla linea e noi abbiamo una diminuzione delle uscite e soprattutto la possibilità di capire l'evoluzione delle nostre macchine».

Puntare al settore dell'acciaio

Presentata in anteprima a Milano, la VM 30k è la nuova macchina con cui CMS vuole entrare nel mercato dell'acciaio. Il modello installato a EMO «è una testa a forcella con una coppia frenante di 4.000 Nm e un elettromandrino da 150 Nm di coppia, a 15.000 giri», spiega **Manuel Mogni**, Product Manager Advanced Material Technology di CMS. «Con questa macchina riteniamo di avere trovato il corretto punto d'incontro tra performance, necessità di mercato e prezzo». Post fiera la macchina è stata riportata in azienda per dare il via alle prove di fresatura e ai collaudi. «Abbiamo alcune aziende clienti che vogliono testarla realizzando pezzi reali con propri parame-



Manuel Mogni, Product Manager Advanced Material Technology di CMS

tri; sono modellisti e le loro lavorazioni spaziano d'alluminio alle resine, oltre ad avere stampi in acciaio. Partiremo quindi da loro, dalla loro disponibilità e collaborazione per proporre, con questa nuova soluzione, qualcosa più indicato proprio per gli stampi in acciaio».

La possibilità di toccare con mano i macchinari è un plus che CMS riserva alle aziende clienti. Presso la sede a Zogno (BG) si trova il Technology Center dell'azienda, in cui le tecnologie e le macchine sono mostrate in azione e le aziende clienti hanno la possibilità di provarle, realizzando direttamente lavorazioni su propri prezzi, persino con propri utensili e programmi specifici. Un vero e proprio laboratorio, spiega Mogni, in cui si possono effettuare prove reali prima di finalizzare l'investimento.

«La nuova VM 30k è già pronta per Industria 4.0, come tutte le macchine CMS. Sono dotate quindi di HMI e di una connessione che garantisce segnali bidirezionali tra cliente e CMS. Possiamo così fare una diagnostica direttamente dalla nostra sede e il cliente a propria volta, se ha un problema, un guasto o una parte da sostituire, può avvisare o ordinare in automatico, semplicemente con un click».

I principali mercati di riferimento per la nuova VM saranno Stati Uniti, Russia, Est Europa e Cina, dice Mogni. Per quanto riguarda l'Europa, «la nostra ambizione è di affacciarci a questo mercato anche in Italia». ■



Lo stand Ceever