07-2023

28/33 Pagina 1/6 Foglio

Data





N°3 - GIUGNO/LUGLIO 2023

TECNOLAMIERA 1

non riproducibile. Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario,

Pag. 44 Robot - segnalazioni

07-2023 Data

28/33 Pagina 2/6 Foglio

Reportage



TECNO AMIERA







Nel settore regna ancora l'incertezza, ma gli operatori che hanno partecipato alla fiera Lamiera 2023 sono ottimisti. Per questo hanno sostenuto la loro partecipazione con novità e l'obiettivo di 'portare a casa' utili contatti.

di Stefano Belviolandi e Flavio Della Muzia

na fiera di successo, che risponde a un andamento positivo del mercato della lavorazione della lamiera. Si sta parlando della recente fiera Lamiera 2023 e al polso del mercato riportato in questo Speciale e negli Speciali riprodotti in questo numero della rivista. Lo stato di salute del mondo della lavorazione della lamiera è sicuramente positivo, con un mercato in crescita e tra quelli che stanno più risentendo dell'automazione. Automazione che sicuramente rappresenta la tecnologia che può cambiare i processi produttivi, in aggiunta all'entrata della saldatura laser, ancora un settore nuovo ma che potrebbe crescere molto. «Infatti - spiega Andrea Belloli, Business & Sales Manager di Agint - tra i vantaggi che assicura ci sono la velocità, la pulizia nella lavorazione e l'abbassamento dei costi di produzione. L'automazione è oggi rivolta alla piccola e media impresa, così come alla grande industria ma, se quest'ultima sta facendo ricorso a questa tecnologia in maniera sempre più intensiva, le PMI invece si muovono ancora in maniera tradizionale, facendo molta fatica per attuare investimenti che vanno in questa direzione». L'occasione di questo importante evento fieristico Lamiera 2023 è stata molto utile per incontrare i clienti e spiegare loro le nuove tendenze del comparto. «La vera novità nel mondo della lamiera è la saldatura automatizzata - continua Belloli - e noi, in questo senso, stiamo andando verso l'integrazione dei vari sistemi, ossia il banco con la saldatrice

e la cella di robotizzazione, di tipo industriale o collaborativo, a seconda delle esigenze della clientela per una specifica applicazione. Noi rappresentiamo 5 aziende, che sono in grado di fornire soluzioni differenti per il processo di saldatura all'interno delle celle, con operatività in continuo nelle 24 ore, lasciando in capo all'operatore la sola fase di carico/scarico. Storicamente il processo di saldatura è sempre stato condotto in maniera manuale mentre oggi, con questi nuovi sistemi robotici, siamo in grado di sostituire l'uomo in questo importante compito. Con la nuova macchina presentata in fiera Lamiera, ci rivolgiamo a una clientela che vuole uscire dal concetto di artigianato per lanciarsi verso il mondo industriale vero

Parola d'ordine: investire

In precedenza, anche il Covid-19 ha lasciato il segno a una situazione già difficile. Infatti, come sottolinea Emanuele Braga, Blanking Product Manager di Amada Italia, «dopo una situazione difficile come quella della pandemia, che come ben sappiamo ha rallentato tutto il settore industriale, oggi la situazione è in netta risalita e c'è molta voglia da parte dei clienti di investire in nuove soluzioni tecnologiche. Investimenti che ci permettono di sviluppare impianti innovativi, mettendo a disposizione delle aziende una gamma di potenze per il taglio laser che consentono di coprire l'intera rosa di ma-



N°3 - GIUGNO/LUGLIO 2023

WWW.TECHMEC.IT 29

Ritaglio stampa non riproducibile. ad uso esclusivo del destinatario,

Pag. 45 Robot - segnalazioni

07-2023 Data 28/33

3/6 Foglio

Pagina

Lamiera 2023

TECNO AMIERA

Da sinistra: Andrea Bolloli, Business & Sales Manager di Agint

Emanuele Braga, Blanking Product Manager e Fabio Cassinelli, Engineering Consultant di Amada







teriali tagliabili. Le prospettive che vediamo per i prossimi mesi sono buone perché la tecnologia ce lo permette e, di conseguenza, con quello che mettiamo in campo siamo molto tranquilli in merito all'acquisizione di commesse nel prossimo futuro. Il settore nel quale vediamo le maggiori potenzialità di crescita in questo momento è quello dell'automazione, verso il quale la domanda sta salendo in maniera esponenziale se relazionata a qualche tempo fa. Infatti, anche solo pochi anni addietro il cliente doveva capire qual era la macchina ideale, focalizzando tutto sul laser corretto e lasciando l'automazione come una conseguenza, mentre oggi si cerca sempre di trovare la robotica ideale per un dato processo, invertendo un po' il concetto». Se l'automazione è la vera novità del comparto di questi ultimi anni, l'importanza del software che la guida è cruciale per ogni processo produttivo. «Noi - continua Braga - siamo proprietari dell'applicativo che guida tutte le nostre macchine e, grazie a ciò, offriamo un unico pacchetto che riesce a gestire il taglio, la piegatura e, a breve, anche la saldatura. Abbiamo poi una soluzione per la gestione dei dati, in una logica di Industria 4.0, per riuscire ad avere direttamente dall'ufficio il pieno controllo dell'intero processo di produzione. A oggi abbiamo per esempio sistemi automatici che partono da un semplice pallet di carico/scarico fino ad arrivare alle torri con una possibilità di espansione davvero elevata, così che il cliente possa scegliere un setup iniziale per poi aggiungere torri qualora nel tempo ve ne fosse la necessità. L'ultima evoluzione di questi sistemi si chiama CS2 (Compact Storage 2), che consente una modularità espansiva in base ai capannoni e agli spazi a disposizione, potendo collegare nel tempo anche altre macchine». In fiera, Amada ha proposto la nuova REGIUS, presen-

tata al mercato un paio d'anni fa, ma sulla quale sono state sviluppate ulteriori tecnologie (che partono dal generatore e arrivano alla testa laser), che permettono di tagliare tutti i materiali con una qualità eccelsa anche sugli alti spessori, dove il risultato è un taglio "setoso" e privo di bave. «Abbiamo infine implementato un nuovo controllo numerico, completamente touch screen, molto rapido e strutturato a livello grafico, capace di tenere traccia di tutti i dati produttivi e i consumi, sbloccabile dall'operatore tramite riconoscimento facciale che, una volta identificata la persona, adatta la lingua e i settaggi in maniera personalizzata», conferma Braga. Sul fronte invece della piegatura robotizzata, lo specialista Fabio Cassinelli ha illustrato le ultime novità presenti allo stand di Amada. «In occasione della fiera Lamiera 2023 abbiamo portato la nostra ultima tecnologia, ovvero una cella robotizzata completamente autonoma composta da una piegatrice con cambio utensile automatico brevettato, asservita da un robot di ultima generazione con sollevamento di 50 kg, nonché da una serie di dispositivi tra i quali l'AGC e i sensori di controllo spessori e angolo della lamiera. Mentre un tempo si lavorava molto su lotti importanti, oggi si cerca di non fare scorte: noi siamo in grado di offrire una soluzione che permette di automatizzare anche particolari molto complessi e differenti tra loro, in lotti minimi. È una macchina che utilizza un nostro software proprietario capace di gestire tutte le fasi di lavorazione in un unico ciclo ed è completamente in linea con i concetti 4.0, quindi anche con la comunicazione verso il gestionale interno alle società».

Un software vincente

Anche sul fronte software si sono viste novità, in fiera.

N°3 - GIUGNO/LUGLIO 2023 30 WWW.TECHMEC.IT

TECNOLAMIERA (1)

non riproducibile. Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario,

Pag. 46 Robot - segnalazioni



07-2023 Data 28/33

4/6 Foglio

Pagina

Reportage



TECNO AMIERA





Da sinistra: Alessandro Cisaro, Analyst & Sales Manager di Azerouno

Giorgio Rossi, Head Sales Manager della CNC Division di BDF Digital

Chiara Lanzetta, Integrated Marketing Specialist di Hiwin

«Da quello che abbiamo riscontrato in quest'ultimo periodo, la clientela si è suddivisa sostanzialmente in due tipologie: la prima è rappresentata dall'azienda che vuole investire nel software solo per soddisfare i requisiti dell'Industria 4.0. La seconda, invece, vede clienti che sfruttano il 4.0 per integrare tutta la suite completa del nostro prodotto all'interno della loro realtà riuscendo così a digitalizzare, migliorare e crescere. Siamo qui in fiera spiega Alessandro Cisarò, Analyst & Sales Manager di Azerouno - perché pensiamo che il settore della carpenteria e del metalmeccanico non abbia solo bisogno di macchine performanti ma anche di software che grazie a tutti i dati raccolti possono fare evolvere i processi produttivi e darci una chiara visione di dove stiamo andando. Questi sono quindi i principali vantaggi che hanno le aziende che sfruttano il 4.0 per investire nel software. Il nostro prodotto di punta - continua - è il Concept/ERP, un software gestionale modulare che permette di gestire l'intero flusso aziendale a partire dalla preventivazione fino alla fatturazione, specializzato nella produzione e nella pianificazione delle attività tipiche delle carpenterie e delle aziende metalmeccaniche. Abbiamo una soluzione minore, il Concept/RTC, che permette di gestire solo la parte di Industria 4.0 attraverso il collegamento delle macchine al software. Il Concept/ MES per la gestione, il monitoraggio e l'avanzamento di produzione, ovvero il classico inizio e fine lavoro, il Concept/CRP per la sola parte di preventivazione e, infine, il Concept/WMS per la gestione dei flussi fisici identificando le merci che transitano in magazzino e ottimizzando ricezione e controllo. Le principali novità che abbiamo portato qui in fiera sono: il Concept/KPI, la piattaforma di business intelligence che espone gli indicatori utili

per verificare l'andamento della propria azienda, l'evoluzione di Concept/MES con una dashboard tutta nuova completamente personalizzabile, la nuova versione della funzionalità Monitor Analisi Tempi, che consente il monitoraggio di presenza, pausa e inattività di ogni singolo dipendente e infine la funzionalità di check su clienti e prospects con report aziendali disponibili in tempo reale per verificare il merito creditizio Questo appuntamento fieristico milanese è stato molto positivo per noi, fatto di parecchi incontri con clienti nuovi e consolidati, che ci fanno ben sperare per il prossimo futuro».

Nuovi contatti cercansi

Un terremoto non previsto, nel settore, secondo BDF Digital. Giorgio Rossi, Head Sales Manager della CNC Division, spiega: «Lo stato di salute del settore della lamiera credo che sia in fase discendente, anche perché gli ultimi tre mesi dell'anno in corso non sono andati come si sperava: una discesa secondo me non prevista, quindi sembra che ci sia poca volontà di investire da parte del cliente finale, sia esso una piccola/media impresa o un grande Gruppo industriale. Una tendenza che in realtà vediamo anche nel comparto delle macchine utensili, dove operiamo in aggiunta al settore della carpenteria. Le prospettive per i prossimi mesi tra l'altro sono molto incerte, navigando tutti a vista, e va considerato che gli incentivi per l'adeguamento all'Industria 4.0 sono stati. dimezzati, incidendo pesantemente sull'andamento dell'industria. Questo lo vediamo indirettamente anche dall'aumento delle richieste di retrofit degli impianti, piuttosto che d'acquisto di nuove macchine». In occasione della fiera, la società ha portato tutti i nuovi prodotti presentati sul mercato verso la fine dello scorso anno,

TECNOLAMIERA

N°3 - GIUGNO/LUGLIO 2023

WWW.TECHMEC.IT 31

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Pag. 47 Robot - segnalazioni

07-2023 Data

28/33 5/6 Foglio

Pagina

Lamiera 2023

TECNO AMIERA

Da sinistra: Andrea Bergaglio, Global Sales & Marketing Director di

Valerio Ferraro, Sales Manager di Omera

Salvatore Salerno, Responsabile dell'ufficio di Roma per Optoprim







come il CNC Compact per il taglio, la fresatura e la tornitura, oltre che l'impianto per il taglio laser delle lamiere, sul quale sta puntando da un po' di anni e che le sta dando molte soddisfazioni vedendo molti clienti interessati a investire su questa soluzione produttiva. «Sebbene quindi ECS sia nata nel comparto della fresatura - conclude Rossi - in questi anni ha subito importanti evoluzioni per arrivare a servire comparti differenti del manifatturiero. L'edizione 2023 di questo appuntamento fieristico è stata l'occasione per presentare al meglio le nostre novità ma, soprattutto, per raggiungere nuovi clienti da affiancare a quelli consolidati».

I segnali hanno la loro importanza

Le incertezze regnano sovrane al giorno d'oggi e anche Hiwin Italia vede una situazione in stallo, complice la difficoltà di approvvigionamento delle materie prime e l'aumentato costo dell'energia, indispensabile per produrre. A tutto questo si è aggiunta una globale incertezza causata dal procedere del conflitto bellico russo-ucraino, che sta certamente condizionando le decisioni del comparto industriale internazionale. Chiara Lanzetta, Integrated Marketing Specialist di Hiwin Italia, precisa: «Lamiera 2023 sta lanciando un segnale positivo perché, a margine di tutto ciò, sembra che vi sia la volontà di riprendere da parte di tutti. Lo scorso anno non avevamo partecipato a Lamiera perché avevamo notato che il numero degli espositori era un po' ridotto, mentre quest'anno c'è stato un evidente aumento sia delle aziende che dei partecipanti, la maggior parte qualificati dal punto di vista tecnico, che hanno reso questo appuntamento espositivo molto interessante. La maggior parte delle richieste che ci sono pervenute allo stand di questa edizione di Lamiera 2023 - precisa Lanzetta - verteva

sulla parte robotica/meccatronica, tenendo presente che sulla parte meccanica ormai siamo ben consolidati e, infatti, nella nostra area espositiva abbiamo portato una macchina che potesse rispecchiare la nostra visione della total solution, mostrando non solo il singolo componente bensì la soluzione completa in ambito di motori lineari, robot, assi completi, tavole rotanti e azionamenti. E tra le novità che abbiamo presentato con l'occasione c'è stato l'azionamento con funzionalità di Profinet, quindi un deciso miglioramento dal punto di vista tecnologico e, inoltre, abbiamo il nuovo robot a 6 assi con asse esterno, che rappresenta una vera e propria innovazione in questo ambito». Per MCM il settore della lavorazione della lamiera ha una tendenza positiva, anche se i conflitti in essere non fanno dormire sonni tranquilli ai clienti. «Il settore della lavorazione della lamiera in questo momento ha una tendenza positiva, un'ottima volontà da parte della clientela di investire per rinnovare il proprio parco macchine, applicando soprattutto innovazione sull'automazione e sulla sicurezza dei macchinari. Nonostante questo trend positivo - spiega Andrea Bergaglio, Global Sales & Marketing Director di MCM - le perturbazioni geopolitiche dovute al conflitto tra Russia e Ucraina portano i nostri clienti a dubitare non tanto nella propensione all'investimento, quanto sull'opportunità di farlo in questo momento storico. Produciamo macchinari dall'elevato valore economico e otteniamo. consenso da parte dei nostri clienti proprio grazie alla capacità di gestire in automatico la movimentazione della lamiera, al fine di garantire la sicurezza degli operatori e la qualità dei processi produttivi». La società si rivolge a diversi settori merceologici tra cui quello dell'oil&gas, dell'energia, delle costruzioni e dei trasporti e proprio in quest'ultimo ambito si estrinseca lo spirito d'automazio-

N°3 - GIUGNO/LUGLIO 2023 32 www.techmec.it

TECNOLAMIERA (1)

Ritaglio stampa non riproducibile. ad uso esclusivo del destinatario,

Pag. 48 Robot - segnalazioni

Data 07-2023 28/33

6/6 Foglio

Pagina

Reportage

ne, poiché «parliamo dei tipper bodies, ovvero cassoni ribaltabili di camion per il movimento terra, realizzati in pressopiegatura, molto impegnativi nel ciclo produttivo visti i pesi e le dimensioni. Qui in fiera Lamiera abbiamo raccolto un buon numero di contatti, anche selezionati, che ci hanno portato un messaggio d'impegno nell'investimento al fine di aumentare i ritmi produttivi. Sebbene il rapporto costo/contatto di queste manifestazioni espositive sia più alto di quello del web, nel nostro mestiere i rapporti interpersonali sono cruciali, dunque sono il primo step per ricevere la fiducia della clientela che poi ci affida le commesse e, in un certo senso, una parte del proprio futuro aziendale», conclude Bergaglio.

Sostenibilità a 360 gradi

TECNO AMIERA

Forte dell'acquisizione del marchio Gigant avvenuta lo scorso gennaio, Omera ingrana una marcia in più nel panorama delle macchine dedicate alla lavorazione della lamiera. Valerio Ferraro, Sales Manager della società, incontrato durante l'ultima edizione della fiera ha confidato che «il biennio precedente è stato un periodo importante per il business e anche grazie al PNRR governativo la situazione sembra ancora stabile per l'anno in corso, con prospettive per un 2024 in crescita. Sicuramente noi dovremo guardare con maggiore attenzione ai mercati esteri perché negli ultimi tempi abbiamo venduto tantissimo in Italia, dunque dobbiamo concentrarci anche su altri settori. La tematica della sostenibilità è secondo noi l'ambito verso il quale devono tendere le soluzioni produttive, cercando di sviluppare macchine molto meno energivore attraverso una progettazione più responsabile, implementando tutte le nuove tecnologie che consentano un minore impatto ambientale agli impianti realizzati. Tra l'altro, sempre seguendo questa tematica, quasi l'80% del nostro fabbisogno energetico è garantito da un impianto fotovoltaico di 600mila kW installati e siamo una delle tre aziende presenti in Ucimu ad avere presentato un bilancio di sostenibilità ambientale». Il mondo della deformazione della lamiera si fregia anche delle soluzioni di Omera, realtà molto forte sia sul fronte dei serbatoi in pressione che sulla ventilazione. In fiera «abbiamo esposto una pressa da 200 tonnellate, a doppio montante, dove abbiamo implementato significativi accorgimenti al fine di ridurre i consumi energetici. In particolare, la macchina è dotata di una pompa gestita da inverter, che permette in tutte le situazioni di standby di ridurre l'assorbimento di corrente: inoltre, riusciamo a recuperare l'energia solitamente dissipata dal cuscino premilamiera attraverso la sua valvola di scarico, a tutto vantaggio del risparmio energetico quando si producono manufatti imbutiti profondi. Durante l'edizione di Lamiera 2023, la più importante a livello nazionale, abbiamo consolidato le relazioni con i nostri clienti oltre che ricevuto parecchie richieste, anche molto significative, da nuove aziende, facendoci pensare positivamente al prossimo futuro che, nonostante il procedere del conflitto tra Russa e Ucraina, sembra avere una certa tenuta in termini di business».

Innovazione nel settore laser

Anche per Salvatore Salerno, Responsabile dell'ufficio di Roma per Optoprim, il settore della lamiera continua a crescere puntando sull'innovazione non soltanto per il taglio, ma anche per la saldatura e per i sistemi d'apporto di materiale. Secondo Salerno d'è voglia di investire da parte delle aziende sotto la spinta delle nuove tecnologie a disposizione, che consentono loro miglioramenti sotto l'aspetto della produttività e della qualità dei prodotti finiti. «Il nostro obiettivo - spiega - è quello di supportare i clienti, siano essi integratori o utilizzatori finali dei componenti, fornendo loro le ultime innovazioni tecnologiche nel settore laser (non solo taglio), ricevendo un buon riscontro dal mercato. Ci sono poi alcuni settori che richiedono un netto cambio tecnologico come, per esempio, quello delle nichelature o dei sistemi impiegati per la tempra dei materiali che utilizzano attualmente sostanze tossiche da sostituire al più presto o sono particolarmente energivori. A entrambi noi proponiamo le sorgenti laser come possibili opzioni, dando la possibilità di fare tempre molto più localizzate, quindi efficienti in termini di energie, o apporti di materiale che induriscono i metalli senza la necessità di utilizzare agenti chimici pericolosi. L'ambito in cui stiamo investendo maggiormente - ricorda il Responsabile dell'ufficio di Roma per Optoprim - si accosta a quello della nostra storica ricerca di tecnologie innovative, ma implementandole all'interno di un laboratorio a disposizione dei nostri clienti. Al suo interno siamo in grado di testare queste tecnologie sui materiali e sui componenti forniti dai clienti stessi, così che possano immediatamente osservare i risultati sui loro manufatti, apprezzando le migliorie introdotte da tutte le nostre proposte. In fiera abbiamo portato una sorgente laser da 20 kW con la possibilità di beam shaping che consente di avere potenza e controllo; abbinata a teste di processo sviluppate in partnership tra noi e i nostri fornitori permette di tagliare spessori molto alti con un'ottima qualità della lavorazione. Inoltre, vorrei mettere in evidenza anche un'altra tecnologia che possiamo proporre, il Cladding, ossia il rivestimento funzionale di superfici metalliche con l'apporto di polveri o di filo. Tale processo ha avuto un notevole impulso, dato che oggi è possibile gestire più tipologie di polveri. Una nostra collaborazione con una società specializzata nell'apporto di filo ha poi consentito di avere velocità di deposizione molto più elevate, con minori rischi legati alla dispersione di pol-

TECNOLAMIERA

N°3 - GIUGNO/LUGLIO 2023 www.techmec.it 33

non riproducibile. Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario,

Pag. 49 Robot - segnalazioni