



I nostri **OSPITI**



Edoardo Bonomi
BTB Transfer



Stefano Marzi
Gnutti Transfer



Maurizio Porta
Porta Solutions



Stefano Maretti
Riello Sistemi



Mauro Guerra
Spada Transfer Technology

Tavola **R**otonda



Questione di competenze

di Andrea Pagani, Davide Davò,
Edoardo Oldrati e Simone Righetto

**I TRANSFER SI STANNO EVOLVENDO
VERSO VERE ISOLE PRODUTTIVE
MULTIPROCESSO, CHE PERÒ RICHIEDONO
PERSONALE COMPETENTE E PREPARATO.
CHE, COME MOLTI HANNO CAPITO
A PROPRIE SPESE, È DIFFICILE
DA REPERIRE E FORMARE.**

Productività, costo per pezzo, cadenza, precisione: le caratteristiche che contraddistinguono i transfer sono molte, ma negli anni recenti si sono affacciate nuove realtà e nuove applicazioni che stanno pian piano ribaltando il ruolo di queste macchine.

In occasione della Tavola Rotonda organizzata da Tecnologie Meccaniche è infatti emersa una serie di nuove sfide, alcune delle quali non dipendono direttamente dai costruttori di macchine ma dagli utilizzatori: quello della formazione è un tema ricorrente e che, forse, può trovare la corretta soluzione grazie ad alcune delle iniziative descritte di seguito.

■ **Qual è l'attuale condizione di mercato per voi costruttori di macchine transfer? Come giudicate la recente rimodulazione degli incentivi per Industria 4.0 e che im-**

patto hanno sui clienti nella scelta delle vostre soluzioni?

Stefano Marzi, Gnutti Transfer

«In questi primi mesi del nuovo anno il mercato italiano ha registrato una leggera flessione, dovuta probabilmente al fatto che il boom del biennio scorso ha contribuito a saturare il mercato relativo alle macchine transfer, mentre per quanto riguarda il mercato estero siamo sugli stessi livelli degli anni passati e questo ci rende ottimisti per un buon proseguo del 2019. Indubbiamente l'iper-ammortamento per Industria 4.0 ha garantito una grande spinta in questo settore negli ultimi due anni e, cavalcando l'onda dei buoni risultati ottenuti, ora sono stati rivisti alcuni requisiti e variate le percentuali. Dobbiamo ancora capire in che modo queste influiranno: ci vorrà qualche mese per avere una stima, ma presumibilmente con questi nuovi bonus non si avranno gli stessi effetti positivi ottenuti con la prima tornata di incentivi. Siamo comunque pronti a raccogliere questa sfida perché, nel caso in cui gli incentivi non bastassero a spingere sufficientemente il mercato, dovremo essere ancora più determinati nel convincere i nostri clienti che siamo il giusto partner tecnologico per far crescere le loro aziende».

Stefano Maretti, Riello Sistemi

«Siamo molto soddisfatti dell'andamento del mercato negli ultimi due anni, in cui abbiamo riscontrato vendite in crescita sia per quanto riguarda il mercato italiano sia per quello estero. Nonostante le stime degli esperti parlino di flessione per il 2019,

riscontriamo una sostanziale stabilità al momento, ma siamo consapevoli che sarà molto difficile che questa situazione si mantenga stabile. Negli ultimi due anni c'è stata una grande ricerca di mezzi produttivi che potessero fare sfruttare gli incentivi: la rimodulazione può essere una decisiva spinta per le aziende verso gli investimenti, anche se abbiamo riscontrato che buona parte delle imprese ha tralasciato il fatto che l'adeguamento in ottica 4.0 debba avvenire a ogni livello all'interno dell'azienda. Questo significa che occorre investire anche in conoscenza e preparazione, non solo su nuove macchine. Non di rado abbiamo dovuto fornire servizi di consulenza per l'utilizzo corretto dei nostri macchinari».

Edoardo Bonomi, BTB Transfer

«Negli ultimi due anni abbiamo riscontrato un deciso aumento negli ordini di macchine sul mercato italiano. Una grande spinta è arrivata sicuramente dagli incentivi che erano in vigore fino al termine dello scorso anno. All'estero i risultati sono stati altrettanto buoni, con il vantaggio di una maggiore continuità nella ricezione degli ordini, compensando quando il mercato nostrano rallentava. Abbiamo preferito non privilegiare eccessivamente il mercato italiano a discapito di quello estero, ed è stata una scelta azzeccata. Un altro aspetto che ci ha fatto piacere è stato sicuramente la crescente domanda di macchinari da parte di paesi che stanno vivendo una fase di importante sviluppo, come Russia, Egitto, Israele e Algeria. I nuovi incentivi varati li definirei, in poche parole, come eccessivi e senza visione. Lo

sgravio fiscale del 270% porta le aziende ad anticipare degli investimenti che sono già stati programmati, nonostante le tempistiche di consegna per le aziende produttrici di macchine transfer sia di oltre un anno».

Mauro Guerra, Spada Transfer Technology

«Anche in questo 2019 il mercato si sta mantenendo in linea con gli anni passati. Le prospettive nelle vendite si ritrovano con quelle dello scorso biennio a livello italiano, mentre per l'estero auspichiamo una leggera crescita. Nonostante i media mettano in costante evidenza dati scoraggianti e trattino l'argomento al limite del tragico, abbiamo notato che la recessione non ha toccato il settore della meccanica e il manifatturiero in generale: sia noi che i fornitori siamo sempre oberati di lavoro, con tempi di consegna molto lunghi, indice che il mercato si muove seppur con ritmi non serrati. L'impatto degli incentivi sulle vendite non è stato fondamentale: è stato più una agevolazione per decisioni che le aziende avevano già in mente di prendere. L'ammortamento al 140% era ideale per le piccole e medie imprese, poiché non vi erano vincoli, mentre con il nuovo modello impone condizioni che andranno a rendere più difficile l'adempimento. Bisogna stare attenti a non creare confusione, che non aiuti di certo i clienti a prendere una decisione sull'ammmodernamento».

Maurizio Porta, Porta Solutions

«In situazioni come queste si mette ancora più in evidenza la differenza di mentalità che c'è tra l'Italia e il resto d'Europa. Dopo il boost garantito dagli incentivi era fisiologico aspettarsi un rallentamento, che è arrivato puntuale. Ora si possono verificare due reazioni, con le PMI che rimangono più prudenti, evitando investimenti importanti in attesa di capire in che modo evolverà il mercato, e quelle medio-grandi che prendono spunto per intraprendere nuovi percorsi di innovazione. Il prossimo aspetto che viene messo in discussione è il modello di business plan: si cerca di cambiare il modo in cui vengono eseguiti i processi piuttosto che inventare sempre nuove tecnologie. Questo in Italia viene in-



Stefano Marzi
Gnutti Transfer

➤ LA PRINCIPALE SFIDA IMPOSTA DAL MERCATO È QUELLA DI CREARE DEI MACCHINARI CHE SNELLISCONO IL PIÙ POSSIBILE IL PROCESSO PRODUTTIVO



Stefano Maretti
Riello Sistemi

➤ IN OTTICA 4.0 OCCORRE INVESTIRE ANCHE IN CONOSCENZA E PREPARAZIONE, E NON SOLO SU NUOVE MACCHINE

nescato nei momenti di dubbio e di incertezza economica, mentre all'estero sono già maggiormente predisposti a ragionare in questi termini. Trovo che l'approccio al modello 4.0 sia poco utile: molte aziende si sono già dotate negli scorsi mesi di nuovi macchinari, ma manca chi è in grado di farli funzionare in maniera corretta. Sarebbe quindi più utile che questi incentivi fossero dati per la formazione di modelli di business che aiutino le aziende a funzionare in maniera più efficiente».

■ Quali sono gli ambiti applicativi più interessanti per il vostro settore?

Maurizio Porta, Porta Solutions

«La mia idea è che il cliente deve fare in modo che sia la sua produzione a suggerirgli quale macchina scegliere, anziché comprare una macchina e cercare di adattarla alla propria produzione. In quest'ottica dal 2005 sviluppiamo e proponiamo il nostro Multicenter, ovvero una macchina nata appositamente per tutte le aziende che hanno bisogno di un giusto equilibrio tra flessibilità e produttività. Si tratta di un prodotto che non entra in competizione diretta con transfer e con centri di lavoro, inserendosi nelle produzioni che per numeri e variabilità dei lotti non permettono a queste due tecnologie di esprimere il loro pieno potenziale. Multicenter è una scelta ottimale per chi ha volumi di produzioni più alti rispetto a quanto sarebbe ragionevole richiedere a un centro di lavoro, ma con una flessibilità nei cambi di produzione molto spinta, che per essere raggiunta tramite transfer richiederebbe una serie di modifiche al progetto

e aggiunte di accessori tali da allontanare la macchina dalla sua natura, riducendone quindi l'efficacia. Grazie a un progetto nato appositamente per queste esigenze, siamo riusciti a inserirci all'interno di una serie di applicazioni che non necessitano di produttività spinta ai massimi livelli o di soluzioni a elevatissima flessibilità».

Mauro Guerra, Spada Transfer Technology

«A prescindere dallo specifico ambito applicativo, abbiamo capito che le nostre soluzioni transfer tradizionali dovevano essere completate con l'aggiunta di nuove funzionalità per adattarsi a quanto richiesto in modo sempre più frequente dal mercato, ovvero una maggiore flessibilità produttiva. Di conseguenza abbiamo sviluppato Multi S, una macchina plurimandrino che oltre alle classiche operazioni di tornitura è in grado di realizzare anche lavorazioni di fresatura, maschiatura e foratura su entrambi i lati del pezzo. In questo modo all'interno di una macchina con tecnologia consolidata abbiamo integrato una nuova funzionalità, che permette soprattutto ai contoterzisti di aprirsi a nuove commesse e di completare la lavorazione di pezzi più complessi sfruttando un'unica macchina. La nostra offerta si compone di soluzioni modulari e implementabili anche in tempi diversi rispetto alla prima configurazione; inoltre, l'inserimento della Multi S ci ha permesso di affrontare il mercato proponendo un portafoglio prodotti completo, identificando nella maggiore tipologia di lavorazioni proponibili quale sia la strada giusta da percorrere».

Edoardo Bonomi, BTB Transfer

«L'esperienza che abbiamo maturato presso clienti che lavorano come contoterzisti per aziende attive in svariati settori ci ha permesso di sviluppare una serie di soluzioni per incrementare la flessibilità dei nostri transfer. Flessibilità intesa come possibilità di realizzare diversi modelli dello stesso prodotto, oppure di effettuare un cambio totale della produzione con componenti e materiali diversi completando gli attrezzaggi in meno di un'ora. Invece di modificare la struttura del transfer per adattarla alla produzione del cliente, abbiamo investito nella flessibilità per minimizzare il costo di produzione del singolo componente, che è poi il dato che i clienti valutano per capire se un investimento è giustificabile o meno. Per abbattere questo valore in qualsiasi situazione applicativa, offriamo un'intera gamma di prodotti che vanno dal multicentro, una macchina ad asse orizzontale con morse rotanti e Curbitor, il nostro sistema brevettato di cambio utensili integrato nel centro di lavoro (da 3 a 6 utensili), fino alla M10, una macchina con asse verticale con 4° e 5° asse in morsa e 60 utensili all'interno del macchinario. Avendo queste morse in continuo il cliente riesce a staffare il pezzo e lavorarlo su 5 facce».

Stefano Maretti, Riello Sistemi

«Riello Sistemi è da sempre focalizzata sul concetto di transfer flessibile, quindi macchine pensate per volumi di produzione medio-alti ma ugualmente in grado di rispondere ai requisiti di flessibilità richiesti dal mercato moderno. Un mercato che per quanto ci riguarda abbraccia svariati settori applicativi, tra i quali l'automotive si dimostra interessante in virtù delle nuove esigenze legate alla componentistica dei veicoli ibridi, e con l'alimentare che si distingue per l'introduzione di nuovi materiali nella cui composizione non figura più il piombo. Negli anni abbiamo ottimizzato le nostre soluzioni arrivando alla possibilità di configurare la macchina con 95 utensili, 14 stazioni, 4° e 5° asse con unità bimandrino, tutto assecondato da sistemi che consentono di riattrezzare la macchina in tempi estremamente ridotti. Per dare un'indicazione di massima, riattrezzare impianti da



Edoardo Bonomi
BTB Transfer

➤ ABBIAMO INVESTITO NELLA FLESSIBILITÀ PER MINIMIZZARE IL COSTO DI PRODUZIONE DEL SINGOLO COMPONENTE

30 mandrini può richiedere anche meno di mezz'ora. Ovviamente più la macchina si arricchisce di utensili, teste e accessori più l'entità dell'investimento diventa importante, e qui entra in gioco la nostra capacità di proporre al cliente una soluzione che rappresenti il giusto compromesso in termini di prezzo e prestazioni offerte».

Stefano Marzi, Gnutti Transfer

«Innovare il prodotto per noi significa sviluppare sia la parte meccanica, che rappresenta la base sulla quale costruire la qualità dell'impianto, sia la parte software intesa come gestione del controllo numerico per rendere sempre più intuitivo l'utilizzo di una macchina transfer. Le evoluzioni in termini di flessibilità introdotte negli ultimi anni ci hanno permesso di approcciare in modo deciso e vincente il settore automotive grazie alla possibilità di completare l'intero processo di lavoro in macchina. Le nostre macchine

transfer infatti integrano sistemi per eseguire forature, fresature, torniture con pezzo statico o in rotazione e controlli dimensionali e di tenuta. In questo modo ci poniamo come fornitori di soluzioni chiavi in mano che gestiscono in un unico impianto tutte le fasi del ciclo, dal taglio della barra al controllo del pezzo. Un'evoluzione che ci ha permesso di assecondare le esigenze anche di ambiti differenti dall'automotive, uno su tutti quello dell'idrotermosanitario, dove a metà del secolo scorso la macchina transfer ha avuto un forte impatto e che in tempi recenti si è dimostrato molto recettivo nei confronti delle novità tecnologiche delle possibilità di utilizzo offerte dai moderni transfer».

■ **Quali sono le principali sfide tecnologiche per i moderni transfer e come riuscite ad affrontarle?**

Stefano Marzi, Gnutti Transfer

«A nostro parere la principale sfida imposta dal mercato è quella di creare dei macchinari che snelliscano il più possibile il processo produttivo. Ciò significa dare al cliente una soluzione che si integri facilmente con la sua logistica produttiva, motivo per il quale dobbiamo essere in grado, sin dal primo approccio al progetto in fase di offerta, di proporre una soluzione personalizzata che risponda in modo chiaro alle necessità del cliente. La casistica è estremamente ampia: abbiamo clienti che lavorano da barra, altri che partono da grezzi posizionati in termofornati, altri ancora richiedono un impianto in grado non solo di eseguire le classiche operazioni per asportazione di truciolo, ma anche di misurare il pezzo, di lavarlo e di prepararlo per la spedizione o per il montaggio. Qui nasce l'esigenza di integrare la macchina transfer con un intero ecosistema supportato dall'automazione. In tema di settori applicativi, l'automotive è sicuramente tra i più vivaci anche se al momento sta vivendo un momento di transizione: i sistemi di propulsione stanno cambiando, a quelli endotermici si stanno aggiungendo quelli elettrici passando per la variante ibrida. Non è ancora chiaro dove la tecnologia arriverà, ma in ogni caso noi costruttori di transfer dovremo farci trovare pronti quando il mercato prenderà una strada precisa».

Stefano Maretti, Riello Sistemi

«Ormai da diversi anni alle macchine transfer vengono richieste attività che potremmo definire "accessorie", come per esempio i controlli dimensionali. Per questo motivo realizziamo macchine che prevedono zone apposite segregate e pulite, così da rendere affidabili anche queste operazioni di misura o prove di tenuta. L'obiettivo è quello di fornire soluzioni non più in semplice versione "stand alone", ma che rappresentino una vera e propria isola produttiva. In questo modo partiamo dal grezzo, effettuiamo tutte le lavorazioni meccaniche, misuriamo, autocorreggiamo se occorre e terminiamo con il lavaggio e il packaging per la spedizione finale o per la consegna a un altro reparto. Ovviamente, per una parte di queste attrezzature collaboriamo con partner specializzati e affidabili, ma ciò che emerge è un trend di accentramento nelle nostre macchine di attività che potremmo definire "non convenzionali" (come per esempio sono invece quelle di asportazione di truciolo). Precontrolli, collaudi, packaging: se un tempo si utilizzava una linea aggiuntiva, con relativi costi e tempi, oggi i clienti sanno di potere integrare più tecnologie all'interno di un transfer. Inoltre, la connettività presente nelle nostre macchine permette di informare via applicazione web il personale sulle condizioni operative dell'impianto, il lotto in lavorazione, la presenza di eventuali problemi oppure se è richiesto l'intervento diretto di un operatore».

Edoardo Bonomi, BTB Transfer

«Una delle maggiori sfide che abbiamo affrontato e vinto negli ultimi anni è l'incremento della precisione sui pezzi. Complice ancora una volta il mondo automotive, estremamente esigente sotto ogni punto di vista, abbiamo integrato nel processo produttivo strumenti come i tastatori (che misurano e autocorreggono il sistema) e altri dispositivi utili per la realizzazione di pezzi anche molto complessi.

Non dimentichiamo inoltre la struttura stessa delle macchine, che deve garantire agli utilizzatori finali un prodotto user friendly, in grado per quanto possibile di evitare l'errore umano. Questo è un punto cruciale per noi perché se da un lato è vero che negli anni è

cresciuta la tecnologia insita nei macchinari, dall'altro non possiamo dire lo stesso delle competenze degli operatori.

L'integrazione è dunque un trend che si spinge fino a ragionare in termini più ampi, includendo l'intera filosofia produttiva di una azienda: per questo abbiamo creato una struttura apposita all'interno di BTB che si occupa delle tecnologie accessorie e fornisce il supporto per utilizzarle al meglio».

Mauro Guerra, Spada Transfer Technology

«Il mercato chiede sempre più spesso una offerta "chiavi in mano": la problematica tecnica viene "girata" a noi per trovare la migliore soluzione. Per questo disponiamo di una serie di proposte già ingegnerizzate per rispondere alle tipiche necessità dei nostri clienti; d'altro canto il mercato avanza, le esigenze cambiano e ci troviamo spesso ad affrontare nuovi problemi.

Nella loro visione, in parte comprensibile e condivisibile, gli utilizzatori finali delle nostre macchine vogliono potere fare di più in meno tempo, con meno costi e con meno personale. Noi possiamo intervenire sulle prime richieste, ma all'aumentare della complessità del processo deve crescere anche la competenza dell'operatore: una condizione non sempre facile da ottenere. Per questo consigliamo ai nostri clienti che i loro tecnici rimangano presso di noi per un determinato periodo prima della consegna della macchina, proprio per prendere confidenza con le nuove tecnologie installate e per ottimizzare le loro capacità nell'utilizzo a pieno della macchina stessa».

Maurizio Porta, Porta Solutions

«Quello della complessità degli impianti è un tema a me molto caro: quando mio padre ha fondato l'azienda nel 1958 il suo motto era "Disegniamo e progettiamo a seconda delle esigenze del cliente". Con il passaggio generazionale e con il mutare delle esigenze di mercato, ho deciso di smettere di "ascoltare" il cliente. Questo perché spesso alle richieste non segue la dovuta comprensione della tecnologia, che quindi in buona parte rischia di andare sprecata.

Per questo nel 2005 è nato il Multicenter, la nostra macchina flessibile standard che risponde a necessità molto specifiche, in particolare in termini di numerosità dei lotti. Multicenter non viene modificata in base alle richieste dell'utilizzatore finale, ma è una macchina che risulta perfetta nel momento in cui la domanda (tipologia di pezzi, numerosità dei lotti, cadenza produttiva) e l'offerta (macchina flessibile, dai costi contenuti, veloce nel cambio pezzo) si incontrano.

In questo modo evitiamo le difficoltà derivanti dalla fornitura di macchine transfer complesse. Stiamo inoltre sperimentando applicazioni di intelligenza artificiale, insieme a Microsoft e Cisco, realizzando simulazioni che consentano alla macchina di andare incontro all'uomo per metterlo nelle migliori condizioni e performare al meglio. Un'altra sfida è quella della formazione: nel corso del 2019 apriremo due scuole (una in Italia vicina al nostro headquarter e una in America, vicino a Charlotte in North Carolina) dove verrà fatta formazione in aula non soltanto per i nostri clienti, ma per tutti

quelli che intendono approcciarsi al nostro metodo Flexible Production. In queste sedi ci sarà una macchina flessibile, dove sarà possibile affiancare alla teoria anche la pratica di quanto imparato in aula. Ci sono vari pacchetti in base al livello di partenza e pensiamo di sfruttare questi nuovi spazi anche come centri di formazione in attesa della consegna della macchina presso il cliente, che qui potrà prendere confidenza con la tecnologia. Sarà utile infine per l'aggiornamento del personale, perché i clienti potranno sfruttare questi ambienti per incrementare le competenze dei propri operatori e ridurre il problema della mancanza di conoscenza di macchine e processi facendo training su un macchinario identico a quello che hanno in officina, senza però fermarlo».

■ Come si sono evolute le vostre aziende negli ultimi anni per mantenere la propria competitività?

Maurizio Porta, Porta Solutions

«Per accrescere la nostra competitività sul mercato abbiamo agito in vari ambiti: il primo è stato quello della standardizzazione delle macchine proposte. Ci siamo infatti focalizzati su macchine standard che mandiamo in produzione ogni due mesi in lotti da sei, permettendoci di realizzare economie di scala negli acquisti con evidenti vantaggi in termini di competitività delle macchine. Questo processo di standardizzazione ha incrementato anche l'affidabilità delle macchine: siamo passati infatti da prototipi a modelli che si sono perfezionati nel tempo.

Anche nei tempi di consegna siamo ora più competitivi, riuscendo a consegnare una macchina in 8-12 settimane a seconda degli utensili e degli attrezzaggi richiesti. Inoltre, sempre per essere competitivi abbiamo lanciato iniziative come la "Scuola Flexible Production", di cui ho parlato in precedenza, ma anche nuove opzioni come il "Rent or Buy", una soluzione per il comodato presso il cliente da abbinare a un programma di manutenzione preventiva. È una soluzione che stiamo testando in questi mesi, in particolare nel mercato nordamericano dove è particolarmente apprezzata dai clienti».



Mauro Guerra
Spada Transfer Technology

➤ IL MERCATO CHIEDE IL "CHIAVI IN MANO": A NOI SPETTA L'ONERE TECNICO DI TROVARE LA MIGLIORE SOLUZIONE

Mauro Guerra, Spada Transfer Technology

«Circa cinque anni fa abbiamo deciso di affiancare alla nostra produzione di macchine standard anche qualcosa di originale. Abbiamo infatti voluto uscire dalle logiche delle macchine transfer che richiedono grandi investimenti sul piano progettuale e tempi lunghi di produzione per puntare invece su macchine più standard: l'obiettivo era quindi avere un incremento di fatturato tramite la maggiore capacità di proposta in termini di volume di macchine prodotte. Il risultato di questo progetto è Multi S, una macchina brevettata che ci ha permesso di raggiungere settori che in passato ci erano preclusi. Gli ottimi risultati che stiamo raggiungendo con questa macchina non vogliono però dire che abbandoneremo il mondo dei transfer, che rimane importante per la nostra azienda. La volontà di puntare su Multi S e di fare in modo che diventi una delle parti prevalenti della nostra produzione ci ha però spinto a crescere come struttura produttiva. Siamo infatti passati da un volume ridotto di macchine realizzate ogni anno a numeri molto maggiori, e per rispondere a queste esigenze di mercato è stata quindi necessaria una nuova sede con una parte più ampia per la produzione e la logistica».

Edoardo Bonomi, BTB Transfer

«La capacità di evolversi è alla base del successo di BTB Transfer. Agiamo in un mercato con concorrenti affermati e radicati, l'unico modo per spiccare è stato quello di investire a livello tecnologico per realizzare

un transfer che ha spostato in alto l'asticella delle prestazioni della macchina. BTB si è evoluta anche a livello aziendale e negli anni per rispondere all'aumento del personale e del mercato abbiamo cambiato diverse sedi ampliando gli spazi a disposizione. Recentemente ad esempio, abbiamo reso il service una realtà separata sia a livello di spazi, visto che ha una sede distaccata, sia di organizzazione. In questo modo una realtà fondamentale come il service, che è fondamentale nel fidelizzare il cliente e creare quel rapporto che determina nuove vendite, potrà garantire un supporto ancora migliore. Contemporaneamente abbiamo creato all'interno di BTB Transfer un'area dedicata al postvendita e al training: si tratta di una struttura che è dedicata a quella fase posta tra la vendita della macchina e il suo avvio, un periodo di tempo in cui, fra le varie cose, il cliente va formato perché sia in grado di gestire al meglio il suo impianto. L'attività è fondamentale perché rende fluida l'attività produttiva e, al contempo, alleggerisce il service da molti interventi dovuti all'impreparazione nell'uso della macchina».

Stefano Maretti, Riello Sistemi

«In questi ultimi cinque anni, il nostro transfer si è evoluto a livello tecnologico: abbiamo infatti cercato di standardizzare non il prodotto ma i singoli componenti, con l'obiettivo di raggiungere l'affidabilità che soltanto lo standard garantisce. Abbiamo anche lavorato per ridurre per quanto possibile le parti a rischio usura, per esempio sostituendo guarnizioni con pressurizza-

zioni, in modo da ridurre al minimo la manutenzione richiesta e incrementare la longevità dei singoli componenti. Per quanto riguarda i servizi, vorrei sottolineare come per Riello Sistemi il corso di formazione non sia un'opzione: il cliente è tenuto a seguirlo prima che venga consegnata la macchina. Offriamo infatti impianti complessi, molto performanti, ma che richiedono buoni utenti per non causare problemi. Anche per questo motivo abbiamo potenziato il reparto tecnologia, un team che si occupa di portare la macchina fino al collaudo presso il cliente, ma anche il team che segue la formazione e insegna al cliente come utilizzare l'impianto Riello. Lo stesso approccio è stato trasferito alle filiali in Canada e in Cina, dove è sempre personale Riello a occuparsi dell'installazione e della formazione anche post vendita».

Stefano Marzi, Gnutti Transfer

«Nel 2008 Gnutti Transfer ha ottenuto la ISO 9001, una certificazione che obbliga a determinati parametri qualitativi. Noi abbiamo cercato di trasferire questo concetto di qualità di prodotto anche a livello di processo, strutturando l'azienda intorno a questa idea. Un esempio su tutti è il nostro fiore all'occhiello, il service, al quale abbiamo dedicato un team con personale multilingua che si occupa esclusivamente del post-vendita. Sul tema della formazione curiamo questa attività internamente ma vorrei sottolineare che, rimanendo nella metafora, i nostri transfer sono delle Formula 1 e quindi sono necessari buoni piloti ma anche dei buoni meccanici. Per questo offriamo ai nostri clienti la possibilità di seguire la fase di montaggio e messa in opera del loro impianto in modo da formarsi su tutte le operazioni di manutenzione ordinaria che dovranno curare una volta avviata la macchina. A livello di struttura abbiamo avviato tre sister company che seguono a livello commerciale, di assistenza e di ricambistica i mercati tedeschi, cinesi e statunitensi. In Italia abbiamo infine completato un nuovo capannone dedicato specificatamente a Piccola, una macchina che garantendo livelli elevatissimi di precisione richiede anche uno spazio produttivo con elevati standard qualitativi. ■



Maurizio Porta Porta Solutions

➤ **NELLA CONSEGNA DELLE
MACCHINE OFFRIAMO UNA
TEMPISTICA DI 8-12 SETTIMANE
A SECONDA DEGLI UTENSILI E
DEGLI ATTREZZAGGI RICHIESTI**