

Gianandrea Mazzola

ELEMENTI NORMALIZZATI: MERCATO E TREND TECNOLOGICI

EVOLUZIONE DEI MATERIALI, DEI TRATTAMENTI E DELLE FINITURE ATTE A GARANTIRE UNA QUALITÀ SEMPRE PIÙ ELEVATA, IN TEMPI E COSTI RIDOTTI FORNENDO, AL TEMPO STESSO, UN SERVIZIO DI SUPPORTO TECNICO E DI CONSULENZA EFFICIENTE ED EFFICACE. QUESTO L'ORIENTAMENTO DI PRODUTTORI E DISTRIBUTORI IN UN CONTESTO DI MERCATO CHE FINALMENTE PUÒ GUARDARE AL FUTURO CON UN MODERATO MA SEMPRE PIÙ CONCRETO OTTIMISMO.

Ll mercato degli elementi normalizzati per stampi vanta in Italia un nutrito gruppo di costruttori e distributori di prodotto ai quali l'industria può rivolgersi. Aziende con alle spalle decenni di storia e altrettanta esperienza come anche realtà di più recente costituzione, ma non per questo meno capaci di offrire soluzioni e servizi sempre all'altezza di una clientela sempre più esigente. Con quali aspettative e presupposti per il proseguo del 2015? E soprattutto quale l'evoluzione e il trend tecnologico atteso? Lo abbiamo chiesto direttamente agli addetti ai lavori con lo scopo di fornire un quadro rappresentativo di costruttori e distributori.

IL PUNTO SUL MERCATO

Azienda innovatrice all'avanguardia nella progettazione e nella produzione di automazione per l'industria, Eas offre, come fornitore unico, delle soluzioni complete con funzioni com-

pletamente automatizzate per il bloccaggio e il cambio degli stampi, oltre ai dispositivi di connessione rapida per il riscaldamento e raffreddamento degli stampi stessi. Progettate e costruite per una rapida installazione su presse già esistenti o nuove, le soluzioni di cambio rapido stampi sono flessibili e versatili: sistemi completi di cambio rapido stampi, sistemi magnetici di bloccaggio stampi; innesti singoli e multiconnesioni manuali e automatici per i più svariati utilizzi.

Sono disponibili anche sollevatori magnetici, unità per la rotazione degli stampi, separatori, oltre a numerosi altri sistemi per la movimentazione e il magazzino stampi. *«Il settore ha subito un ridimensionamento durante la crisi – dichiara **Marcello Brambilla, direttore commerciale della filiale italiana di Eas** – e in questi ultimi tempi ha subito una cambiamento verso prodotti sempre più dedicati e personalizzati. Questa tendenza è data dalla necessità di ottimizza-*

re sempre di più i processi di produzione e stampaggio, sia per aumentare la qualità del prodotto stampato, sia per ottenere minori costi di produzione e risparmi energetici. In questo scenario italiano ed europeo, il trend lascia ben sperare anche per l'anno in corso, e riteniamo sia la via per la ripresa dell'economia europea».

Prima di esprimere il proprio parere sullo stato di salute del mercato, **Damiano Balzi, managing director della Ermanno Balzi** precisa come l'azienda produca accessori per stampi plastica che si scostano dai classici normalizzati intesi come porta stampi, colonne, bussole ed espulsori. «Proponendo soluzioni innovative – aggiunge – il mercato risponde sempre con interesse anche se con tempi non sempre rapidi. Dal nostro punto di vista il 2014 si è chiuso positivamente e pensiamo che il 2015 possa confermare questa tendenza».

Positivo il riscontro espresso anche da **Armenio Scattolon, amministratore delegato di Newstark, brand registrato di Essemec**: «Per quanto riguarda il mercato italiano dei normalizzati per stampi lamiera e per stampi plastica, credo che sia un momento buono dove, in generale, tutte le aziende stanno crescendo, nonostante la forte crisi che il nostro paese sta vivendo. L'anno lavorativo 2014 è stato sicuramente positivo, sia

mo un'impresa in continua espansione ma rimaniamo con i piedi per terra. Anche l'anno in corso si prospetta un anno di crescita ma dobbiamo continuare a investire. La spirale dell'innovazione è sempre più veloce ed esige flessibilità e capacità di adattamento e questo ci permette di crescere e ottenere dei risultati di anno in anno sempre più positivi».

Nella propria articolata disamina, **Lillo Siliigni, titolare di Intercom**, rileva uno stato di salute del mercato italiano dei normalizzati per gli stampi lamiera abbastanza precario: «Infatti – sottolinea – i mercati esteri, che possono contare su agevolazioni fiscali e manodopera a un basso costo, esercitano una forte concorrenza che noi, nonostante la qualità nettamente superiore, faticiamo a contrastare. A questo si aggiunge il fatto che il nostro prodotto italiano, quando esportato, subisce delle forti tassazioni doganali in alcuni paesi acquirenti. Cosa che al contrario non avviene in fase di importazione nel nostro Paese». Aspetto, quest'ultimo, che crea senza dubbio delle grandi difficoltà nella competitività dei prodotti italiani nei mercati esteri. Il risultato per l'azienda è stato un 2014 che si è concluso con un lieve incremento registrato negli ultimi mesi, con la prospettiva per un 2015 di ulteriore crescita. Una conferma che deriva da ordinativi per stampi nuovi in sensibile aumento.

Per l'austriaca **Meusburger** il mercato italiano rappresenta invece il secondo più importante d'Europa dopo la Germania, ed è in continua ascesa con un elevato potenziale commerciale. «Negli ultimi anni – commenta il direttore vendite Italia **Paolo Vignati** – la globalizzazione ha portato a un aumento costante della concorrenza nel settore della costruzione stampi e utensili. A causa dei tempi sempre più ristretti e delle pressioni sui costi, le imprese del settore devono incrementare sempre di più la loro efficienza. La standardizzazione dei prodotti e dei processi offre in questo campo un enorme potenziale». A questo proposito, grazie ai normalizzati sottoposti a trattamento termico di distensione, Meusburger può garantire delle lavorazioni successive con distorsioni ridotte, offrendo la massima qualità e un'affidabilità permanente. «Una costante standardizzazione – aggiunge Vignati – è il presupposto fondamentale per un'automatizzazione di successo. Con oltre 75.000 articoli a catalogo, un servizio eccellente e una disponibilità continua, crediamo di poter soddisfare a pieno le richieste del mercato. Ci impegneremo anche in futuro ad ampliare in modo costante la nostra gamma di prodotti, nonché a incrementare il numero dei dipendenti addetti alle vendite, in modo da rispondere al requisito di fornitore globale per il settore della costruzione stampi e utensili».

MULTICONNESSIONI AUTOMATICHE



Forte del proprio know-how e dell'esperienza maturata, Eas vanta un ampio e variegato set di soluzioni dedicate al settore stampi lamiera e stampi plastica, tra cui si segnalano i gruppi customizzati di multiconnessione automatica. Stiamo parlando di esecuzioni studiate per poter collocare, su un'unica piastra, il numero e tipo di innesti richiesti per la singola specifica del cliente. L'obiettivo è quello di creare soluzioni che siano in grado di collegare tutte le utenze, in breve tempo, senza errori di connessioni (rischio che esiste quando si collegano manualmente molte linee), utilizzando un solo operatore durante ciascuna delle 3 fasi del cambio stampi: movimentazione, staffaggio e collegamento delle utenze). Prerogative che portano con sé i relativi benefici in termini di utilizzo del personale, pianificazione delle operazioni e fermate delle presse.

Gruppo personalizzato di multiconnessioni automatiche che Eas Med rende disponibile per il settore lamiera.



Marcello Brambilla, direttore commerciale di Eas Med, filiale italiana del gruppo Eas.