IL MERCATO SPAGNOLO HA RICOMINCIATO A MUOVERSI ATTRAVERSO PROGETTI IMPORTANTI E CON ORIZZONTI TEMPORALI A MEDIO-LUNGO TERMINE. SU QUESTO FATTORE SI BASA LA FIDUCIA RIPOSTA DALLE AZIENDE PRESENTI IN BIEMH NEL FUTURO DI TALE MERCATO.

[REPORTAGE BIEMH]

di Davide Davò

La ripresa si fa **concreta**

Le fiere di settore nascono per assicurare a clienti e fornitori di tecnologie l'opportunità di conoscere e farsi conoscere dal mercato. Le manifestazioni legate al mondo delle lavorazioni meccaniche svolgono egregiamente questo compito, e spesso si dimostrano anche un affidabile "termometro" per valutare lo stato di salute di un mercato. In quest'ottica *Tecnologie Meccaniche* si è mossa tra i padiglioni di Biemh, la fiera biennale di Bilbao giunta alla 30ª edizione, per comprendere le recenti evoluzioni di un mercato importante a livello europeo come quello spagnolo. A rompere il ghiaccio è Bruno Giordano di Urma Rolls. «Il mercato spagnolo è sicuramente attivo, ci sono buoni segnali dopo la crisi del 2009, e lo testimonia anche la crescita di costruttori e aziende presenti in fiera. Per quanto riguarda Urma Rolls, siamo presenti in Spagna attraverso la fornitura di soluzioni a importanti costruttori locali, particolarmente attenti alla qualità dei prodotti. Molto apprezzati sono i nostri rulli diamantati che trovano applicazione in svariati settori, dall'automotive alla meccanica di precisione con la produzione per esempio di giunti omocinetici e cuscinetti, fino ad arrivare all'aeronautico. Soprattutto nella zona settentrionale del Paese infatti ci sono alcune aziende che si stanno inserendo in modo deciso nell'aeronautico, e questo è un segnale importante che dà stabilità e fiducia poiché i progetti legati a tale settore sono contraddistinti da orizzonti temporali lunghi. Di conseguenza, anche le realtà che vi operano hanno maggiore facilità a pianificare gli investimenti».

Panoramica di alcuni stand della Biemh, la fiera biennale di Bilbao giunta quest'anno alla 30esima edizione che ha visto la partecipazione di numerose aziende italiane

L'aeronautico dà certezze

Il trend positivo del settore aeronautico è confermato da Nadia Alberti di Alberti. «Per quanto riguarda il nostro portafoglio di soluzioni, i prodotti maggiormente attrattivi per il mercato spagnolo sono senza dubbio quelli che trovano applicazione nel settore aeronautico, un ambito nel quale abbiamo sviluppato soluzioni particolarmente efficienti. Si tratta nel dettaglio delle nostre teste angolari, progettate per raggiungere elevate prestazioni di lavorazione abbinate a ingombri ridotti al minimo. Questo perché le importanti dimensioni dei mandrini delle macchine a 5 assi che trovano applicazione solitamente nell'aeronautico si scontrano con le geometrie complesse e gli spazi angusti nei quali l'utensile deve muoversi. Qui in Spagna, dove l'aeronautico si dimostra un settore in salute, la possibilità di offrire teste angolari compatte ma ugualmente in grado di raggiungere un elevato numero di giri e dotate di sistema di refrigerazione ad alta pressione ci permette di garantire ai nostri clienti un vantaggio competitivo importante». Anche per i costruttori di macchine particolarmente attivi in questo ambito industriale c'è positività in merito al futuro. «Il prodotto Mandelli si adatta bene a diverse nicchie di applicazioni che trattano determinati materiali e tipologie di lavorazione - afferma Marco Colombi di Mandelli -.

Tra questi ambiti in particolare figura l'aerospace, che in Spagna è reso vivace dalla presenza di costruttori di parti motoristiche e strutturali che in tempi recenti hanno portato a termine importanti investimenti. Tali aziende rappresentano il nostro target, che intendiamo raggiungere grazie anche al supporto di un importante distributore locale, la prestigiosa azienda Maquinser, con il quale abbiamo recentemente avviato una collaborazione. Una partnership che ci permette di agire su due fronti: da un lato garantisce a Mandelli una migliore penetrazione nel territorio, dall'altro lato ci consente di migliorare la percezione che hanno i nostri clienti in merito alla nostra presenza in caso di richiesta di intervento. Mandelli pone sempre in primo piano il tema del service, perché oggi più che mai è necessario garantire la massima continuità di funzionamento, e grazie al supporto del nostro partner locale siamo ancora più reattivi in caso di necessità».

Christian Colombo di Ficep

Davide Lavazza di Pietro Carnaghi

Soluzioni "chiavi in mano"

Massimo Marcolin di GT Trevisan sposta l'attenzione sul settore Oil&Gas.

«In Spagna siamo attivi in particolare nel settore dell'Oil&Gas, che nonostante il rallentamento fatto segnare negli ultimi anni rappresenta comunque un mercato interessante, nel quale continuiamo a credere e dove abbiamo un buon parco macchine installato. Si tratta di un mercato particolarmente attento all'evoluzione tecnologica dei sistemi di produzione, e i clienti richiedono progetti "chiavi in mano" con sempre maggiore frequenza. In quest'ottica il nostro approccio non cambia rispetto agli altri mercati, in quanto siamo in grado di fornire oltre alla macchina anche tutte le attrezzature, l'utensileria e i sistemi per rendere l'impianto sempre più performante e autonomo. Ovviamente ci occupiamo anche della messa in produzione dell'impianto stesso e della formazione del personale soprattutto per quanto riguarda il tema della manutenzione ordinaria, un'attività di fondamentale importanza per estendere la continuità di funzionamento delle macchine e il mantenimento di prestazioni ad alto livello». Il buon momento dell'Oil&Gas è sottolineato da Elio Baretta e Mario Bertorello di Rotomors. «Recentemente abbiamo concluso qui in Spagna un importante progetto con un Gruppo industriale di primissimo livello attivo nell'ambiente dell'Oil&Gas. Si tratta di una soluzione composta da un sistema FMS per l'asservimento di 2 macchine utensili alimentate da 10 pallet automatici. Per tali prodotti abbiamo una buona penetrazione nel mercato spagnolo grazie anche all'esperienza e alle competenze relative alla progettazione e realizzazione di sistemi di cambio pallet nati per la tornitura e impiegabili anche nelle operazioni di fresatura, e quindi adatti all'utilizzo nei centri di lavoro. Precisione e ripetibilità sono le caratteristiche maggiormente apprezzate dagli utilizzatori finali, indipendentemente dal fatto che si parli di pallet manuali su cui bloccare le attrezzature o di pallet dedicati con presa pezzo disegnata su misura in base alla geometria del pezzo e alla lavorazione da eseguire. Questo perché i pezzi lavorati con le nostre soluzioni richiedono in molti casi lunghi tempi di preparazione, e quindi il posizionamento preciso in macchina risulta fondamentale per non vanificare il lavoro dell'operatore».

Elio Beretta e Mario Bertorello di Rotomors

Emanuele Battiloro di Roboteco

Il traino dell'automotive

Emanuele Battiloro di Roboteco completa la panoramica dei principali settori applicativi parlando dell'automotive.

«I nostri prodotti trovano applicazione in particolare nell'ambito automotive, che qui in Spagna è un settore trainante. Lo dimostrano i circa 3 milioni tra auto e veicoli commerciali prodotti ogni anno in questo Paese. Per ora abbiamo un buon riscontro e siamo fiduciosi di riuscire a incrementare ulteriormente la nostra presenza grazie a una soluzione già apprezzata dal mercato italiano. Si tratta di una tecnologia di saldatura integrata nel controllo di Panasonic, che ha dato ottimi risultati in termini di miglioramento della produttività e di efficienza della produzione. Siamo convinti che tale tecnologia possa rivelarsi vincente all'interno di un mercato, quello spagnolo, che ha ripreso a muoversi in modo deciso e che ha colto la necessità di evolvere in termini di produttività ed efficienza per rimanere competitivo rispetto agli altri Paesi».

Opinione condivisa da Mauro Guerra di Spada Transfer. «La Spagna è un mercato che seguiamo con attenzione da molto tempo perché a nostro parere possiede un grande potenziale. Come nella maggior parte dei mercati nei quali siamo presenti, anche qui in Spagna l'automotive si dimostra un settore importante, capace di fare da traino a tutto il Paese, e i progetti recentemente avviati con piani di investimento concreti ne sono la dimostrazione. Per quanto ci riguarda, approcciamo anche il mercato spagnolo con Multi-S, una macchina plurimandrino pensata per trovare il giusto equilibrio tra costi, produttività e ritorno dell'investimento, progettata con particolare attenzione al tema dello spazio a terra occupato. Per tutte le aziende, sfruttare al meglio i metri quadrati disponibili è essenziale per potere installare tutte le macchine di cui hanno bisogno e raggiungere così il livello di produttività fissato come obiettivo. Multi-S risponde proprio a tale esigenza grazie a un design estremamente compatto che ne riduce l'impronta a terra».

Nadia Alberti di Alberti

Giordano Bruno di Urmarolls

Customizzazione vincente

Ivano Gerardi di Gerardi mette in luce l'importanza di proporsi al mercato con un ampio portafoglio prodotti. «Per quanto ci riguarda il mercato spagnolo presenta molti punti in comune con quello italiano e di altri Paesi, dove i clienti sono alla costante ricerca di soluzioni versatili, rigide, compatte e con elevata forza di serraggio. In generale la richiesta principale è quella di prodotti caratterizzati da un ottimo rapporto qualità/prezzo. Questo ovviamente significa che dobbiamo essere capaci di realizzare soluzioni con un buon livello qualitativo contenendone i costi, in modo da potere rimanere competitivi all'interno di un mercato sempre più concorrenziale. In particolare approcciamo il mercato spagnolo con diverse famiglie di prodotti standard quali morse, sistemi di serraggio e portapezzi, ai quali stiamo affiancando le teste angolari per il rinvio dell'angolo di uscita della macchina. Inoltre, ci stiamo muovendo per migliorare la penetrazione sul mercato dei nostri motorizzati. Abbiamo anche le competenze e l'esperienza per realizzare soluzioni speciali o fortemente personalizzate». La capacità di sviluppare soluzioni customizzate è un fattore chiave ribadito da Davide Lavazza di Pietro Carnaghi. «La Spagna rappresenta per noi un mercato storico, nel quale siamo presenti dalla fine degli anni 80. Abbiamo una presenza consolidata in vari settori, dall'aeronautico con un importante cliente attivo nell'ambito della produzione di motori, all'eolico, nel quale le nostre macchine vengono utilizzate per realizzare trasmissioni e ingranaggi, per passare alla meccanica generale, al settore nucleare, al navale, al militare e alle lavorazioni meccaniche di precisione. Dall'elenco fatto risulta quindi evidente come uno dei tratti distintivi delle nostre soluzioni sia la flessibilità abbinata alla customizzazione. La nostra strategia infatti è di accompagnare il cliente nella ricerca della migliore soluzione di processo, mettendo in campo tutte le nostre competenze nella progettazione e realizzazione di macchine multitasking che consentono di eseguire torniture e fresature a 5 assi su un unico impianto».

Ferruccio Rossi di MCM

Ivano Gerardi di Gerardi

Presenza di lunga data

Essere presenti nel mercato da molti anni rappresenta sicuramente un vantaggio, e lo evidenzia anche Maurizio Valia di OMG.

«OMG è presente da oltre 20 anni in Spagna grazie alle teste multiple che ci hanno permesso di approcciare con successo questo mercato. Risultati che negli anni abbiamo consolidato grazie anche all'introduzione di soluzioni speciali sviluppate per i costruttori di macchine utensili, la cui presenza è forte soprattutto nelle regioni settentrionali. Nonostante quello spagnolo rappresenti per noi un mercato storico e consolidato, cerchiamo continuamente di migliorare la nostra penetrazione sul territorio appoggiandoci a un partner che ci rappresenta in tutta la penisola iberica. Combinando quindi l'offerta di prodotti più standardizzati come le teste ad angolo per cambio automatico, la capacità di dialogare con il cliente sviluppando soluzioni progettate a hoc grazie anche all'esperienza maturata in sessant'anni di attività e il supporto di un rappresentante qualificato, riusciamo a essere presenti in Spagna in modo capillare e a proporci come fornitori di soluzioni per svariate tipologie di applicazione».

Marco Bronzino di SMW Autoblok pone l'accento sul miglioramento continuo della presenza sul territorio. «Tutti i Paesi nei quali è presente una forte tradizione nella produzione di macchine utensili rappresentano per noi un mercato importante, e la Spagna è tra questi. In particolare siamo attivi nella zona settentrionale, dove hanno sede molti costruttori di alto livello. Creare partnership con tali realtà ci ha permesso di conoscere e di farci conoscere nel mercato spagnolo, aprendo così la strada al nostro ingresso nel settore automotive che per questo Paese è sempre trainante. Nell'ottica di migliorare ulteriormente la nostra presenza abbiamo aperto nel 2010 una nuova sede qui in Spagna, sulla quale stiamo continuando a investire per ampliare gli spazi a disposizione e inserire così nuove macchine per la produzione. Questi investimenti sono dettati dal fatto che il mercato spagnolo è molto dinamico e in forte ripresa. Per questo motivo anche nel caso di applicazioni speciali i clienti chiedono tempi di consegna molto rapidi. Di conseguenza, la presenza sul territorio con uno stabilimento produttivo risulta indispensabile per essere competitivi».

Appoggiarsi a distributori locali ben strutturati è la chiave del successo nel mercato spagnolo secondo Ferran Villanueva di Euromac. «Stiamo assistendo a una concreta ripresa del mercato spagnolo, che fino al 2007 è stato per noi uno dei principali mercati dal punto di vista del numero di punzonatrici installate. Risultati ottenuti anche grazie alla stretta collaborazione con un importante distributore locale che negli anni ci ha permesso di superare le 430 punzonatrici a controllo numerico installate qui in Spagna. Lavoriamo in totale sinergia, ed è questo il nostro punto di forza. Oltre alla qualità delle punzonatrici, a fare la differenza in questo mercato è la nostra capacità di seguire il cliente, dandogli un supporto costante e facendo sentire la nostra presenza attraverso l'operato di dealer e tecnici formati all'interno di Euromac. Il fatto che la maggior parte delle aziende spagnole che acquistano una nostra punzonatrice decida di continuare la collaborazione con noi acquistando altre nostre soluzioni è la conferma di quanto sia importante creare con l'utilizzatore finale un rapporto che va oltre la sola vendita della macchina».

Lorenzo Bergantin di Oml

Luca Paccagnella e Josè Barrera di Salvagnini

Marco Colombi di Mandelli

Marco Bronzino di SMW Autoblock

Il ruolo dell'automazione

Lorenzo Bergantin di OML sposta l'attenzione sul tema dell'automazione di processo.

«In linea con i principali Paesi europei, anche qui in Spagna in tempi recenti si è fatta sempre più forte la richiesta di soluzioni per l'automazione di processo. In quest'ottica proponiamo il sistema APS (Automatic Positioning System), un'interfaccia tra macchina e attrezzatura o macchina e pezzo da lavorare che abbatte i tempi morti legati al setup della macchina. L'esclusivo sistema di bloccaggio a 3 griffe assicura la massima rigidità di bloccaggio del pezzo e la ripetibilità garantita è <0,005 mm. Per quanto riguarda la presa pezzo in automazione abbiamo una nuova linea di prodotto, chiamata Twin Vice. Sono delle morse autocentranti a comando idraulico o pneumatico. Nella gamma di queste morse abbiamo una linea di prodotto unica e innovativa (STV): l'apertura è pneumatica, mentre il bloccaggio è effettuato tramite molle e ciò permette di evitare la necessità di alimentare costantemente il sistema per bloccare il pezzo. Gli inserti Sintergrip in metallo duro infine sono particolarmente apprezzati nel settore aeronautico, ambito vivace anche qui in Spagna grazie alla loro capacità di offrire un bloccaggio sicuro del pezzo con soli 3 mm di presa». La crescente richiesta di automazione è riportata anche da Ferruccio Rossi di MCM. «In considerazione di quella che è la nostra struttura, il mercato spagnolo ha volumi che consideriamo soddisfacenti. I clienti hanno un elevato livello di competenze tecnologiche e sono alla richiesta di soluzioni mirate a determinate esigenze applicative, e questo è valido tanto nell'aeronautico quanto negli altri settori. È un mercato molto ricettivo e attento agli sviluppi tecnologici, che approcciamo attraverso un'ampia varietà di soluzioni che ci consentono di essere attrattivi per molte aziende, con un campo di lavoro che spazia da un cubo lavoro di 800 mm fino ai 5.000 mm dei pallet di taglia grande. Abbiamo molta richiesta di soluzioni integrate, con progetti di macchine multipallet o di sistemi FMS per i quali approcciamo la commessa come fornitore unico. I clienti ci chiedono sistemi flessibili, sempre più automatizzati per potere lavorare in non presidiato, e con tempi di riattrezzaggi azzerati o comunque ridotti al minimo».

Mauro Guerra di Spada Transfer

Lo stand Euromac

Competenza su più fronti

Per Luca Paccagnella e José Barrera di Salvagnini porsi come fornitore unico è l'arma vincente. «Il nostro punto di forza sono le pannellatrici, ma in Spagna come in altri mercati è sempre più importante disporre di un portafoglio completo a livello di tecnologie, che permetta ai clienti finali di rivolgersi a un partner in grado di offrire una soluzione per qualsiasi esigenza applicativa. Per i contoterzisti in particolare è indispensabile portare al proprio interno la totalità (o quasi) delle fasi di lavorazione della lamiera. In quest'ottica Salvagnini può offrire prodotti di prima fascia per la punzonatura, il taglio laser, la piegatura e la pannellatura. La nostra competenza in tutte queste tecnologie ci permette di valutare progetti legati a macchine singole o di gestire come unico fornitore progetti per linee di produzione complete. Chiaramente, oltre alla qualità delle macchine in fase di lavorazione è necessario potere garantire grande affidabilità degli impianti, in quanto la continuità di funzionamento è un fattore imprescindibile. Altrettanto importante è il tema dell'assistenza. Essere rapidi nel risolvere una segnalazione avanzata dal cliente è sempre più un fattore vincente». Avere le competenze per svolgere diverse tipologie di lavorazione è la strada percorsa anche da Christian Colombo di Ficep. «La differenza più importante rispetto alle richieste del mercato spagnolo di qualche anno fa è l'approccio alla produzione. I clienti non guardano più i soli dati tecnici e le prestazioni della macchina ma sono molto più attenti al processo nel suo insieme, dall'ottimizzazione dell'acquisto di materie prime alla programmazione alla gestione delle commesse. Viene quindi analizzata tutta la catena di produzione, e il nostro compito è quello di sederci al tavolo con i clienti supportandoli nella scelta della macchina con le caratteristiche più adatte alle sue esigenze applicative, proseguendo poi la collaborazione attraverso la valutazione del migliore modo per integrare le nostre soluzioni all'interno del suo sistema produttivo. In quest'ottica la nostra competenza nell'integrazione di sistemi di foratura, fresatura, marcatura e taglio plasma a bordo di un'unica soluzione si dimostra una carta vincente, qui come in altri mercati». ■

Massimo Marcolin di GT Trevisan

Maurizio Valia di Omg