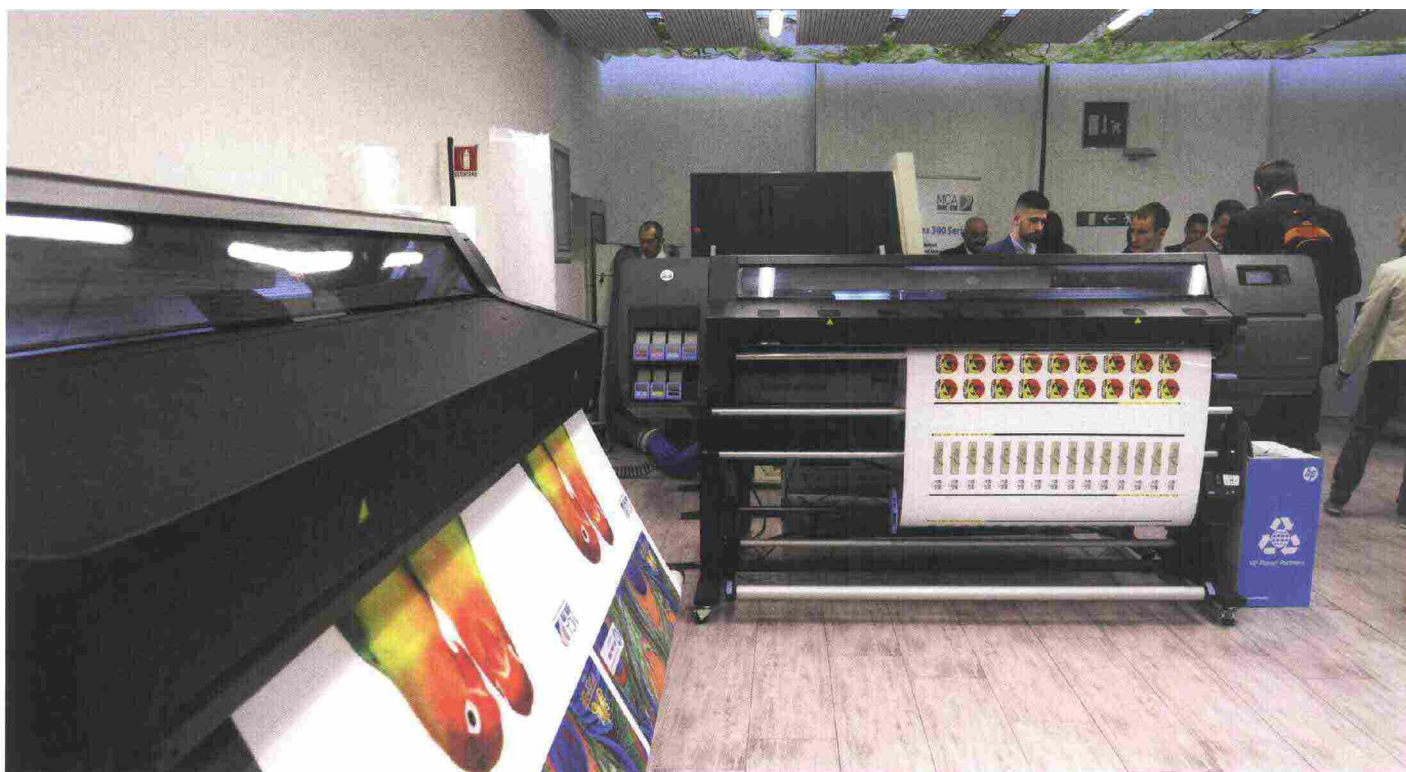




STAMPATORI 4.0

di Giuseppe Goglio

Industria 4.0 chiama in causa aziende di ogni settore e dimensione. Una sfida dove è indispensabile guardare oltre i confini della propria azienda e dove MCA Digital è pronta a dare l'esempio. Come? Offrendo tre giorni di approfondimento sul tema, un condensato di informazioni affiancate a casi pratici per poter trarre il massimo vantaggio dal Piano Governativo messo a punto per dare avvio alla quarta rivoluzione industriale

Anche se in passato seguire l'innovazione può essere sembrata una strada praticabile da soli, oggi lo scenario sta diventando complesso e articolato al punto da rendere praticamente impossibile fare a meno di acquisire competenze difficili da recuperare tutte al proprio interno. Una situazione ancora di più accentuata nel mondo della comunicazione visiva, dove la dimensione media della singola realtà è spesso poco più che familiare. D'altra parte, uno dei vantaggi della digitalizzazione è proprio la possibilità di allinearsi e coglierne le possibilità senza ingenti investimenti. Un tema molto caro a **MCA Digital**, sempre attenta nell'andare oltre il ruolo classico di rivenditore per aiutare i clienti a ottenere il meglio da ogni investimento. In particolare, tema caldo oggi ampiamente dibattuto, l'Industry 4.0 offre opportunità interessanti anche nel settore della stampa. Per questo, in una sede completamente rinnovata, MCA Digital ha inaugurato il tour di eventi 2018 con

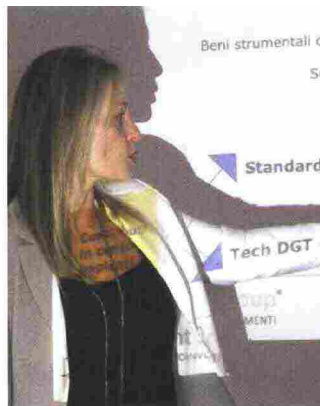
50 maggio/giugno 2018

+ Visione GLOBALE

Interconnessione è la parola chiave che descrive i nuovi processi produttivi. Per raggiungerla è necessario avere una fotografia di tutti i livelli - fornitori, clienti, processi produttivi, rete vendita - in qualsiasi momento, da qualsiasi device. È, dunque, importante adottare dei sistemi di controllo aziendale MIS



Industria 4.0 è un argomento delicato al quale il mondo della stampa digitale non può sottrarsi. Sotto la regia di Cristina Del Guasta, MCA Digital ha prontamente dedicato al tema una giornata di formazione e discussione



Grazie alla competenza di Giusy Tallarico, di Warrant Group, la conoscenza dello scenario, delle prospettive e delle possibilità di Industria 4.0 sono apparse chiare a tutti gli intervenuti

la tre giorni dedicata proprio al Training Esperienziale del centro stampa 4.0, organizzata in collaborazione con i partner HP, **Warrant Group** e **Sistemazienda**. L'azienda padovana ha organizzato l'evento nell'ottica della condivisione di informazioni finalizzate a una crescita comune, come ci conferma **Cristina Del Guasta, socio fondatore**.

Quali temi avete voluto affrontare in questa sessione di incontri?

Prima di tutto, introdurre il tema di Industria 4.0, e le relative nuove tecnologie per produrre meglio. Per riuscirci però, è necessario anche andare oltre, capire cosa fare e come sia possibile farlo.

Cosa comporta questo cambiamento?

Tecnologia e produzione non possono rimanere isolate, ma collegarsi al resto dell'organizzazione. L'azienda si apre, bisogna accettare di condividere set di dati con i partner per creare nuove opportunità e soprattutto per migliorare i propri processi. Solo così si arriva a proporre prodotti ad alto valore aggiunto.

Come l'avete tradotto nel settore specifico della stampa digitale?

Con una dimostrazione dal vivo, un metodo sempre efficace. Abbiamo ricostruito la realtà di un piccolo centro stampa per spiegare innanzitutto come sia fattibile innovare con investimenti contenuti. Quindi, abbiamo mostrato le potenzialità dal vivo; una buona parte dei nostri stessi ambienti sono decorati con il digitale. Infine, aspetto altrettanto importante, abbiamo dato

prova che con i giusti strumenti l'intero processo può essere gestito da un numero limitato di operatori.

Siete soddisfatti del risultato raggiunto?

Contentissimi. Una proposta studiata per una trentina di clienti, alla fine ha accolto oltre quaranta partecipanti. Persone in arrivo da Milano, Torino e Roma. Buona parte del merito va anche ai nostri agenti. All'inizio non erano del tutto convinti, ma alla fine è soprattutto grazie a loro se il messaggio è arrivato a destinazione.

Si può considerare raggiunto anche l'obiettivo?

Dalle prime impressioni, sicuramente sì. Tanti incontri si sono rivelati molto interattivi e subito dopo hanno iniziato ad arrivare richieste di contatto. Il messaggio di doversi aprire per affrontare le nuove sfide si sta facendo strada, e trovare le persone giuste è fondamentale. Noi stessi, cerchiamo di essere i primi a dare l'esempio.

L'AZIENDA FA SISTEMA

Prima di toccare con mano l'ambientazione ricreata nella sala demo, è però necessario introdurre l'argomento in modo più dettagliato. Mettere cioè a fuoco gli aspetti principali di Industria 4.0 concentrandosi su quelli più vicini al mondo della comunicazione visiva. Per riuscirci, MCA Digital non ha esitato ad affidarsi a **Warrant Group**, società leader nella consulenza alle imprese per operazioni di finanza agevolata.

«Il Piano Governativo - spiega Tallarico - che nasce sotto la regia dell'Unione Europea, porterà l'Italia a una produzione del tutto automatizzata e interconnessa.

Il mercato chiede efficienza

Innovazione e investimento sono termini ricorrenti quando si parla di Industria 4.0. Dal punto di vista dello stampatore però, è necessario mettere a fuoco la prospettiva, la direzione in cui investire per ottenere dei ritorni. «Se guardiamo al mondo del grande formato, possiamo osservare una certa maturità - osserva **Walter Vicenzutto**, partner account manager di HP -. In pratica, significa crescita limitata. D'altra parte, l'aspetto per noi interessante è l'aumento nella quota inkjet, destinata a crescere». Un settore quindi da considerare in fase di investimenti, solo dopo però aver messo a fuoco alcuni dettagli. «La domanda va in direzione del micromarketing, campagne piccole e con target molto ben definiti - precisa Vicenzutto -. I tempi delle campagne a pioggia sembrano superati». Per chi ha voglia di esplorare, esistono invece due settori molto promettenti. «Il tessile guadagna consensi. Tra i nuovi mercati però, metterei prima di tutto l'interior decoration, dove il digitale è ancora al 3%, ma in forte crescita in tutti i settori, dalla carta da parati al canvas. L'Italia in particolare ha un potenziale parco clienti molto interessante». Ne conseguono alcuni spunti di riflessione. «Prima di tutto, intervenire sull'efficienza, partendo da un migliore sistema CRM - conclude Vicenzutto -. Servono software per gestire meglio tutte le informazioni presenti in azienda, in ogni fase. Da questo può partire un'analisi più dettagliata, alla ricerca di maggiore efficienza nei processi interni e nei flussi di lavoro. Per riuscirci, servono macchine interconnesse e più automazione possibile».



L'Industria 4.0, infatti, prevede connessione tra sistemi fisici e digitali, analisi complesse tra Big Data e adattamenti real time. L'utilizzo di macchine intelligenti, interconnesse e collegate a Internet rappresenta il futuro che si sta via via concretizzando. Ormai da tempo stiamo lavorando intensamente con MCA Digital per offrire innovative soluzioni conformi ai requisiti richiesti».

Appurata la necessità di innovare in quest'ottica anche per le piccole aziende, come consiglia di procedere?

Prima di tutto, è necessario inquadrare le richieste del mercato per arrivare a offrire un prodotto innovativo. Dobbiamo abituarci a guardarci intorno, cercare al di

fuori quello che non possiamo trovare all'interno della nostra organizzazione.

Quali sono le priorità?

La ricerca prima di tutto. Quindi, solo dopo iniziare a pensare all'acquisto di macchinari. Parliamo però di strumenti orientati alla digitalizzazione. Sistemi in grado di raggiungere l'autonomia in fase operativa, connessi e integrati con il resto della produzione e dei processi. Di conseguenza, cresce anche l'importanza della componente software.

Come si ripercuote questa situazione sul personale?

È il passaggio immediatamente successivo, forse il più delicato. Serve una fase di formazione, per mettere il personale in condizione di sfruttare al meglio la tecnologia a disposizione. Al riguardo, lo spunto è utile anche per richiamare l'attenzione sugli incentivi e le agevolazioni. Oltre agli ormai noti superammortamento e iperammortamento per i macchinari, ci sono anche altre misure specifiche.

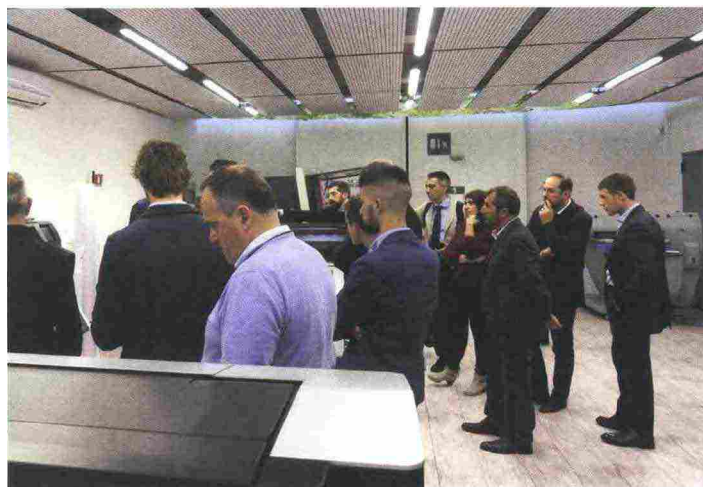
LA VIA DELLA DIGITALIZZAZIONE

Argomenti come integrazione e digitalizzazione chiedono in causa tutta l'offerta MCA Digital. Considerare ogni macchina parte di un sistema apre a nuove prospettive, come spiega **Massimo Mario, tec-**

MCA Digital si è già mossa per tempo in ottica di digitalizzazione, con l'adozione di sensori sui macchinari, lo sfruttamento delle funzionalità di integrazione esistenti e la disponibilità di un software per la connettività



La pronta risposta dei clienti agli eventi MCA Digital ha permesso anche di toccare con mano i benefici del connettere i macchinari tra loro e con gli altri sistemi aziendali



nico software di MCA Digital. «Innanzitutto per trasformare un semplice macchinario in macchinario 4.0 ci sono una serie di requisiti da soddisfare. Per esempio, uno dei principali è il controllo delle macchine via CNC/PLC. Nel nostro caso, parliamo di computer integrato in ogni modello e la presenza di un display touch.

Per quanto riguarda invece uno dei temi più delicati, l'interconnessione, come vi siete regolati?

Serve un sistema di gestione per la comunicazione bidirezionale. Noi offriamo un software per il classico controllo dalla macchina, in grado però anche di recuperare direttamente informazioni come tempi di lavorazione, consumi, o fermi. Dati esportabili verso altri sistemi gestionali. Inoltre, è possibile tenere sotto controllo la produzione anche da remoto.

Come si traduce l'integrazione tra macchinari e software?

Uno degli esempi più sfruttati è la stampa di codici a barre sui supporti. Contiene direttamente le indicazioni lette in automatico dal sistema di taglio. Oppure, una serie di sensori, tra cui uno per correggere in tempo reale l'avanzamento del materiale o rilevare eventuali problemi a un ugello difettoso, compensandolo con gli altri senza interrompere il lavoro.

Inoltre, stiamo lavorando a una soluzione applicativa per collegare il livello di inchiostro o lo stato di usura delle testine, agli ordini o alle richieste di intervento. Un'opzione destinata a coprire l'intero database dei prodotti nel nostro catalogo. •