



ATTUALITÀ MANIFESTAZIONI

• di Massimo Imperio



IL PIENO DI ENERGIA

PERCHÉ L'**INNOVAZIONE TECNOLOGICA** ABBA EFFETTO, È NECESSARIO CHE GLI STRUMENTI DI CUI SI COMPONE SIANO ACCOLTI DAL LIBERO MERCATO ATTRAVERSO UN SERVIZIO COMMERCIALE, PER ESEMPIO LA FIERA MECSPE

L'innovazione non riguarda solo la tecnologia, ma può assumere forme diverse come lo sviluppo di nuovi concetti commerciali e nuovi mezzi di distribuzione, la commercializzazione e la progettazione o i cambiamenti organizzativi e d'immagine. Ebbene, nel modello Mecspe, l'innovazione appare come il risultato diretto di una successione ben definita di stadi: la ricerca, lo sviluppo, la progettazione, la produzione e la commercializzazione di un bene strumentale.

Tale modello è stato storicamente alla base del successo di Mecspe; a Parma, infatti, è possibile innovare anche tramite una ricombinazione di tecnologie esistenti o attraverso un'acquisizione di conoscenze (acquisto di brevetti, consulenze, trasferimento di conoscenza e quant'altro). Con queste premesse, si è chiusa a Parma la mostra dell'eccellenza delle tecnologie di produzione. L'innovazione tecnologica presentata, la qualità degli espositori in mostra, la propositività dei dibattiti sviluppati, la valenza internazionale dell'appuntamento e l'incremento di visitatori alta-

mente qualificati sono i principali elementi che hanno suggellato Mecspe come appuntamento di assoluto rilievo nel panorama fieristico dedicato al comparto manifatturiero. Indicazioni positive trovano riscontro anche nei dati presentati nel corso della manifestazione e relativi al comparto della meccanica e della subfornitura, che hanno rivelato la netta inversione di tendenza rispetto al 2009 e segnalato previsioni positive per il prossimo biennio. La fiera internazionale delle tecnologie di produzione organizzata da Senaf tornerà protagonista dal 29 al 31 marzo

2012 presso Fiere di Parma. Nel corso della tre giorni parmense, il 55% degli operatori stranieri ha stretto importanti accordi commerciali con le oltre 1000 aziende che hanno preso parte all'edizione appena conclusa e tutti i visitatori (+15% rispetto all'edizione 2010) hanno potuto trovare le soluzioni tecnologiche più idonee per le diverse filiere industriali, grazie alla presenza dei 9 saloni che si sono svolti in contemporanea (Automotive, Logistica, Mecspe, Eurostampi, Subfornitura, Plasti-xExpo, Control Italy, Motek Italy e Trattamenti & Finiture) ed alle innovative formule espositive quali viali, piazze e isole di lavorazione. L'industria dei trasporti è stata l'assoluta protagonista, attraverso una serie di iniziative e appuntamenti dedicati al comparto automotive, motorsport, aeronautico, ferroviario e nautico che, oltre a presentare le produzioni di eccellenza del Made in Italy e le soluzioni più innovative per la mobilità del futuro all'interno di Veicoli Elettrici Show, si sono avvalse della presenza di esponenti di spicco del mondo industriale ed accademico, che hanno offerto una fotografia aggiornata della situazione economica del settore.

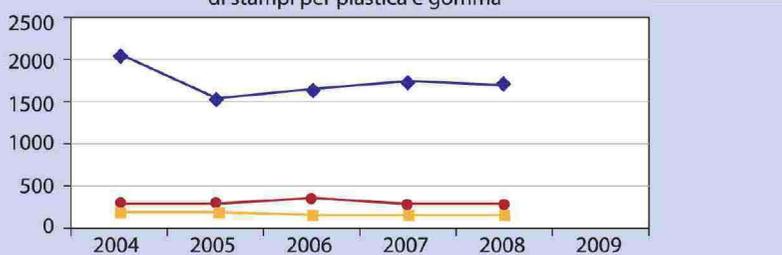
Sintonizziamoci sul futuro

Tra gli appuntamenti più significativi di questa edizione, segnaliamo la nona Giornata dello Stampista: Radio Tooling: - sintonizziamoci sul futuro, Internazionalizzazione, Innovazioni tecnologiche, Finanziamenti per ricerche. Il tema di questo Convegno, nato dalle richieste degli stessi costruttori di stampi, ha sviluppato le nuove possibilità di ottenere supporti tecnici ed economici all'innovazione, di fare filiere di settore, di incontrare e condividere le esperienze con partner tecnologici o di ricerca nazionali e internazionali. La consueta rassegna degli stampi pubblicati lo scorso anno dalla rivista Stampi ha dimostrato ancora una volta le capacità progettuali e costruttive degli stampi italiani nei più svariati settori applicativi, come preludio alla premiazione: "Lo stampo dell'anno", che questa volta è stato assegnato a Sacel di Ozegna (TO).

Valore (milioni di €) dell'esportazione internazionale di stampi per metalli

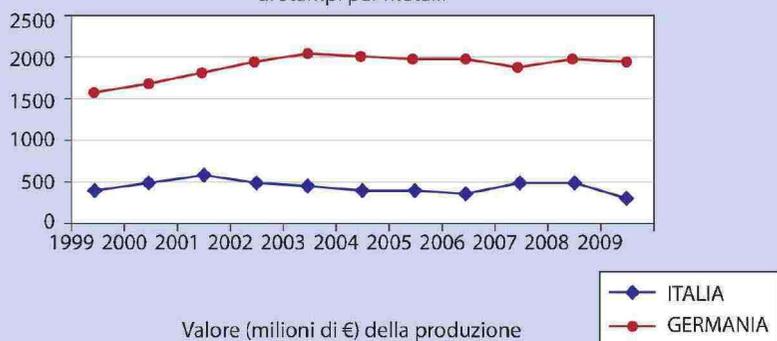


Valore (milioni di €) dell'esportazione internazionale di stampi per plastica e gomma

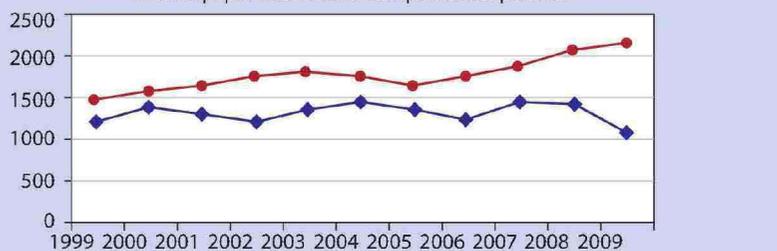


Fonte: ISTMA Statistical Year Book ed. 2010

Valore (milioni di €) della produzione di stampi per metalli



Valore (milioni di €) della produzione di stampi per iniezione e compressione plastica



Fonte: ISTMA Statistical Year Book ed. 2010

Contesto economico europeo degli stampi



ATTUALITÀ MANIFESTAZIONI

Intercettare i finanziamenti

Dopo il benvenuto del presidente di Ucisap Guido Giasini, ha preso la parola Eugenio Telleschi, Area Sviluppo Affari **Warrant Group** con la relazione "Accesso ai fondi di finanziamento regionali e nazionali". Come muoversi a livello europeo per intercettare i finanziamenti previsti? Nei finanziamenti nazionali occorre distinguere quelli automatici, che corrispondono alla cosiddetta innovazione incrementale, che riguarda sostanzialmente tutte le aziende, le quali nella misura in cui fanno ricerca e sviluppo hanno diritto automaticamente ad entrare in quel tipo di benefici. Sempre a livello nazionale, non più automatici ma sotto forma di bandi, il relatore segnala i finanziamenti Inail per migliorare la sicurezza in luoghi di lavoro. Sono stati stanziati 180 milioni di euro. L'Area Sviluppo Affari **Warrant Group** predispone un servizio che consente di accedere a tutta una serie di informazioni che riguardano le scale tecniche della normativa sui finanziamenti. È inoltre possibile avere, attraverso User e Password, l'accesso a questo servizio per seguire l'evoluzione delle normative, che possono essere d'interesse per l'azienda. Basta inserire i dati della propria azienda e sulla base degli stessi vengono trovate le informazioni personalizzate.

Ricerca condivisa

Massimiliano Annoni, del Laboratorio Musp (Macchine Utensili e Sistemi di Produzione) nonché responsabile del laboratorio di microlavorazione meccanica del Politecnico di Milano, descrive la collaborazione Ucisap-Musp nell'ambito di un'attività di ricerca multicompany per l'impiego di nuove tecnologie. Il Consorzio Musp ha l'obiettivo di fornire un supporto alle aziende del territorio e, in prospettiva, del panorama nazionale delle macchine utensili. L'idea è trasferire alcune argomenti che vengono sviluppati sul lato ricerca, affinché diventino realizzabili e magari siano d'interesse per il miglioramento.

Questa attività proviene da un percorso di collaborazione, iniziato qualche mese



In occasione della Giornata dello Stampista, Claudio Giardini, direttore tecnico di Stampi, presenta la nuova edizione del Manuale dello Stampaggio Progettato, di Giorgio Bertacchi

fa, tra Musp e Ucisap, grazie al quale si è focalizzata l'attenzione su tutta la filiera che porta alla produzione di uno stampo. Andando ad analizzare la situazione di alcune aziende associate ad Ucisap, si è evidenziato il fatto che a incidere sui tempi e sui costi della lavorazione di uno stampo c'è la sgrossatura effettuabile con lavorazioni di fresatura, ma anche una parte molto più elevata dei tempi e dei costi relativi alle operazioni di finitura svolte con elettroerosione a tuffo.

Musp offre una preziosa collaborazione per ottimizzare le lavorazioni suddette e dispone di software adeguati, che permettono preventivamente di verificare la fattibilità di una lavorazione a 5 assi, per esempio, che di per sé è complicata.

Poi ci sono anche altre indicazioni legate alla possibilità di misurare i pezzi tramite macchine di misura a coordinate.

Questi sono solo alcuni degli argomenti che vengono svolti dal Musp e che possono costituire il prosieguo di tante attività. Su queste e altre tematiche c'è la disponibilità per identificare i casi da analizzare e per lavorare insieme per un continuo miglioramento.

Dentro il "manuale dello stampaggio progettato"

Infine Claudio Giardini, direttore tecnico di questa rivista, ha presentato la nuova edizione del Manuale dello Stampaggio Progettato, di Giorgio Bertacchi (edito da Tecniche Nuove), che affronta le crescenti necessità di coinvolgimento dei costruttori di stampi nella progettazione globale dello stampo e del processo. Il libro rappresenta una conferma di quello che è il continuo e il crescente interesse verso una progettazione dei manufatti (sia prodotto finito sia attrezzatura per ottenere il prodotto stesso) di tipo ingegneristico. Ciò significa basare quello che andremo a progettare sulle nostre competenze e conoscenze, ma utilizzando una metodologia, un approccio che ci permette di arrivare ad un target migliore con uno sforzo minore. Da questo punto di vista il libro offre spunti interessanti per quanto riguarda la possibilità di risolvere in maniera preventiva i problemi, prima che questi si presentino; sicuramente la virtualizzazione del processo aiuta in questo senso. Altro incontro di assoluto rilievo è stata la tavola rotonda promossa da Gifi, il Gruppo imprese fotovoltaiche italiane aderente a Confindustria Anie, che si è svolta nel corso di Impianti Solari Expo, il salone che ha messo in mostra le migliori soluzioni tecnologiche e finanziarie relative agli impianti solari. Da questo approfondimento sono emerse numerose proposte concrete per l'ottimizzazione del quarto Conto Energia in corso di definizione al Ministero dello Sviluppo Economico. «Nel corso di questa edizione, abbiamo riscontrato segnali positivi da parte di imprenditori che, nonostante un periodo di difficoltà, hanno voglia di investire la rotta e di proseguire in un'ottica di ottimizzazione dei costi, di innovazione tecnologica e di sviluppo di alleanze tra imprese. – commenta Emilio Bianchi, Direttore di Senaf– Questa edizione di Mecspe ha visto il tutto esaurito, perché il sistema di relazioni che viene a crearsi in fiera è proprio funzionale allo sviluppo di sinergie e reti d'impresa, un modello che può aiuta-



Quest'anno il premio "Stampo dell'anno è stato assegnato a Sacel di Ozegna (TO)

re le aziende del comparto manifatturiero italiano ad ottimizzare costi e processi e a proteggersi dalla concorrenza delle realtà straniere». Ma, a proposito di sviluppo di sinergie, sono significative pure le dichiarazioni che seguono, rilasciate in fiera da Marco Corradini, vicepresidente di ASCOMUT, Associazione Italiana Macchine Tecnologia e Utensili.

Il giovedì, il venerdì e il sabato del villaggio

Il villaggio Ascomut, situato in località di interesse tecnologico ovvero a Parma/Mecspe, non è un centro tecnologico di modesta entità: più che un villaggio sembra un quartiere costruito organicamente, per rispondere alle esigenze di coloro che si occupano di macchine utensili, utensili e dintorni. Ascomut raccoglie le imprese che operano nell'importazione o distribuzione in Italia di macchine utensili, utensileria, attrezzature da officina, ausiliari e accessori, strumenti di misura, prodotti chimici per la produzione e la manutenzione; il vicepresidente Marco Corradini, amministratore delegato della Società Italiana Commerciale Utensili SpA di Milano, coordina da diversi anni il villaggio Ascomut nella fiera Mecspe, deciso più che mai ad ottenere risultati positivi; una bella azione corale,

tant'è che dice: «Tutti insieme siamo come un alveare e, pur essendo piccole aziende, diventiamo forti; insieme facciamo il miele e lo offriamo ai visitatori che vengono a Parma a gustare il nettare della tecnologia. Essere accanto ai concorrenti non vuole dire snaturarsi, perché è uno stimolo a mettere in campo le doti migliori di ciascuno. Quindi il villaggio Ascomut è un nuovo modo di proporsi con le proprie energie positive, fianco a fianco; i nostri associati sono i più grandi commercianti e importatori di macchine utensili e utensileria, ma sono anche quelli che propongono nuove tecnologie, magari con software appropriati e con nuovi sistemi di comunicazione». Ecco dunque un autorevole sostenitore della fiera Mecspe, il quale non esita a sostenere che i costruttori di macchine utensili hanno – come si suol dire - sempre torto. E aggiunge: «La fiera Mecspe è un bene prezioso, e non lo dico solo io, ma anche i clienti che mi vengono a trovare. In una fiera come la Bimu o la Emo l'interesse si stempera, ci si perde, invece il bello di Mecspe è la sua compattezza. A Parma si incontrano espositori che molte volte sono anche visitatori; questa è una sinergia molto utile, utilissima. Per questa ragione invito fortemente i costruttori di macchine utensili a partecipare più nume-

rosi a Mecspe. Forse non hanno ancora capito che siamo in un momento di ripresa e quindi è importante farsi vedere. E se c'è ancora poco lavoro, è inutile stare in casa a far niente. Bisogna essere sempre propositivi, guai perdere l'ottimismo, guai perdere la voglia di cavalcare». Sì, perché la ripresa c'è e si farà sentire con meno incertezze; il mondo non può progredire senza la meccanica.

Nuovi equilibri

L'evoluzione che ci ha portato all'Europa e poi alla globalizzazione ha avuto un'accelerata inimmaginabile per le nostre menti; forse abbiamo corso troppo in fretta, basti pensare che non esiste una costituzione europea, però Marco Corradini è convinto che si troveranno degli equilibri anche con i Paesi emergenti. «Mancano gli equilibri, la storia è un addivenire, quindi bisogna aspettarsi nuovi equilibri. Ho letto recentemente che in Cina stanno crescendo le esigenze, i consumi, quindi anche i salari dei cinesi aumenteranno, bisogna semplicemente aspettare e resistere. Come? Con l'innovazione a tutto campo, con un servizio migliore, anzi con il miglior servizio possibile e questo vale soprattutto per noi commercianti.

È più facile vendere se si dà del valore aggiunto. Bisogna dare software, magazzino, gestione dello stesso magazzino, fare cose nuove e quant'altro. Per esempio partecipare a Mecspe». Sì, perché la fiera Mecspe affronta gli aspetti che aziende di media, piccola o anche piccolissima dimensione devono risolvere per migliorare la propria forza sul mercato. A Mecspe circolano flussi di valori materiali e immateriali, capacità di sviluppi strategici, progetti formativi e di sviluppo, suggerimenti per costruire l'azienda attorno alla mission, motivazioni persuasive e prospettive di networking e comunicazione. La conclusione di Corradini rende giustizia alla città della meccanica: «Mecspe è marketing che coinvolge i rapporti dal fornitore al cliente e viceversa».

© RIPRODUZIONE RISERVATA