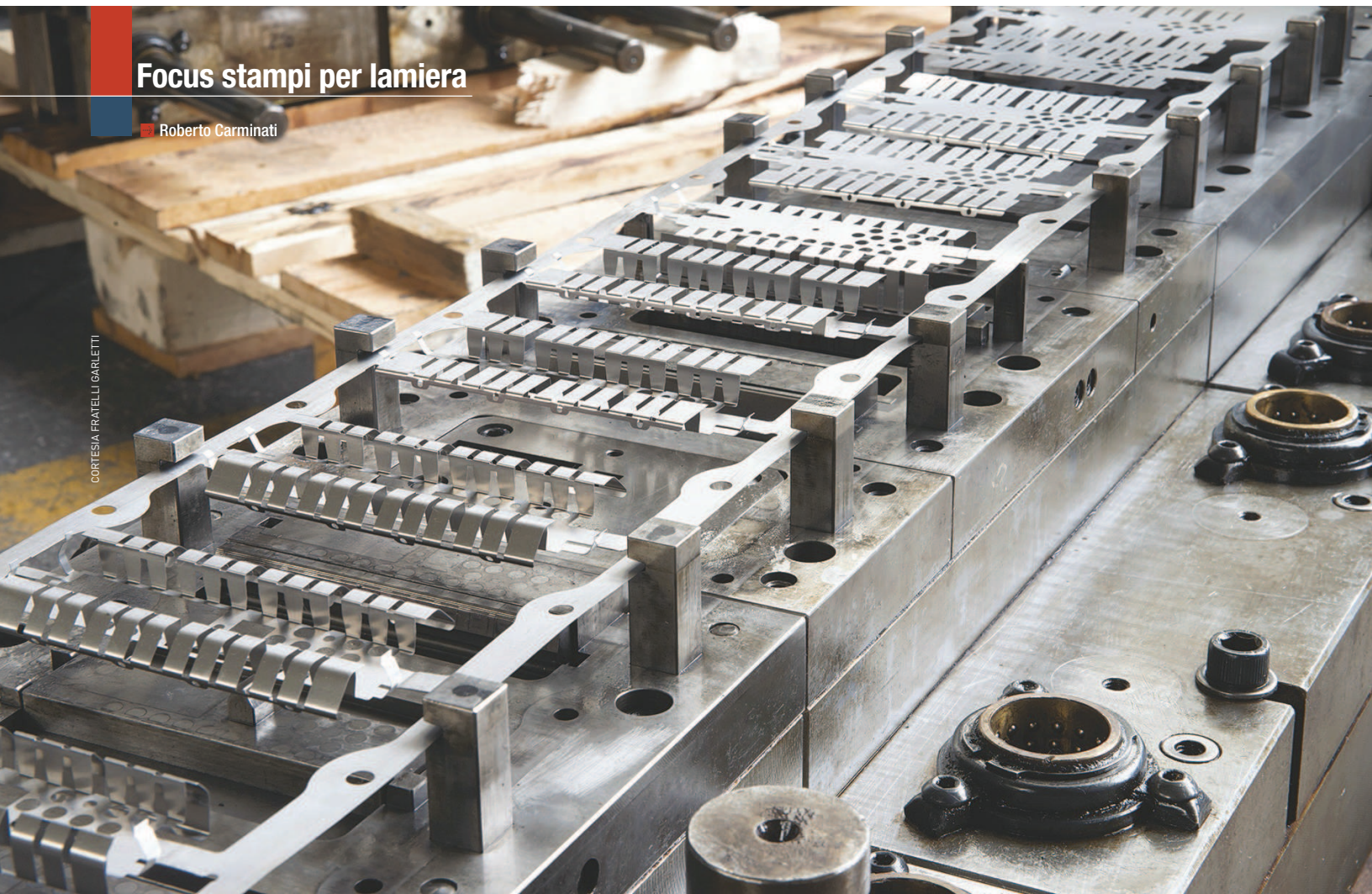




NON SOLO AUTO

Grazie all'attenzione per l'innovazione che gli incentivi istituzionali hanno contribuito a consolidare, il made in Italy degli stampi lamiera può confermare la sua vivacità e contare sulla ripresa di settori di sbocco diversi dalle tipiche quattro ruote.

Le voci di due tradizionali protagonisti del panorama italiano degli stampi lamiera sono concordi nel ritenere che nel 2018 i segnali positivi già percepiti lo scorso anno possano trovare conferma e anzi irrobustirsi. Permane la fiducia nelle meravigliose sorti e progressive dei piani istituzionali incentivanti, a cominciare da quello per l'Industria 4.0. Ed è piuttosto quando si affronta il tema dei possibili sviluppi - quindi della possibile incidenza sul business - del settore automotive che emergono le divergenze di vedute. A sedersi idealmente attorno

al tavolo di Lamiera per esprimere le loro sensazioni e previsioni sono il presidente di Vero Solutions Giovanni Piccoli e Salvatore Paiano, project manager presso Meusburger. Delle due società, la prima è specializzata nelle soluzioni software CAD/CAM/CAE e da oltre vent'anni propone «prodotti specifici per la progettazione tridimensionale dedicata alla lavorazione della lamiera tramite deformazione a freddo». La seconda, invece, fornitrice di normalizzati e porta-stampi, calcola che il comparto lamiera valga l'11% del suo volume d'affari in

Italia e abbia realizzato nel 2017 un balzo in avanti da 30 punti percentuali. Con in più l'impressione, sottoscritta da Piccoli, che la spinta alla crescita sia tutt'altro che esaurita.

Evoluzione della specie

«Nel recente passato», ha esordito il presidente della software house piemontese, «l'auto è stata decisamente trainante per gli stampi lamiera, ma lo stesso può dirsi del bianco, grazie alla ripresa degli investimenti nel nostro Paese. Per Vero Solutions, le opportunità

sono state numerose, grazie in particolare ai legami stretti con alcuni fornitori Tier 1 che hanno scelto il nostro Vero Progress per incrementare la loro produttività e competitività. È stato altrettanto importante in quest'ambito il successo degli applicativi di fresatura e di erosione a filo, specie per i vantaggi che essi garantiscono nella gestione omogenea dei file lungo tutta la filiera». L'idea è che i «numeri estremamente positivi» tipici della performance di Vero Solutions siano altresì dovuti alla sua capacità di interpretare correttamente le richieste degli utilizzatori in termini di risposta «alla crescente complessità delle figure, dei materiali, dei particolari». Per conseguenza, quindi, anche alla complessità ormai connaturata alle attrezzature stesse. Anche nei prossimi anni la capacità di fare fronte ai mutevoli trend del mercato o meglio ancora di anticiparli, farà la differenza. «Il mercato degli stampi lamiera», ha proseguito Piccoli, «necessita sempre di applicativi che ne migliorino le prestazioni curando in particolare le fasi progettuali e la gestione del processo produttivo. Dopo anni di investimenti in macchinari e relativi sistemi di programmazione, la produzione delle attrezzature in officina può dirsi ormai definitivamente estranea agli eventuali colli di bottiglia, a patto che sia alimentata da opportune e corrette informazioni su cosa e come si debba produrre». Questo implica «l'aumento delle richieste di soluzioni in ufficio tecnico orientate alla simulazione delle ipotesi di processo», traducibili in progetti dopo essere state validate. Ai fini del progetto sono essenziali sia «la corretta definizione geometrica dei tutti i componenti dello stampo» sia «l'aggiunta di dati vitali per proseguire, a valle, il processo produttivo». Il riferimento è «alle distinte base complete generate in automatico, alla definizione dei grezzi, alle indicazioni sul ciclo di lavoro - da eseguire in casa o affidato a terzi - alla trasmissione delle informazioni ai gestionali» per



Giovanni Piccoli, Presidente di Vero Solutions.



Salvatore Paiano, project manager presso Meusburger.

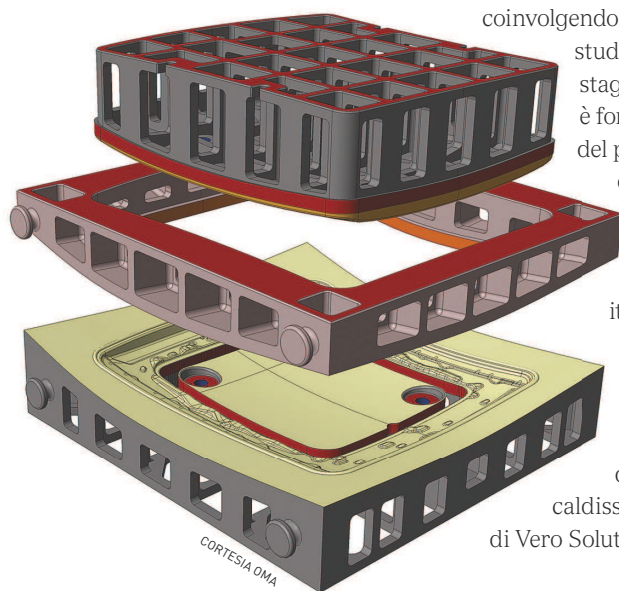
redigere gli ordini di acquisto di materiali e normalizzati e pianificare i processi in officina». L'evoluzione degli stampisti, che viaggia senz'altro in direzione della digitalizzazione 4.0, ha pertanto sospinto le vendite di moduli «dedicati a preventivazione, simulazione del metodo, progettazione assistita da applicativi intelligenti». Ne hanno sofferto quelli di programmazione, cresciuti sì, ma su ritmi molto meno sostenuti.

Cuori d'acciaio

La sensibilità nei confronti dell'innovazione tecnologica è uno dei plus in virtù dei quali il made in Italy degli stampi si è mantenuto su livelli di eccellenza riconosciuti nel mondo, insieme alla sua comprovata versatilità.

«Nei prossimi mesi», ha puntualizzato Salvatore Paiano, «i maggiori exploit potrebbero arrivare da segmenti quali il bianco e l'elettronica, dalla moda e dalle costruzioni, infine dalle macchine speciali e per l'alimentare. Una *débâcle* attesa è invece a mio parere quella dell'auto, dove da troppo tempo i progetti italiani latitano costringendo gli stampisti a lavorare in prevalenza su commesse tedesche o francesi. Certo, la produzione in sé e per sé resta costante; ciò di cui si sente la mancanza sono i progetti nuovi». Per Meusburger questo si è tradotto «nella difficoltà di lavorare in maniera più massiccia con porta-stampi e componenti» ma non ha coinciso affatto con un rallentamento del progresso. «L'Industria 4.0», ha detto Paiano, «è un significativo punto di partenza e sta coinvolgendo tutti: le iniziative per gli

studenti, fra lezioni teoriche e stage direttamente nelle aziende, è forse la parte più importante del piano in atto. La possibilità di portare in ammortamento gli investimenti ha avuto effetti positivi sulla possibilità, per le aziende italiane, di mantenere la competitività non soltanto sulle maestranze ma anche sulle macchine e i sistemi operativi». Autovetture e digitalizzazione sono temi caldissimi anche nella prospettiva di Vero Solutions e tali resteranno.



“Un mercato in salute nonostante lo skill shortage”

Secondo il direttore dell'Unione italiana dei costruttori di stampi e attrezzature di precisione (Ucisp) Giovanni Corti, gli stampi lamiera stanno godendo di un momento di ottima salute in Italia e nel mondo. La federazione internazionale del settore Istma sta lavorando solo ora al consolidamento dei dati relativi al 2016 ma Corti non dubita che il trend positivo iniziato già nel biennio 2014-2015 sia proseguito e stia continuando ancora. «Cina e Stati Uniti», ha detto, «hanno incrementato significativamente la loro produzione, ma soprattutto la prima destina in suoi prodotti in prevalenza al mercato domestico. In termini di export Germania e Giappone sono le locomotive del segmento ma l'Italia, al sesto posto mondiale, ha visto le vendite all'estero crescere del 15%, benché su volumi e valori irrisori rispetto alla plastica». Come anticipato, per la Penisola, che ha registrato un +13% di output, la tendenza dovrebbe corroborarsi nei mesi a venire, mentre le importazioni potrebbero andare incontro a ulteriori ridimensionamenti dopo il calo del 20% patito fra il 2014 e il 2016. Al contrario, gli acquisti sono aumentati sensibilmente negli States, nella Repubblica Popolare, in Germania e - quel che è più interessante - in Messico, Canada, Polonia. I primi due, per buona pace di Trump, beneficiano dell'essere parte integrante del North American Free Trade Agreement (Nafta) e dunque indirettamente della ripresa della manifattura a stelle e strisce, specie nell'automobile.



L'altra è a sua volta impegnata in grande stile nello automotive stesso e in più ospita un numero crescente di marchi costruttori e terzisti del bianco. In Italia, come si è avuto modo di osservare, gli stampi lamiera hanno un valore relativamente basso, attorno ai 300 milioni di euro, ma si distingue in questo scenario il comparto della pressofusione. «Esprime dei numeri di estremo interesse», ha detto Corti, «e alle prese però con un problema di carenza di competenze. In più, le associazioni dei buyer hanno evidenziato la presenza di una domanda robusta alla quale, in contrasto coi fondamentali dell'economia, corrisponde una spinta marcata alla diminuzione dei prezzi.

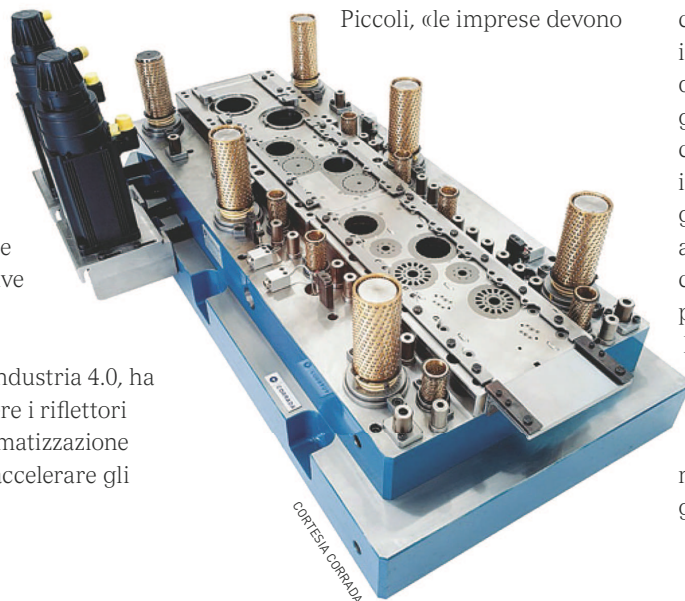
La battaglia si svolge sul terreno dei margini e non su quello dei fatturati e ogni iniziativa volta al conseguimento di una superiore efficienza può portare vantaggi competitivi. Per esempio, l'uso efficace degli incentivi per l'Industria 4.0».

«L'automotive», ha osservato Piccoli, «ha cicli di vita sempre più brevi e la necessità di presentare modelli nuovi o rinnovati nell'estetica con frequenza almeno biennale, pena la perdita di quote di mercato. Questo lo rende competitivo e affamato di soluzioni innovative mirate alla riduzione del time to market, sia nelle fasi di crescita, quando un sentiment positivo incoraggia gli acquisti, sia in quelle di cosiddetta crisi. Perché qui è ancor più importante trovare soluzioni alternative a quelle tradizionalmente adottate, proprio per non soccombere. Quanto all'Industria 4.0, ha avuto il merito di accendere i riflettori sulla improrogabile informatizzazione dei processi produttivi e accelerare gli investimenti d'area».

Innovazione e competizione

Innovazione e digitalizzazione continueranno a costituire una solida coppia di fatto in vista della competizione su scala globale. È il mercato stesso a imporlo. «Per mantenere la redditività»,

ha commentato Giovanni Piccoli, «le imprese devono



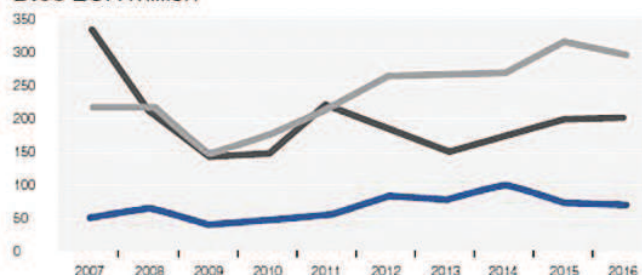
affrontare sfide tecnologiche cruciali e dare soluzioni ai clienti, dalle case auto alle loro reti Tier 1 e Tier 2. Il prodotto stampo dev'essere competitivo perché tecnologicamente all'avanguardia e perché gestito in modo ottimale in termini di consegna, di economicità nella costruzione e di manutenzione lungo il ciclo di vita. Per questo gli stampisti devono integrare la loro esperienza e genialità con sistemi che consentano di condividere il saper fare, tramutandolo in procedure e processi comuni, gestibili dall'intera organizzazione aziendale. Questa è l'esigenza che cerchiamo di soddisfare con prodotti personalizzati, frutto dell'esperienza». Prontezza e tempestività nel reagire a un cambiamento che pare inarrestabile saranno gli assi nella manica delle attrezzature anche in futuro, nella riflessione di Salvatore Paiano. «Se guardiamo ancora all'auto», ha concluso

Andamento mercato stampi in Italia nel 2016. Dati tratti dallo studio ISTMA 2017.

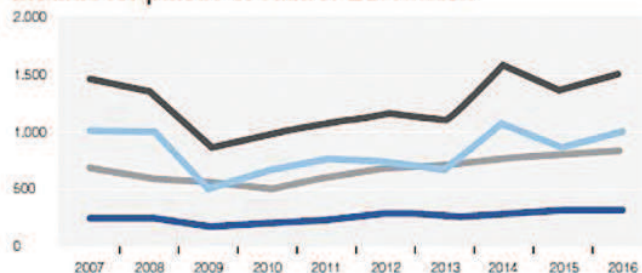
Production Exports Imports Consumption

Exports Imports

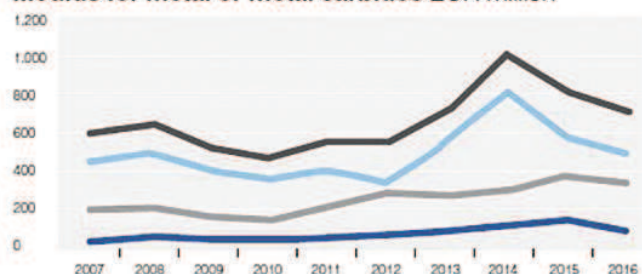
Dies EUR million



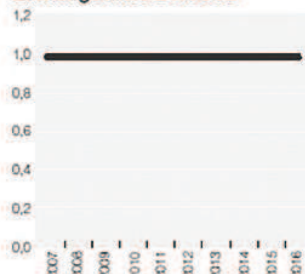
Moulds for plastic or rubber EUR million



Moulds for metal or metal carbides EUR million



Exchange rates EUR/USD



Unit value EUR/Kg Dies



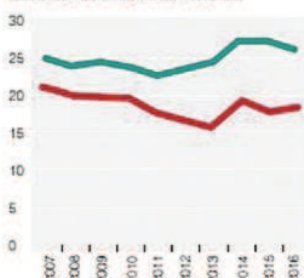
(d) - Crossborder data flows measured directly
(m) - Mirror-technique to retrieve trade flows by using information on the partner country

	2014	Δ%	2015	Δ%	2016	Δ%	Unit value
Tools for pressing, stamping, punching and forming HS 820730 or equiv. EUR million							2016 EUR/kg
Production	171,6	13,9	196,0	13,7	200,6	2,8	
Exports (d)	272,3	1,4	313,0	15,0	292,0	-6,7	15,1
Imports (m)	92,6	26,8	73,4	-20,8	69,5	-5,3	24,8
App. Consumption							

	2014	Δ%	2015	Δ%	2016	Δ%	Unit value
Injection and compressing moulds for plastic or rubber HS 848071+848079 or equiv. EUR million							2016 EUR/kg
Production	1 556,4	43,9	1 341,5	-13,8	1 500,3	11,8	
Exports (d)	751,8	8,8	784,1	4,3	819,9	4,6	26,0
Imports (d)	268,6	4,8	291,9	8,7	308,8	5,8	18,7
App. Consumption	1 073,2	65,8	849,3	-20,9	989,2	16,5	

	2014	Δ%	2015	Δ%	2016	Δ%	Unit value
Mould tools for metal carbides HS848041+848049 or equiv. EUR million							2016 EUR/kg
Production	1 015,5	39,1	819,2	-19,3	724,1	-11,6	
Exports (d)	325,0	12,2	381,5	17,4	345,5	-9,4	13,7
Imports (d)	128,9	22,5	156,5	21,4	115,1	-26,5	10,8
App. Consumption	819,4	50,2	594,2	-27,5	493,7	-16,9	

Moulds for Plastic or Rubber



Moulds for Metal



il project manager di Meusburger, «è facile prevedere un avvenire di evoluzione e ulteriore crescita. Le case estere continuano a servirsi presso stampisti italiani e prossimamente le commesse riguarderanno anche veicoli

industriali e agricoli. Le performance migliori saranno appannaggio di chi riuscirà a lavorare ottimizzando tempi e costi, utilizzando fornitori veloci nella consegna di prodotti e materie prime, fornitori dotati come Meusburger di

un catalogo digitale e componenti esportabili in qualsiasi formato per la progettazione, minimizzando gli sprechi di tempo e, quindi, danaro».

© RIPRODUZIONE RISERVATA