

*Siamo tornati a distanza di qualche tempo a intervistare costruttori e distributori di un comparto, quello degli elementi normalizzati per stampi, che ha sostanzialmente confermato le aspettative. L'anno in corso si sta chiudendo abbastanza positivamente con discrete prospettive per il futuro. Un cauto ottimismo dettato soprattutto dalle incertezze che interessano oggi da vicino il comparto automotive, decisivo traino di crescita in questi ultimi anni.*



## LA PAROLA AI FORNITORI MERCATO, TREND TECNOLOGICI, NUOVI SCENARI

Il 2018 sta ormai volgendo al termine. Un anno che ha visto l'Italia protagonista su più fronti, alle prese anche con alcuni importanti cambiamenti (a partire dall'insediamento del nuovo Governo) ed eventi, che non sempre hanno agito da utile volano e da motore per una crescita generalizzata e trasversale. E infatti è mancata ancora per alcuni comparti (come

quello delle costruzioni e dell'edilizia in generale), una svolta ormai attesa da troppo tempo. Altri settori hanno invece consolidato e proseguito il loro trend di crescita, trainati senza dubbio in modo diretto o indiretto anche dai benefici fiscali e dalle opportunità offerte da Industria 4.0. Un clima decisamente più positivo che coinvolge anche costruttori e

distributori di elementi normalizzati per stampi, che siamo tornati a intervistare a distanza di un anno. L'obiettivo, senza la pretesa di essere esaustivi e analitici, è ancora una volta quello di cercare di fare il punto sul mercato, sui nuovi scenari che potrebbero caratterizzare il 2019, nonché capire eventuali evoluzioni tecnologiche e di prodotto. Riflessioni mirate e

articolate anche sul settore-cliente, dalle quali emerge un quadro significativo e abbastanza rappresentativo del panorama italiano.

## Il punto sul mercato

Quale dunque lo stato di salute del mercato (italiano) dei normalizzati per stampi? Come si sta concludendo il 2018 e quali le aspettative e gli scenari possibili per il prossimo anno?

«Per avere un quadro più completo e verosimile – commenta **Giovanni Battista Marni**, area sales manager Italy di **Hasco** – credo sia doveroso fare un passo indietro, richiamando il 2016 e il 2017. Un biennio caratterizzato da una continua crescita di richiesta di normalizzati per stampi. Un trend che ha fatto da traino e che si è protratto anche per tutto l'arco di quest'anno. Solitamente gli ultimi mesi dell'anno danno anche quello che sarà il quadro generale dell'andamento che potrà riflettersi sui primi mesi del successivo. Dal nostro punto di vista sembrano esserci le condizioni per un proseguito abbastanza soddisfacente. Gli stampisti italiani hanno avuto la capacità di riorganizzarsi e dato la sensazione al mercato di essere pronti per le sfide future. Gli utilizzatori finali richiedono materiali sempre più performanti e facili da reperire sul mercato. Gli stampi prodotti in Italia spesso vengono esportati in paesi stranieri e c'è l'assoluta necessità di reperire in tempi brevi le, eventuali, parti di ricambio».

In questo contesto Hasco è pronta già da diverso tempo a queste soluzioni, con sedi dislocate in tutto il mondo che permettono di dare quella continuità alla produzione senza lunghe interruzioni.

«Dall'andamento degli ultimi anni – osserva **Susanna Silipigni**, direttore commerciale di **Intercom** – possiamo dire che il mercato italiano dei normalizzati per stampi gode di buona salute ed è in continua crescita. Questa è una diretta conseguenza dello sviluppo del mercato degli stampi italiani. Sempre più aziende multinazionali si stanno infatti rivolgendo a

**“Il mercato richiede sempre più sfide al limite. Hasco è in grado oggi di consegnare in 24 ore dalla Germania all'Italia”**

Giovanni Battista Marni,  
area sales manager Italy Hasco.



**“ Il nostro preciso obiettivo è quello di dare pieno supporto ai nostri clienti affinché possano produrre meglio e ridurre i tempi morti”**

Susanna Silipigni, direttore commerciale di Intercom.

stampisti italiani per l'esecuzione dei propri stampi. Nonostante le produzioni dei pezzi vengano dislocate nei paesi a basso costo di produzione, gli stampi devono mantenere alti standard di qualità e quelli italiani si differenziano proprio per la ricercatezza delle ultime tecnologie e la cura nel dettaglio. Anche all'ultimo convegno degli stampi organizzato da Ucisap sono emerse queste considerazioni: siamo nell'era di una trasformazione digitale dove i fattori di competitività sono la flessibilità e la velocità nella consegna».

Per mantenere questi fattori è tuttavia fondamentale salvaguardare la propria produttività (e quindi l'abbattimento delle inefficienze produttive) e la qualità (riducendo la quantità degli errori e degli scarti).

«Questi fattori – aggiunge – sono fondamentali per essere presenti sul mercato e anche noi come Intercom siamo molto attenti a seguire le nuove tecnologie che ci possono aiutare a mantenere sempre più alti livelli di qualità. Questo vale per gli strumenti e i macchinari di cui ci avvaliamo per la nostra produzione e per i nuovi prodotti che abbiamo brevettato, come la gabbia mista e la colonna con imbocco agevolato. Il nostro preciso obiettivo è quello di dare pieno supporto ai nostri clienti affinché possano produrre meglio e ridurre i tempi morti».

Anche **Meusburger** conferma come il mercato Italia stia vivendo un momento particolarmente frizzante: «Tutti i settori merceologici sono in crescita – osserva il direttore commerciale Italia, **Marco Tagliabue** – fatta eccezione, forse, per l'automotive italiano, che presenta ancora delle incertezze su quali progetti verranno messi in cantiere nei prossimi mesi. Ciò nonostante, il quadro rimane favorevole, permettendoci di chiudere l'anno in corso con una crescita a doppia cifra».

Guardando al 2019 il trend si prospetta per il gruppo austriaco stabile.

«Le agevolazioni fiscali degli ultimi due anni – rileva Tagliabue – hanno sicuramente reso appetibile il nostro Paese anche a clienti stranieri che hanno commissionato stampi in Italia. Un parco macchine utensili più moderno, performante e interconnesso, ha infatti attirato commesse dall'estero. In particolare dal mercato tedesco».

Soddisfazione e buone prospettive trasmesse anche da **Millutensil**, che rappresenta sin dal 1960 la nota azienda tedesca Fibro per i componenti normalizzati per stampi (oltre a distribuire i sistemi di cambio rapido stampi e coil della francese Dimeco e poter contare su una propria divisione produttiva in cui vengono costruite presse prova stampi, linee per la lamiera, lavorazione coil e nastri trasportatori).

«Dal nostro punto di vista – commenta la vice presidente **Veronica Just** – il mercato italiano dei normalizzati per stampi si attesta per il 2018 agli stessi livelli del precedente anno. Con un incremento del fatturato negli ultimi mesi. Detto questo, pensiamo a buone prospettive anche per l'anno 2019».

Più articolata è la disamina offerta da **Emilio Pagani**, titolare della **N.T.S. Tech**, azienda che si propone punto di riferimento sia in ambito *normalizzati e componentistica per stampi lamiera*, sia in ambito *plastica*, rendendosi disponibile con un'ampia e diversificata gamma di soluzioni in grado di servire a tutto tondo lo stampista: dalla vite, al filo per elettroerosione.

«Ritengo che il settore dei normalizzati per lo stampaggio – spiega Pagani – sia

*attualmente in lenta ma costante ripresa, dopo un periodo di maggiori difficoltà a seguito della crisi economica, un periodo che ha caratterizzato l'Italia e, in generale, tutta l'Europa, a partire dagli anni 2007-2009. Ormai è da qualche anno che si può notare un andamento positivo nel mercato degli stampi, questo emerge dal fatto che cominciano a riproporsi, con sempre maggior frequenza sul mercato, clienti di piccole dimensioni i quali hanno accusato più duramente la crisi. Anche dall'incremento dell'attività dei clienti di maggiori dimensioni, che pur non sono mai spariti dal mercato, si nota l'andamento positivo nel settore degli stampi. E questo è particolarmente evidente nel comparto automotive, difatti, come è noto alle cronache, il mercato automobilistico è di recente tornato ai livelli pre-crisi».*

In questo contesto se il 2018, così come il 2017, si è connotato per un incremento consistente delle attività commerciali, N.T.S. Tech si attende che nel 2019 possa ancora confermarsi questo trend positivo. Anche per **Pedrotti** il 2018 si concluderà con un buon aumento del fatturato e le aspettative per il 2019 sono positive. «Da alcuni anni – dichiara il direttore commerciale, **Maurizio Fiorentino** – il mercato di piastre ed elementi per stampi è decisamente in salute. Il carico di lavoro dei nostri clienti è elevato. Si va accentuando la tendenza ad acquistare portastampi e normalizzati costruiti a disegno, e a spostare fuori dall'azienda i prodotti e le fasi di lavoro che non sono connesse al know-how aziendale. Piuttosto che costruire internamente elementi speciali, seguendo tutta la procedura costruttiva dalla materia prima alla finitura, passando attraverso le lavorazioni, i trattamenti, i controlli, i clienti preferiscono delegare a noi la gestione e affidarsi a garanzie di qualità e affidabilità». Approccio che permette al cliente di risparmiare tempo e di potersi concentrare sulla costruzione di tasselli, inserti e di tutti i particolari che sono il cuore vero dello stampo. «Un'altra

**“Grazie all'evoluzione di tutto il processo di stampaggio, il trend evolutivo mirerà sempre di più a uno sviluppo integrato dello stesso”**

Veronica Just, vice presidente di Millutensil.



## Bordignon

### Nano-tecnologie applicate ai cilindri ad azoto

Bordignon è stata la prima e, finora, l'unica azienda al mondo ad applicare le nano-tecnologie alle molle a gas, con l'approccio “pionieristico” che da sempre caratterizza il marchio. Recentemente l'azienda ha introdotto due importanti innovazioni basate sullo sviluppo di nano-tecnologie applicate alle serie di cilindri ad azoto denominate Csx, Smlx, Msml, Cx, Csmx, Micx e Mcsm, che vanno sotto i nomi di WiperTech e Nano-Tech2. In particolare, l'innovativa nanotecnologia denominata WiperTech assicura una migliore protezione dai contaminanti e liquidi spesso presenti sugli stampi, incrementando così la potenziale durata dei cilindri all'azoto in tali condizioni d'uso. Il vantaggio per l'utilizzatore è la notevole riduzione dei fermi di produzione grazie alla migliore durata dei cilindri all'azoto anche in ambiente aggressivo. Con il nome Nano-Tech2 si identifica invece la nuova nano-tecnologia sviluppata



sempre da Bordignon che permette di aumentare la velocità di lavoro, ovvero i cicli al minuto del 150% (più del doppio), rispetto ai precedenti modelli standard dell'azienda vicentina, senza apporto di lubrificazione esterna. Il vantaggio per l'utilizzatore è la possibilità di registrare tempo fino al 60% inferiore per ogni lotto di produzione/impegno pressa. La nuova nano-tecnologia Nano-Tech2 permette inoltre di incrementare in modo ancora più sensibile, rispetto alla versione precedente, la durata dei cilindri all'azoto in caso di corsa di lavoro dello stelo non perpendicolare alla base. Si ottiene così una notevole riduzione dei fermi di produzione dovuti ad anomalie costruttive o di utilizzo dello stampo.

Cilindri ad azoto High Performance Series con tecnologia WiperTech e Nano-Tech2.

**“Ritengo che puntare sui prodotti che si trovano al vertice del mercato per qualità, sia una scelta vincente nella fidelizzazione del cliente”**

Emilio Pagani, titolare N.T.S. Tech.



tendenza ormai consolidata – aggiunge l'ing. Fiorentino – è poi quella di ricercare un fornitore che proponga un pacchetto di servizi completo con un buon rapporto fra qualità e prezzo e un servizio puntuale». Nata nel 2007 come naturale evoluzione in attività commerciale della decennale esperienza tecnica maturata dalla compagine sociale nel settore stampi e stampaggio plastico (sia a iniezione che a pressofusione), con ulteriore specializzazione anche nel settore della tranciatura, **Ranco** si avvia a chiudere con soddisfazione l'anno in corso, auspicando un 2019 ancora in crescita. «I dati di mercato – asserisce il direttore commerciale, **Simone Ansevini** – confermano come il comparto degli stampi sia tornato a livelli buoni rispetto ai periodi pre-crisi. E a fare la differenza è stata indubbiamente la grande capacità delle aziende italiane a guardare anche oltre confine, oltre che al mercato interno.

Dal nostro punto di vista l'anno in corso ha visto un primo semestre caratterizzato da un trend costantemente in crescita. Effervescenza poi leggermente placatasi nella seconda parte dell'anno». Un rallentamento che anche per Ansevini sembra principalmente dettato da un comparto automotive apparentemente in una fase di stand-by, di attesa per la definizione di nuove progettualità. «Altri settori – aggiunge – come per esempio il medicale in ambito plastica, continuano invece a mostrare grande fermento. Vero è tuttavia che possono bastare anche poche settimane per far mutare in modo significativo le dinamiche di mercato. In ogni caso il 2018 si conclude per noi in modo positivo. Ma, forse, proprio per le motivazioni espresse, leggermente al di sotto delle nostre aspettative. Anche per questo motivo auspichiamo per un 2019 in generale più stabile. A darci

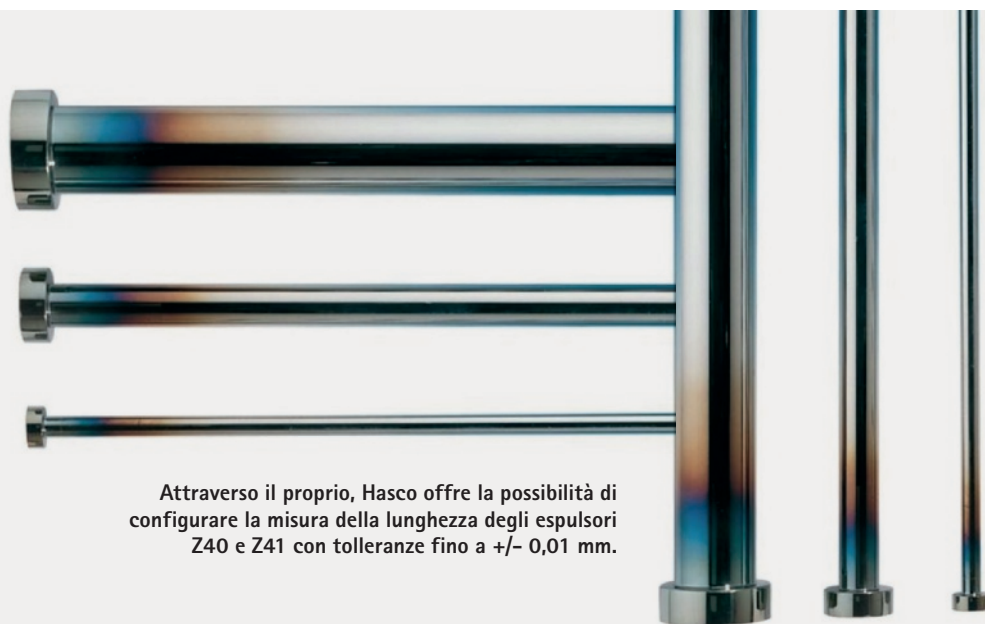
grande soddisfazione è comunque una nostra apertura sempre più marcata verso l'estero, in Germania, Polonia e Spagna. Con una presenza diretta e non solo attraverso distributori».

**Christian Binazzi**, responsabile commerciale **R.C.M. Italiana** ribadisce come il 2018 sia stato segnato da una mancata ripresa economica di alcuni settori trainanti. Tra questi viene ancora citato l'automotive, che ha influito sulle prestazioni del mercato degli elementi normalizzati e, più in generale, dello stampaggio industriale. «In un contesto economico in continua evoluzione, infatti – sostiene Binazzi – costruttori e distributori hanno risentito di una relativa instabilità: le commissioni non più continuative né di larga scala, hanno indotto leader e competitor a differenziarsi con strategie più o meno lungimiranti. Per quanto riguarda R.C.M. Italiana, possiamo decretare un bilancio comunque positivo per l'anno che sta per concludersi: è stato di lavoro intenso per l'azienda che, nonostante la congiuntura non particolarmente favorevole, è riuscita a riconfermarsi nel mercato. Un consolidamento reso possibile grazie a investimenti lungimiranti,

Hasco

## Nuovo configuratore on-line per estrattori cilindrici

Fornitore internazionale di componentistica standard e accessori a costruzione modulare, Hasco ha reso disponibile sul proprio portale web un nuovo configuratore per estrattori cilindrici. Grazie ad esso l'utente ha la possibilità di configurare la misura della lunghezza degli espulsori Z40 e Z41 con tolleranze fino a +/- 0,01 mm. Con pochi click è possibile scegliere fra i vari diametri proposti e configurarsi la lunghezza in base al proprio disegno e al proprio progetto. Inoltre, lo stesso utente può verificare sia il prezzo, sia la disponibilità e riceverli comodamente già tagliati a misura, in base alle specifiche esigenze.



Attraverso il proprio, Hasco offre la possibilità di configurare la misura della lunghezza degli espulsori Z40 e Z41 con tolleranze fino a +/- 0,01 mm.

determinati dalla passione per il settore nel quale siamo creatori di tendenza da cinquant'anni. Per il 2019 ci aspettiamo una ripresa del comparto automotive, con una ripartenza generale del nostro settore».

**Serena Angilletta**, responsabile normalizzati per stampi di **Ridix**, conferma uno stato di salute del settore buono, ma a volte ancora instabile a causa della concorrenza di mercati che vantano manodopera a basso costo e agevolazioni fiscali.

«In generale – asserisce – possiamo tuttavia dire che una parte del settore manifatturiero degli stampi che è andata all'estero, oggi sta gradualmente tornando grazie alle competenze italiane. Inoltre, abbiamo assistito alla costituzione di nuovi assetti produttivi internazionali, resi necessari per un interscambio di competenze e per attuare quelle economie di scala atte a produrre, in ambito automotive, autoveicoli a prezzi accettabili dal mercato. Questi cambiamenti possono generare delle opportunità, ma rappresentano anche un'incognita sulle produzioni future e sui loro siti di realizzo. Per questo, l'omologazione presso le

**“Il nostro obiettivo principale è quello di poterci proporre come qualificato interlocutore sia commerciale, sia tecnico, con la precisa volontà di garantire la massima professionalità con elevati standard qualitativi”**

Simone Ansevini, direttore commerciale di Ranco.



maggiori aziende produttrici, ovvero automotive, elettrodomestico, elettronico e packaging, sono oggi più che mai, una chiave importantissima per restare sul mercato con commesse importanti».

Il punto di vista di **Marco Rigon**, contitolare della **Rigon** insieme al padre e fondatore Giambattista, conferma come gli ultimi anni siano stati caratterizzati da un'evoluzione continua grazie alla crescita del mercato.

«In Italia – precisa – dove però viene richiesta sempre più qualità e professionalità, i lavori semplici non sembrano più essere all'ordine del giorno. O meglio, le aziende estere vengono nel nostro Paese per produrre e per creare attrezzature sempre più complesse e articolate rispetto al passato e il livello tecnologico si sta alzando rapidamente. La

sfida è quella di riuscire a stare al passo e consolidare l'aumento di fatturato avuto nel 2018 e, molto probabilmente, si assisterà a un'ulteriore tendenza al rialzo».

Per **Fabrizio Bernagozzi**, amministratore delegato **Rives**, il mercato si sta muovendo sicuramente bene e in generale, in tutti i settori della meccanica. «È difficile – spiega – individuare univocamente quelle che sono le ragioni reali che hanno portato a questa situazione positiva alla quale, però, hanno sicuramente contribuito in maniera importante le iniziative di agevolazione fiscale legate a industria 4.0. Più nello specifico, il mercato dei normalizzati per stampi in Italia sembra essere in buona salute. Il 2018 che si sta ormai chiudendo si sta rilevando per noi un buon anno. Ma crediamo lo sia per tutto il settore».

**Intercom**

**Una novità assoluta nel campo delle colonne per stampi**

Produttore di elementi normalizzati per stampi di alta qualità da oltre 35 anni e con uno sguardo sempre rivolto all'innovazione e all'interesse nella soluzione dei problemi dei propri clienti, Intercom ha ampliato la propria offerta presentando al mercato un'interessante novità denominata N930. Stiamo parlando di una colonna con un imbocco facilitato che consente di agevolare le lunghe e complicate operazioni di montaggio e smontaggio stampo. I particolari raggi dell'imbocco di tali colonne, appositamente studiati e frutto di brevetto, consentono infatti di evitare l'ingallonnamento delle piastre durante le fasi di apertura e chiusura stampo nelle operazioni di manutenzione. Durante queste fasi infatti gli operatori devono spesso scontrarsi con piastre che si incastrano nelle colonne e purtroppo sono necessari solo lunghi tempi di martellate per disincastarle. Basti pensare che anche in stampi di grosse dimensioni, dove l'utilizzo del carroponete è necessario per sfilare le piastre cappello, l'utilizzatore potrà beneficiare del nostro sistema di colonne ad imbocco agevolato in modo assoluto, riducendo anche il numero degli operatori coinvolti in tali operazioni. Queste nuove colonne hanno già suscitato grande interesse e ottenuto positivi consensi da molti stampisti che le stanno già sostituendo anche negli stampi più vecchi. Le misure per gli alesaggi sono infatti standard e conformi alle colonne ISO che Intercom produce da sempre.



**Patent N° 202017000147950**

Le innovative colonne per stampi N930 di Intercom presentano un imbocco facilitato che consente di agevolare le lunghe e complicate operazioni di montaggio e smontaggio stampo.

Lo stesso Bernagozzi riferisce come la parte iniziale dell'anno abbia mostrato segni di maggiore crescita rispetto a una stabilizzazione che si è vista solo dopo il primo quadrimestre. La chiusura si prospetta comunque complessivamente positiva e le prospettive attese sono quelle di trend simile anche per il 2019.

Per fare il punto sul mercato, **Cristian Beghin**, sales manager di **Special Springs**, richiama il numero di stampi che si producono in Italia. E come gli stessi siano direttamente proporzionali al numero di stampisti presenti nel nostro Paese e alla produzione di nuovi modelli, che siano essi nell'automotive o nell'industria del bianco. «Questo significa – osserva – che la diminuzione di stampisti di grandi dimensioni, che si è verificata

*ultimamente, ha un impatto negativo sulle vendite di normalizzati. Inoltre, settori prima molto interessanti come quello degli elettrodomestici, sono diminuiti negli ultimi anni, con ripercussioni negative per gli stampisti. Il nostro mercato interno di stampi e normalizzati è trainato dalla domanda estera, in primis dalla Germania, con la quale da sempre vi è un rapporto di interscambio industriale tra le due principali manifatture d'Europa. In questo caso, il rinvio di alcuni progetti strategici, come l'auto elettrica, o del lancio di nuovi modelli di auto, lascia prevedere per il 2018 un finale con un andamento non difforme da come era cominciato. Per il 2019 si respira un discreto ottimismo su un aumento di lavoro, che resta però tutto da verificare, data l'incertezza dei nostri tempi».*

## Dall'innovazione tecnologica al supporto tecnico

In un contesto in cui i concetti di Industria 4.0 sembrano ormai aver raggiunto maggiore maturità in termini di opportunità e applicabilità, costruttori e distributori confermano come le nuove sfide di mercato si giochino su più fronti. Dalla rapidità di servizio, di consegna fino alla disponibilità di gamme di prodotto sempre più ampie. Non sembrano esserci rivoluzionarie innovazioni ma a fare una certa differenza è l'attenzione alla qualità e alle performance dei materiali con cui vengono realizzati i normalizzati.

«Si è parlato molto di Industria 4.0 – sottolinea **Giovanni Battista Marni di Hasco** – e si è fatto altrettanto. Tenuto conto che Industria 4.0 non vuol dire soltanto avere le macchine di ultima generazione con l'obiettivo di ottimizzare i processi, ma anche la volontà di mettere in atto un cambiamento di mentalità. La standardizzazione è anche e soprattutto nei metodi di lavoro. Oggi ci sono dei sistemi, dalla progettazione al collaudo, che permettono di avere il controllo di tutte le fasi lavorative».



**“Le collaborazioni con i nostri partner sono risorse fondamentali per servire un mercato che negli anni si è fatto sempre più difficile. Il loro supporto continuativo è la nostra garanzia di successo”**

Serena Angilletta, responsabile normalizzati per stampi di Ridix.

## Meusburger

### Nuova e compatta unità a carrello e nuova generazione di espulsori inclinati

Spazio di montaggio minimo grazie al design compatto (superficie pari a 12 x 10 e 15 x 12 mm), trasmissione elevata della forza (grazie al contatto di superficie nelle guide a T, nel carrello e nel tassello di chiusura) ed elevata resistenza all'usura grazie ai pezzi di montaggio temprati con rivestimento Dlc. Questi i principali vantaggi offerti dalla nuova e piccola unità a carrello TT studiata e realizzata da Meusburger, azienda di riferimento nel settore dei normalizzati per stampi, in grado di fornire una vasta gamma di soluzioni pronte a magazzino, ma anche facilmente personalizzabili. Cosa possibile non solo per la citata unità a carrello ma anche per le nuove unità di espulsione inclinate, universali E 3270. Stiamo parlando in questo caso di una nuova generazione di espulsori inclinati per lo sforno dei sottosquadra, economici e pronti per il montaggio. Innumerevoli sono le possibilità di configurazione in quanto, la geometria, viene creata da

un blocco di erosione. La lunga durata è invece assicurata dal rivestimento Dlc e alle guide precise. Da segnalare che le nuove unità sono compatibili con il blocco di erosione per espulsore inclinato E 3272 in qualità di materiale 1.2343 Esu con 52 Hrc.

L'unità a carrello di Meusburger si configura come la più piccola disponibile sul mercato, con una superficie di 12 x 10 mm e 15 x 12 mm.



A questo proposito Hasco non si è fatta trovare impreparata. Ha infatti sviluppato un nuovo portale, ovvero uno strumento che si integra perfettamente con le esigenze di tutti i clienti.

«Dal nostro portale – precisa Marni – si possono attingere tutti i file 3D per la composizione di uno stampo. Un assistente aiuta chi progetta nella scelta delle giuste configurazioni degli stampi e, in tempi rapidi, si possono ordinare gli elementi desiderati. Il tutto per semplificare il lavoro di chi progetta e che sa che deve costruire uno stampo nei tempi più rapidi possibili e senza errori. Inoltre, è oggi possibile anche scaricare i “cutter” cioè le sedi da inserire nello stampo con le tolleranze dedicate per ciascun articolo richiesto».

**Susanna Silipigni di Intercom**

sottolinea come l'innovazione tecnologica

venga ricercata dai produttori di macchine utensili, sempre più all'avanguardia ma, allo stesso modo, anche dagli stampisti, molto attenti ad accogliere e valutare tutte le novità proposte sul mercato.

«Sicuramente – aggiunge – anche grazie agli ultimi incentivi, si parla tanto di fabbrica 4.0, l'interesse è invogliato da uno sgravio fiscale nell'acquisto di nuovi macchinari grazie ai quali si può raggiungere un livello qualitativo maggiore. Quindi anche il trend tecnologico è sicuramente in continua crescita. Il problema maggiore rimane quello della manodopera. Nonostante tutti i buoni propositi di crescita a livello tecnologico e qualitativo è spesso difficile trovare personale in grado di potersi interfacciare con queste nuove macchine. La preparazione scolastica forse non è

adeguata all'avanzamento tecnologico e la scuola vera diventa l'esperienza che si può fare direttamente sul campo».

Per **Marco Tagliabue di Meusburger** a livello di evoluzione, oggi la tecnologia più richiesta è il tempo.

«Ci stiamo rendendo conto – osserva – che la priorità odierna è quella di poter ordinare velocemente, avere il materiale in “casa” il prima possibile. Il ruolo di un fornitore di normalizzati come Meusburger è quello, per quanto possibile, di “alleggerire” e accelerare il lavoro dello stampista: capire, o addirittura anticipare, le necessità e proporre soluzioni, diventa per noi una mission fondamentale».

Per agevolare questo processo, nel 2018 l'azienda ha introdotto internamente un nuovo sistema che le permette di raccogliere centralmente le idee e le proposte provenienti da tutta la rete di vendita o dai clienti stessi. Grazie poi al reparto di Ricerca e Sviluppo, valuta le proposte stesse riuscendo, trimestralmente, a introdurre novità che si affiancano ai quasi 90.000 articoli già disponibili a catalogo, in pronta consegna. «A livello di trend tecnologico – aggiunge

**“Poter contare su di un partner affidabile come Meusburger, diventa una sicurezza per il cliente che può così meglio pianificare la propria produzione”**

Marco Tagliabue, direttore commerciale Italia di Meusburger.



## Millutensil

### Monitoraggio wireless pressione e temperatura delle molle a gas Fibro

Da oltre 50 anni Millutensil distribuisce sul mercato italiano i prodotti della nota casa tedesca Fibro. Tra questi anche il nuovo Wireless Pressure Monitoring Fibro (WPM), uno strumento intelligente per il monitoraggio wireless della pressione e della temperatura delle molle a gas, basato sul sistema di trasmissione dati Bluetooth LE 4.0. Questo sistema di monitoraggio si propone di aumentare la sicurezza e la trasparenza del processo di stampaggio e di ridurre i costi di progettazione, costruzione e manutenzione degli utensili. Se prima gli operatori dovevano controllare ripetutamente che la pressione fosse costante durante il processo o ispezionare le molle a gas Fibro più volte all'anno, in futuro, sarà sufficiente dare un'occhiata al monitor in quanto, il sistema, assicurerà un controllo e una documentazione immediata. Se durante il processo di stampaggio si dovesse verificare improvvisamente una caduta di pressione nelle molle a gas, il sistema inoltra un messaggio direttamente al dispositivo della pressa, in modo da poter adottare subito misure appropriate prima che si

verifichino danni. La ricerca mirata dei problemi riduce notevolmente il rischio di guasti imprevisti del sistema e danni allo stampo.

Inoltre, il controllo costante delle molle a gas permette manutenzioni programmate evitando costosi fermi macchina. Il sistema di monitoraggio Fibro ha una struttura semplice: i sensori compatti monitorano la pressione e la temperatura delle molle a gas e confrontano automaticamente i valori con quelli di allarme e limite, definibili individualmente. In aggiunta, trasmettono il numero, l'ID dell'utensile, l'ID del sensore, la posizione e i tempi di ciclo per la misurazione e l'invio dei dati personalizzati per ogni stampo controllato.



Distribuito da Millutensil, Fibro Wireless Pressure Monitoring (WPM) è uno strumento intelligente per il monitoraggio wireless della pressione e della temperatura delle molle a gas.

Tagliabue – nei prossimi anni assisteremo a una rivoluzione epocale nel settore automobilistico: il passaggio dalla trazione con motore a combustione interna a favore delle nuove tecnologie elettrica, full o ibrida che sia, comporterà un “cambio di pelle” decisamente veloce. Le Case automobilistiche più importanti stanno stanziando investimenti miliardari per creare le linee di produzione dei veicoli del futuro, di quelli che vengono già definiti “gli anni 20 del secondo millennio”. In che misura verrà influenzata la produzione di stampi è ancora da valutare».

**Veronica Just** di **Millutensil** ritiene che il trend evolutivo sarà sempre più orientato all’integrazione di processo, a tutto beneficio di una sempre più elevata qualità di prodotto.

«Grazie all’evoluzione di tutto il processo di stampaggio – asserisce – in ottica di Industria 4.0 e all’inserimento delle nuove tecnologie, come con il Wpm Bluetooth 4.0 Fibro da noi proposto sul mercato, per permettere un controllo intelligente per il monitoraggio dello stampo, il trend evolutivo mirerà sempre di più a uno sviluppo integrato dello stesso. Un



**“La nostra sfida è quella di riuscire a soddisfare le richieste dei nostri clienti nel più breve tempo possibile”**

Marco Rigon, contitolare della Rigon insieme al padre Giambattista.

processo che diventerà sempre più sicuro sotto gli aspetti produttivi e dello stampo, garantendo maggiore qualità sui particolari. Un processo sempre più proteso al miglioramento, grazie anche alla fruibilità dei dati e delle informazioni digitali al servizio di una maggiore ottimizzazione».

**Emilio Pagani**, titolare della **N.T.S.**

**Tech** ritiene che il circoscritto settore dei normalizzati per stampi sia sempre stato caratterizzato da un’evoluzione tecnologica molto più lenta e contenuta rispetto ad altri settori di mercato.

«Attualmente – rileva – non sembrano attendersi grandi innovazioni tecnologiche, anche se non manca la costante introduzione nel mercato di nuove tipologie di normalizzati certamente sempre più innovativi, ma che non sono in grado di apportare una vera e propria rivoluzione nel settore. Sicuramente i profili più innovativi

riguardano gli aspetti relativi ai materiali di produzione che consentono applicazioni sempre più versatili, in particolar modo per quanto attiene alle temperature e alle pressioni di lavoro, nonché alla durata della vita del normalizzato. Purtroppo anche nel nostro settore spesso si trovano prodotti scadenti da un punto di vista qualitativo. Ritengo che puntare sui prodotti che si trovano al vertice del mercato per qualità, sia una scelta vincente nella fidelizzazione del cliente».

Proprio per questo motivo l’azienda punta molto sulla qualità dei prodotti forniti ai propri clienti, cercando di sottrarsi alla corsa al ribasso che connota il mercato dei normalizzati, consuetudine che potrebbe influire negativamente sul settore.

«Lo stampo in Italia – dichiara **Maurizio Fiorentino** di **Pedrotti** – si evolve da molti anni verso dimensioni più importanti

## Nts Tech

### Piastre multi-connessione per velocizzare il cambio stampo

N.T.S. Tech è l’unico distributore ufficiale in Italia di RTC Couplings GmbH, una società tedesca produttrice di raccorderia di elevata qualità e completamente intercambiabile con gli altri marchi presenti sul mercato. Tra le varie soluzioni disponibili, spiccano le piastre multi-connessione, una tipologia di prodotto relativamente nuova, che permette un significativo risparmio di tempo in fase di cambio stampo. Tali piastre consentono, attraverso un unico movimento, di collegare o scollegare tutta la raccorderia tra stampo e macchina, eliminando peraltro ogni possibilità di errore nel collegamento. L’azienda è in grado di fornire innumerevoli soluzioni personalizzate per quanto riguarda il numero e la tipologia di raccordi montati sulle piastre. Per un risparmio ancora maggiore è possibile attrezzare queste piastre con il tubo push lock di N.T.S. Tech, una particolare tipologia di tubo per il passaggio di acqua e di olio che viene fissato senza l’ausilio di fascette, con un sensibile risparmio in termini di tempo in fase di montaggio.



Alcuni raccordi distribuiti da N.T.S. Tech.



e contenuti complessi, anche se non per tutti il trend è lo stesso. Ci sono ancora molte commesse che privilegiano bassi costi delle attrezzature, ma pretendono comunque tempi di consegna rapidi, con qualità di progettazione e di esecuzione elevata.

La sfida più grande è riuscire a servire entrambe le tipologie di cliente, perché entrambe sono il motivo per cui gli stampi migliori al mondo si costruiscono in Italia». D'altro canto il web rende le informazioni tecniche sempre più facili da reperire, le librerie di modelli consentono a chi progetta di risparmiare tempo e alzare il livello tecnico dei progetti. Per chi produce normalizzati per stampi diventa sempre più entusiasmante servire clienti attenti agli sviluppi delle tecnologie.

«C'è una attenzione sempre maggiore – aggiunge Fiorentino – all'utilizzo di acciai di alta qualità. Anche i rivestimenti superficiali sono diventati in pochi anni uno strumento indispensabile per produrre meglio o più a lungo con materiali ostici, per migliorare le prestazioni generali dello stampo o per allungarne la vita».

Secondo lo stesso Fiorentino la prossima tappa nell'evoluzione del settore è già la

produzione additiva di parti complesse per stampi.

«Alcune realtà – continua – lavorano in modo eccellente e stanno rendendo fruibile una tecnologia eccezionale. Per ora scegliere questa tecnologia significa estremizzare le prestazioni dello stampo, e non sempre i numeri richiedono di arrivare a tanto. Ma, come spesso accade, quando la tecnologia diventa economica le applicazioni si moltiplicano. Questi sviluppi saranno sicuramente positivi per il settore dello stampo».

Anche per **Simone Ansevini di Ranco** oggi, nel mondo dei normalizzati, forse la differenza più sostanziale può essere fatta soprattutto a livello del servizio, del supporto, della vicinanza e dell'affiancamento tecnico che un'azienda è in grado di offrire al proprio cliente.

«A livello di prodotto – dichiara – il normalizzato per stampo si rivela abbastanza standardizzato. L'innovazione ed evoluzione può coinvolgere maggiormente i componenti ingegnerizzati, ma dal nostro punto di vista risorse e investimenti sono orientati anche in altre direzioni».

L'azienda si è infatti dotata, già alla sua costituzione, di un magazzino totalmente automatizzato e integrato con un nuovo gestionale sviluppato ad hoc per le specifiche esigenze dei settori in cui opera. «Logistica avanzata – aggiunge Ansevini – in ottica 4.0, proprio per proporci con maggiore vicinanza alle esigenze del cliente, per soddisfare flessibilità e rapida evasione degli ordini. A livello tecnologico ci stiamo strutturando con ingenti investimenti in questa direzione, sviluppando un'organizzazione interna che permetta non solo a livello locale ma anche a livello globale un sempre più attento servizio di supporto tecnico».

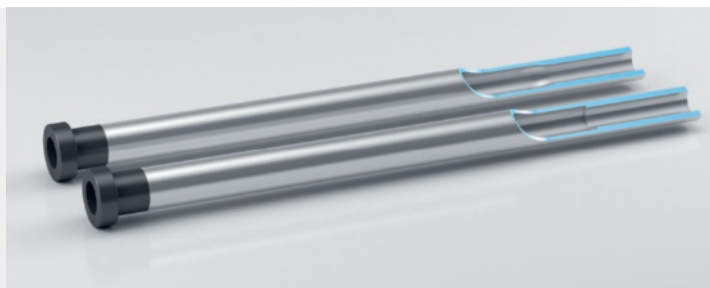
Dello stesso parere anche **Christian Binazzi di R.C.M. Italiana**, azienda orientata al perfezionamento delle attuali tecnologie, alla flessibilità nel servizio, alla produzione customizzata.

«Questi secondo noi – dichiara – saranno i trend di un mercato che ha saputo integrare il 3D come elemento di dialogo tra aziende e clienti in fase progettuale e che con la forza di questa connessione sociale guarda al futuro. Vi sarà, in altre parole, una conferma dei cambiamenti già

Pedrotti

## Più fluidità di esercizio in fase di estrazione stampi

A volte gli stampi richiedono lunghe corse di estrazione che i cannocchiali standard non possono garantire a causa della limitata lunghezza di guida. Costruire cannocchiali con guida maggiorata è solitamente una soluzione costosa per risolvere il problema e che, oltretutto, genera attrito inutile e problemi di scorrimento. Gli espulsori a cannocchiale Nostep proposti da Pedrotti rappresentano una valida ed economica soluzione. Hanno una connessione estremamente liscia tra il foro di scarico e il foro di guida della spina. Il raggio evita qualsiasi interferenza o inceppamento della spina contro il foro di scarico del cannocchiale. Quando la spina, durante l'estrazione, esce dalla parte guidata, il rientro è garantito dall'invito raggionato e la superficie liscia eviterà danni alle superfici del profilo. I vantaggi di questa soluzione sono tanto più apprezzabili quando la spina è lunga, e quindi più soggetta a flessione o al gioco fra le sedi e il cannocchiale. Un altro punto di forza risiede nel fatto che, durante l'assemblaggio dello stampo, l'inserimento delle spine



Gli espulsori a cannocchiale Nostep proposti da Pedrotti assicurano fluidità di esercizio in fase di estrazione.

nel cannocchiale è più semplice. Ciò grazie alla funzionalità autocentrante garantita dal processo Nostep, consentendo risparmio di tempo e facilità d'uso. Per essere efficace, questo prodotto deve essere costruito con grande attenzione alla qualità, a partire dalla scelta degli acciai corretti fino alla finitura delle superfici. Questo è il motivo per cui tutte le procedure di produzione vengono eseguite internamente da Pedrotti: dalla tornitura dell'acciaio grezzo, al trattamento termico, alla lappatura delle superfici interne, fino al controllo manuale di ogni singolo pezzo, per garantire qualità e affidabilità costanti.

in essere. E sicuramente sarà sempre più importante per le aziende passare dalla normalizzazione alla customizzazione, privilegiando approcci aziendali flessibili e focalizzati sulla relazione con il cliente, in cui la vendita del prodotto è solo parte di un'esperienza umana formativa e assistenziale».

Nel corso di quest'anno l'azienda ha intrapreso un percorso di integrazione delle competenze, con l'obiettivo di fornire ai propri clienti un servizio 360° e un'assistenza ad alto valore tecnico aggiunto. Per questo ha agito su diversi fronti: tramite una continua formazione del personale ha consolidato la propria area di expertise storica (lo stampaggio a freddo); ha ribadito il proprio standard produttivo basato sulla massima qualità e sulla filiera made in Italy.

«E soprattutto – aggiunge Binazzi – abbiamo creato partnership virtuose con aziende di riferimento in settori complementari. Con la certezza di restare fedeli alla nostra mission, orientata alla customer satisfaction, l'azienda oggi fornisce una gamma completa di prodotti e servizi: alla realizzazione, distribuzione e



## “R.C.M. Italiana intende focalizzarsi ancor di più nella creazione di un network efficiente tra progettisti, costruttori e clienti, particolarmente nella progettazione 3D”

Christian Binazzi, responsabile commerciale R.C.M. Italiana.

commercializzazione della componentistica dedicata allo stampaggio a freddo e all'assistenza pre e postvendita. Inoltre, R.C.M. Italiana intende focalizzarsi ancor di più nella creazione di un network efficiente tra progettisti, costruttori e clienti, particolarmente nella progettazione 3D».

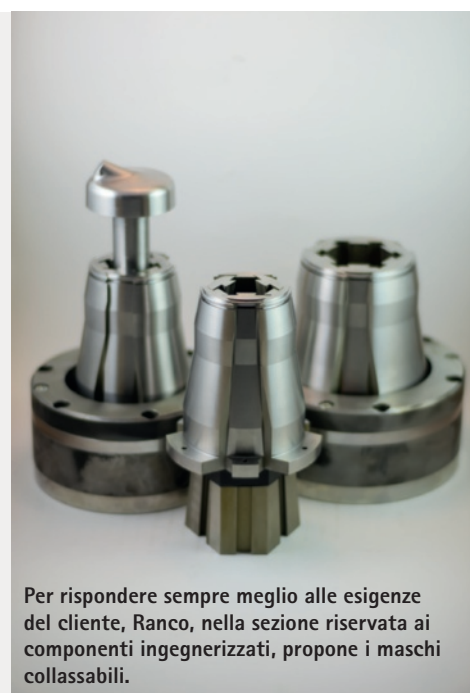
Si tratta di una collaborazione quotidiana funzionale alla realizzazione di un prodotto che aderisca alle singole esigenze, ma anche allo scambio tecnico di conoscenze e, perciò, indispensabile per carpire ogni opportunità di innovazione. «Sapendosi adattare ai cambiamenti in corso e accettando le nuove sfide tecnologiche – commenta **Serena Angilletta di Ridix** – è possibile restare sul mercato. I componenti classici che costituiscono lo stampo devono sì costare meno, ma devono mantenere standard qualitativi di alta affidabilità, essere reperibili in tutto il mondo tramite una

rete commerciale dedicata. L'obiettivo ambizioso di chi fornisce elementi per la fabbricazione dello stampo è quello di fare proposte sempre più attraenti, senza rinunciare alla qualità necessaria per la sua funzionalità e affidabilità. Deve inoltre produrre offerte complete, per semplificare le operazioni d'acquisto riducendo il numero di fornitori. Noi abbiamo il compito di assecondare le esigenze prioritarie dello stampista, di cui ne indicheremmo alcuni: la massimizzazione della standardizzazione, il risparmio di spazio sullo stampo, l'abbattimento dei costi, avere soluzioni tecniche e partner competenti e strutturati». L'impegno maggiore per Ridix è quello di proporre nuove soluzioni tecnologiche, infatti la missione perseguita è quella di fornire prodotti innovativi che possano soddisfare le esigenze dei nuovi processi produttivi, come per esempio lo stampaggio “hot forming”, oppure lo

## Ranco Maschi collassabili

Ranco, specializzata sulla commercializzazione di parti standard e normalizzati per stampi (plastica e lamiera) è capofila di PlaSteel Group, ovvero l'unione di 4 aziende che vantano un'eccellente conoscenza tecnologica nei settori di stampaggio plastica e lamiera: iHR Solution si occupa dello sviluppo e realizzazione di sistemi di iniezione; Tecnostar di progettazione e costruzione di piastre e portastampi; Technology & Solutions di tecnologie laser e di saldatura. Ranco viene costituita nel 2007, come naturale evoluzione in attività commerciale della decennale esperienza tecnica maturata dalla compagine sociale nel settore degli stampi e dello stampaggio plastico, sia a iniezione che a pressofusione, con un'ulteriore specializzazione anche nel settore della tranciatura. Ampia e diversificata la gamma di normalizzati per stampi che l'azienda

è in grado di proporre al mercato e, per rispondere sempre meglio alle esigenze dei suoi clienti, nella sezione riservata ai componenti ingegnerizzati, propone i maschi collassabili. I maschi collassabili vengono utilizzati nella realizzazione di pezzi stampati con sottosquadri cilindrici continui o interrotti (come filettature o sedi di guarnizioni) e vanno a sostituire l'inserimento di organi di movimento tradizionali come cremagliere e ruote dentate che sono ingombranti e soggetti a usura. Sul mercato si possono trovare diverse tipologie di prodotto, mentre quelle realizzate da Ranco sono “meccanici” e si caratterizzano per i seguenti punti di forza: presentano un minore ingombro; assicurano una riduzione del ciclo; in caso di rottura di un settore del maschio collassabile è possibile sostituire il singolo elemento danneggiato (cosa non possibile in altre tipologie).



Per rispondere sempre meglio alle esigenze del cliente, Ranco, nella sezione riservata ai componenti ingegnerizzati, propone i maschi collassabili.

stampaggio dell'alluminio, migliorandone le condizioni e offrendo un vantaggio economico ai propri clienti.

«Lavoriamo con i nostri fornitori – aggiunge – per essere al fianco dei nostri clienti. Cerchiamo così di rafforzare la nostra offerta per ampliare la nostra capacità di supporto a progetti strutturati. I nostri maggiori partner lavorano costantemente sull'innovazione e sul miglioramento dei prodotti con un ufficio di Ricerca e Sviluppo dedicato».

Nello stampaggio a caldo "hot forming", per esempio, grazie alla grande esperienza maturata dal partner Tecapres, Ridix è in grado di offrire nuove soluzioni davvero efficaci per risolvere i problemi di tale processo produttivo.

«La nostra gamma di cilindri Tecapres Rod Protection – continua – è ormai utilizzata nei più importanti stabilimenti di stampaggio a caldo con risultati notevoli. Il nostro è un team di specialisti in grado di analizzare le esigenze dei nostri clienti e pensare soluzioni. Offrire un service di alto livello rimane una delle basi del nostro successo».

Per questo, anche per gli "elementi

normalizzati per stampi", da oltre 40 anni l'azienda si avvale di partner affidabili in grado di proporre tecnologie all'avanguardia.

«Le collaborazioni con i nostri partner – aggiunge la stessa Angilletta – sono risorse fondamentali per servire un mercato che negli anni si è fatto sempre più difficile. Il loro supporto continuativo è la nostra garanzia di successo».

Per **Marco Rigon** della **Rigon** l'evoluzione risiede anche nel riuscire a offrire articoli completamente finiti a disegno con sagome molto complesse e con soluzione di rivestimenti anti usura. «Questa esternalizzazione dei prodotti speciali – aggiunge – impone la necessità di ridurre i giorni di esecuzione di questi, oltre ad avere un prezzo competitivo. Perché i tempi si sono sicuramente ristretti e continueranno a farlo anche in futuro. La nostra sfida è quella di riuscire a soddisfare le richieste dei nostri clienti nel più breve tempo possibile. Se fino a qualche anno fa, le aziende producevano "in casa" tutta quella serie di componentistica speciale che andava a corredo del normalizzato standard, ora, in un'ottica di efficienza,

si cerca il prodotto complesso finito. La tendenza è quindi quella di standardizzare quello che fino a poco tempo fa era considerato speciale».

Secondo Rigon non sono più quindi le colonne o i punzoni a fare il mercato, ma tutta quella gamma di prodotti che riesce a garantire risparmi temporali e migliori qualitative, e la loro durata nel tempo. I clienti devono ora garantire che lo stampo duri almeno un numero ben definito di cicli. E per questo sono impiegati sempre più materiale particolari e trattamenti termici innovativi.

«Credo che il trend tecnologico per quanto riguarda i normalizzati per stampi – osserva **Fabrizio Bernagozzi** di **Rives** – sia in generale basso. Tuttavia, la ripresa del mercato e l'aumento del carico di lavoro degli stampisti, porta gli stessi a esternalizzare le lavorazioni ritenute a minore lavoro aggiunto. Ciò consente loro di concentrarsi sulla realizzazione delle parti principali e a maggiore redditività dello stampo. Questo tipo di tendenza comporta una ricerca sul mercato di aziende capaci di proporre non solo componentistica standard ma anche



## Rcm-Italiana Unità a camme compatte e versatili

Le unità a camme CRX01 e CHV050 proposte da R.C.M. Italiana si contraddistinguono per le dimensioni compatte che le rendono estremamente versatili. In particolare, la versione a rullo CRX01 consente di lavorare con angoli positivi e negativi; l'angolo di lavoro può essere incrementato o diminuito senza vincolo di gradi, in positivo da 0° fino a 50° e in sottosquadra da -1° fino a -15°. Questa esecuzione è in grado di sviluppare una forza massima di lavoro di 45 kN. Un altro elemento distintivo è l'impiego di piastre guida in SINT300®; queste piastre in acciaio sinterizzato offrono maggiori prestazioni rispetto ai più tradizionali prodotti in bronzo/grafite (maggiori pressioni specifiche e velocità di scorrimento). L'unità a camme sospesa CHV050, compatta e flessibile, può invece lavorare con angoli positivi da 0° a 75° con step di 5°. La serie CHV, costruita secondo le direttive delle norme VDI, rappresenta il fiore all'occhiello della produzione OMCR anche grazie alla possibilità d'impiego su acciai alto resistenziali.

Distribuite da R.C.M. Italiana, le unità a camme a rullo CRX01 consentono di lavorare con angoli positivi e negativi.



**“Proponiamo prodotti di alto livello qualitativo. Sia per la componentistica standard, sia per i particolari “customizzati”, garantendo le tolleranze di esecuzione e l'utilizzo dei migliori materiali”**

Fabrizio Bernagozzi, amministratore delegato Rives.

particolari “finiti” su disegno del cliente. Ed è su questo che vediamo un potenziale sviluppo per la nostra impresa. Da parte nostra proponiamo prodotti di alto livello qualitativo. Sia per la componentistica standard, sia per i particolari “customizzati”, garantendo le tolleranze di esecuzione e l'utilizzo dei migliori materiali con i quali assicuriamo alle attrezzature dei nostri clienti una lunga durata nel tempo».

Fonte preziosa per riuscire a carpire e comprendere ancora meglio trend ed evoluzione tecnologica sono anche i clienti e gli utilizzatori finale dello stampo.

«Quando siamo in visita presso di loro – commenta **Cristian Beghin di Special Springs** – in Europa come nel resto del mondo, ci rendiamo conto di prima mano delle trasformazioni in corso nell'industria dello stampaggio. La tendenza alla riduzione del numero di elementi utilizzati nell'assemblaggio di automobili, la

diversa geometria dei pezzi stampati per soddisfare questa e altre richieste, la tipologia della lamiera utilizzata con uno spostamento verso l'alto resistenziale, sono trend che beneficiano il consumatore in termini di sicurezza e risparmio per la maggior solidità e minor peso delle vetture. Al contempo, tuttavia, questi trend imporrebbero, rispetto al passato, un aumento considerevole di stampi per produrre un singolo elemento. Poiché ciò risulta economicamente improponibile, l'evoluzione tecnologica premia tutti quei normalizzati e quegli stampisti che riescono a ridurre il numero di stampi necessari attraverso un aumento della complessità delle operazioni da eseguire nello stesso stampo. In linea con questa evoluzione, per quanto riguarda i nostri prodotti, vediamo confermata la tendenza che da anni porta a utilizzare sempre più i cilindri ad azoto. Cilindri in tutte le loro forme realizzative e

funzionali, come caratterizzante elemento costruttivo dei nuovi stampi».

### **we-cliente**

Insieme a una riflessione sul mercato e alle possibili tendenze e trend tecnologici, abbiamo chiesto alle aziende intervistate un loro parere anche sul settore-cliente. «Le aziende italiane – commenta **Giovanni Battista Marni di Hasco** – hanno creato delle buone basi per il futuro. Il 2018, nella sua prima parte, ha vissuto anche dell'onda lunga che questo precedente biennio ha portato. E per certi aspetti è stato l'anno di molti consolidamenti. In primis i clienti finali hanno continuato ad avere fiducia nella manifattura italiana e gli stampisti italiani hanno saputo rispondere alle esigenze del mercato. Ci sono stati molti altri fattori che hanno portato a questo. Mi riferisco anche alla legge di stabilità che ha permesso di fare degli investimenti mirati e soprattutto ha portato molte innovazioni nelle officine».

In questo contesto Hasco si è preparata già da alcuni anni mettendosi in evidenza con le soluzioni più ottimali, non soltanto da un punto di vista tecnologico dei

## **Ridix**

### **Normalizzati per stampi a portata di click**

Nel corso di quest'anno Ridix, da quasi 50 anni punto di riferimento sul mercato italiano per la fornitura di tecnologie e prodotti d'avanguardia nel settore della meccanica di precisione, ha rinnovato completamente il proprio catalogo normalizzati per stampi. Disponibile on-line, diviso in capitoli e per gruppi di prodotto, è uno strumento semplice e completo da consultare per la progettazione degli stampi o per la ricambistica in manutenzione e stampaggio. All'interno delle tabelle dimensionali, oltre ai codici articolo, sono facilmente identificabili le conversioni delle norme automobilistiche o delle norme globali. Il pdf interattivo permette di navigare facilmente all'interno del catalogo. Per ogni codice è presente on-line la libreria Cad 3D nei formati più utilizzati e diffusi nella progettazione stampi. I file sono scaricabili liberamente dal sito con lo stesso ordine dei capitoli del catalogo. Insieme ai cataloghi dei cilindri azoto Tecapres e agli elementi per stampi Danly, Ridix può proporre ai propri clienti una gamma completa di soluzioni per la costruzione delle attrezzature.



**Ridix ha rinnovato completamente il proprio catalogo normalizzati per stampi, disponibile e consultabile on-line.**

prodotti ma anche e soprattutto dei servizi.

«Il mercato – aggiunge Marni – richiede sempre più sfide al limite. Oggi consegniamo in 24 ore dalla Germania all'Italia. Questo ha richiesto non pochi sforzi organizzativi».

Rispetto al punto sul settore cliente, **Silipigni di Intercom** sottolinea come i clienti stampisti stiano seguendo un trend di crescita.

«Molti di loro – asserisce – chiuderanno l'anno con un fatturato superiore rispetto a quello degli anni scorsi. Il 2018 è stato caratterizzato da un alternarsi sempre più stressante di mesi caotici ad altri decisamente più tranquilli e noi, in qualità di subfornitori, siamo i primi a percepire tale situazione. Il problema che accomuna la maggior parte delle aziende operanti nel nostro settore è la carenza di ricambio del personale. Dalle aziende più piccole a quelle di più grandi dimensioni la difficoltà di affrontare il picco di lavoro sta nel non riuscire a trovare addetti tecnici preparati. Per questo tante grandi imprese, che ovviamente hanno la struttura per poterlo fare, si stanno organizzando con scuole

interne per preparare figure specializzate nel campo degli stampi».

Un'iniziativa, questa, molto importante, che all'estero stanno già sviluppando da diversi anni, e che ancora una volta sottolinea la volontà degli stampisti italiani di raggiungere sempre più alti livelli di qualità, specializzazione e organizzazione.

**Meusburger**, per voce di **Marco Tagliabue**, rileva e nota molto fermento sul mercato.

«Le categorie più impegnate – specifica – sono nell'ambito medicale, nel packaging e nelle closures. Un po' in affanno sembra essere invece il comparto automotive. Gli stampisti hanno parecchio lavoro e le consegne richieste sono sempre più brevi. Poter contare su di un partner affidabile come Meusburger, diventa una sicurezza per il cliente che può così meglio pianificare

la propria produzione».

Anche **Veronica Just di Millutensil** rimarca come il settore degli stampisti abbia lavorato e stia lavorando in maniera molto positiva.

«Sebbene il trend di lavoro – aggiunge – sia purtroppo maggiormente vincolato al settore automobilistico e ai suoi tempi. Tempi che talvolta risultano essere altalenanti, ma complessivamente positivi».

«Il nostro settore – chiosa **Emilio Pagani della N.T.S. Tech** – è sempre stato fortemente competitivo e, nonostante sia relativamente di nicchia, si connota per la costante dinamicità. Dalla nostra esperienza abbiamo però imparato come la maggior parte dei clienti, nell'orientare le proprie scelte commerciali, opti per il servizio e per la fidelizzazione».

Proprio per questo N.T.S. Tech offre ai



(da sinistra) Alcuni degli elementi tecnici per il raffreddamento e il condizionamento dello stampo plastica e alcuni punzoni con testa cilindrica per stampi lamiera che Rigon è in grado di fornire agli operatori del settore.

## Rigon

### Elementi normalizzati per stampi

Sono oltre 100.000 gli articoli standard coi quali Rigon si rivolge agli operatori del settore, proponendo elementi normalizzati per stampi lamiera, stampi plastica e pressofusione. Tra questi, per il settore della plastica, spiccano gli elementi tecnici per il raffreddamento e il condizionamento dello stampo, come attacchi rapidi per acqua e olio sia singoli che multi connessioni e tubazioni con attacchi autoportanti (push-lock). Per il settore lamiera l'azienda rende invece disponibile una vasta gamma di punzoni con testa cilindrica, esecuzioni che presentano una rugosità superficiale molto bassa. Aspetto questo che aumenta in modo significativo la vita dei pezzi e, ancor di più, poi se abbinati a rivestimenti superficiali.



**“Piuttosto che costruire internamente elementi speciali, i clienti preferiscono delegarci la gestione e affidarsi a garanzie di qualità e affidabilità”**

Ing. Maurizio Fiorentino, direttore commerciale Pedrotti.

propri clienti non solo prodotti di elevata qualità a un prezzo competitivo, ma offre anche un servizio a 360 gradi che va dall'assistenza pre-vendita, alla rapidità e dall'efficienza nelle consegne grazie a un magazzino completamente automatizzato fino all'assistenza post-vendita.

«Abbiamo notato come puntare sulla fidelizzazione dei clienti – aggiunge – sia più redditizio di partecipare alla corsa al ribasso a cui prima facevo riferimento, in quanto la maggior parte dei clienti, a fronte dell'avvenuta ripresa economica, mette in secondo piano il prezzo laddove trovi un servizio qualitativamente apprezzabile sotto tutti i profili. Tutto ciò ritengo che sia fortemente sintomatico del crescente stato di salute del settore: il mercato ha ripreso ad avere un occhio di riguardo per la qualità, e questo è indice dell'andamento positivo del nostro settore, insieme con il costante aumento delle commesse».

In Italia il settore dello stampo è molto variegato e gli stampisti solitamente sono specializzati nel loro mercato specifico. «Anche per questo motivo – commenta **Maurizio Fiorentino di Pedrotti** – fare un'analisi globale comporta alcune

approssimazioni perché ci sono delle nicchie di prodotto, si pensi per esempio al giocattolo, che soffrono da sempre la concorrenza dei mercati a basso costo. Tuttavia, mediamente, possiamo dire che il mercato italiano degli stampi è in buona salute. Uno dei settori a cui pensiamo è quello del packaging, fra i più dinamici quest'anno. Il mercato online, le esigenze estetiche e la costante azione del marketing consentono a chi produce contenitori di avere un rinnovamento continuo dei formati, e quindi degli stampi per produrli. Non possiamo tralasciare il settore dell'automotive che negli ultimi anni è quello più in fermento, e nel quale le esigenze del cliente finale sono più spinte. Nei primi mesi dell'anno, sia nel campo della pressofusione che in quello della plastica, gli stampisti hanno acquisito e commesse corpose e complesse. Per la seconda metà del 2018 molti dei nostri clienti hanno programmato un ulteriore

incremento del carico di lavoro. Una delle soluzioni più spesso adottate, un tempo solo dalle grosse realtà ma oggi anche da aziende di dimensioni più contenute, è quella di affidarsi a partner validi per creare un indotto di alto livello. In questo modo, senza dover investire in macchinari per gestire i picchi di lavoro, possono mantenere in azienda la commessa che altrimenti si sposterebbe, nella maggior parte dei casi, all'estero».

Ben chiara e definita rispetto al settore-cliente anche la posizione di **Simone Ansevini di Ranco**, che rileva come gli stampisti italiani stiano investendo in tecnologie e in formazione del personale interno.

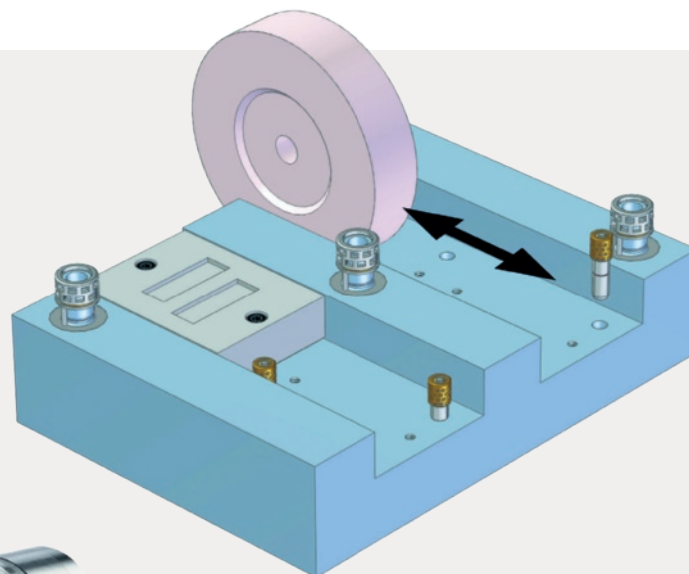
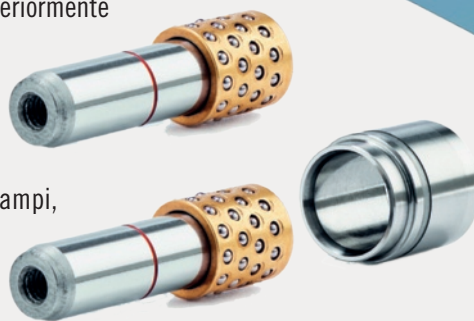
«Il periodo degli anni di crisi – aggiunge – è indubbiamente servito alle aziende del comparto per riorganizzarsi internamente. Puntando anche su innovazione e formazione, due punti cardine per potersi proporre al mercato con il più elevato livello

## Rives

### Mini centraggio a “gioco zero”

Rives distribuisce sin dal 1983, su tutto il territorio nazionale, elementi normalizzati per stampi (per lamiera, plastica e pressofusione), metalli duri e acciai speciali di alcune tra le più importanti case a livello mondiale. Tra queste ultime anche Agathon, della quale la stessa azienda è esclusivista per l'Italia, per conto della quale presenta la miniaturizzazione del sistema di centraggio cilindrico fine, per la centratura degli stampi a “gioco zero”.

L'ampliamento della gamma aumenta ulteriormente le possibilità di utilizzo grazie alle dimensioni molto ridotte. La versione miniaturizzata, disponibile nel diametro 8 e diametro 10, è utilizzabile con e senza bussola ed è ideale per la rapida e precisa sostituzione dei tasselli negli stampi, per applicazioni di posizionamento di precisione nelle più svariate applicazioni.



L'azienda Agathon, della quale Rives è esclusivista per l'Italia, presenta la miniaturizzazione del sistema di centraggio cilindrico fine, per la centratura degli stampi a “gioco zero”.

di competitività. Nel contempo, hanno posto anche maggiore attenzione alla selezione di partner e fornitori qualificati, preparati e al passo con le nuove esigenze operative. Ed è proprio il nostro obiettivo principale, ovvero quello di poterci proporre come qualificato interlocutore sia commerciale, sia tecnico, con la volontà di garantire la massima professionalità con elevati standard qualitativi. A livello generale credo per gli stampisti una sfida che sembra aver intrapreso la giusta direzione. Il tutto confermato anche dai dati, vista la crescita del settore, che beneficia anche di un forte orientamento verso l'export, con oltre il 60% di quanto gli stampisti producono in Italia, destinato oltre confine».

Più cauta la posizione di **Christian Binazzi** di **R.C.M. Italiana**, che fa riferimento a come il settore degli stampisti abbia sofferto di un trend negativo, determinato in particolare dal mercato dell'automotive, ancora in una fase di ripresa incerta. «Eppure – aggiunge – si percepisce il fermento convogliato nella ricerca di nuovi metodi di produzione e nuovi prodotti. Proprio per questo motivo prevediamo che



**“Per quanto riguarda i nostri prodotti, vediamo confermata la tendenza che da anni porta a utilizzare sempre più i cilindri ad azoto, in tutte le loro forme realizzative e funzionali, come caratterizzante elemento costruttivo dei nuovi stampi”.**

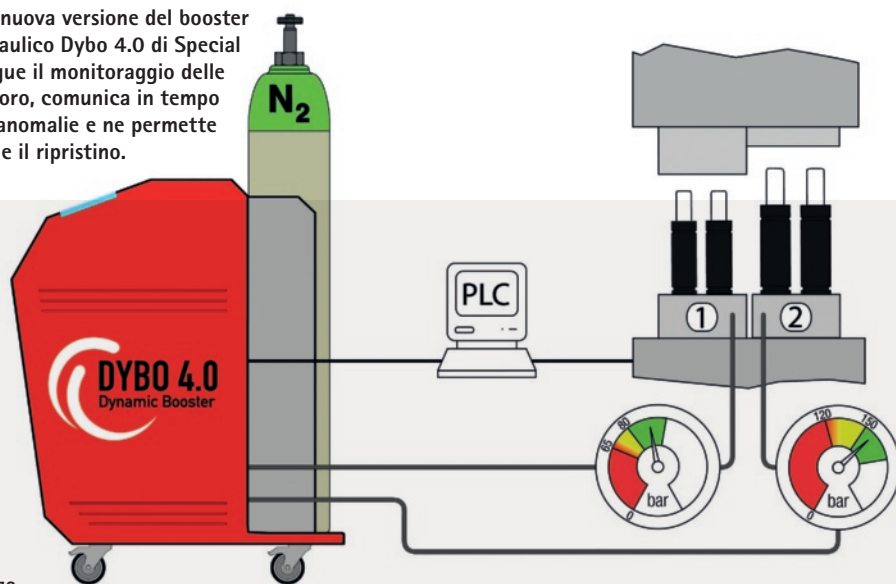
Cristian Beghin, Sales Manager di Special Springs.

questa tendenza si risolverà a una reazione positiva rispetto alle nuove sfide del settore». Per **Serena Angilletta** di **Ridix** in generale, fin da subito, il 2018 è parso per l'automotive come un anno di nuovi progetti, con prospettive di crescita nel 2019. Lo stesso dicasi per gli altri settori produttivi. «Lo stampista in Italia – sottolinea – è spesso ancora un artigiano che produce, non un produttore seriale. Produrre stampi richiede ogni volta un sapere dedicato e specifico e l'impegno di più competenze. Il know-how dei nostri stampisti è davvero stimato, per questo molte produzioni

sono rientrate nel nostro paese. Questo lo riteniamo fondamentale per la crescita/ripresa del settore».

Anche per **Marco Rigon** della **Rigon** la sensazione sullo stato di salute dello stampista è senza dubbio positiva. «La percezione del mercato nel futuro – osserva – perlomeno quello a breve, è quella di un settore in crescita. Le commesse ci sono. E questo senza dubbio permette di poter pianificare tutta una serie di investimenti impensabili fino a poco tempo fa. Molti stampisti, molti nostri clienti, hanno investito, come anche noi stessi, tempo ed energia in ricerca di nuovi

La nuova versione del booster elettroidraulico Dybo 4.0 di Special Springs, esegue il monitoraggio delle pressioni di lavoro, comunica in tempo reale eventuali anomalie e ne permette anche il ripristino.



### Special-Springs Monitoraggio pressioni di lavoro e segnalazione anomalie in real-time

Punto di riferimento nella produzione di molle per stampi e cilindri ad azoto, Special Springs evolve la propria gamma di prodotti e servizi con nuovi dispositivi per l'Industria 4.0. Il costante impegno verso l'innovazione dell'azienda italiana si è tradotto negli anni, tra l'altro, nei tre dispositivi di sicurezza per i cilindri ad azoto, denominati Opas – Sicurezza Attiva Sovrappressione, Usas – Sicurezza Attiva Ritorno Incontrollato e Osas – Sicurezza Attiva Oltrecorsa. Un'altra innovazione è il nuovo impianto di verniciatura per elettroforesi E-coat per le molle elicoidali. Dal lavoro dei tecnici dell'azienda nasce anche la nuova versione del booster elettroidraulico Dybo 4.0. Si tratta di un'attrezzatura di asservimento agli stampi con cilindri ad azoto che esegue il monitoraggio delle pressioni di lavoro e comunica in tempo reale eventuali anomalie. La possibilità di ripristinare in loco la pressione

dell'impianto consente inoltre, anche in presenza di anomalie, di continuare e terminare la produzione pianificata. Si evitano così scarti di lavorazione e costosi fermi di produzione. Il nuovo dispositivo si presenta con un'interfaccia grafica e una raccolta e comunicazione dei dati moderna e user-friendly. Accanto a Dybo 4.0, Special Springs presenta anche il nuovo sensore di pressione per cilindri ad azoto, che consente all'utilizzatore di verificare la loro pressione interna, senza dover rimuovere gli stessi dallo stampo. Sono così ridotti tempi d'intervento e controllo.

prodotti e/o metodi di produzione. Lo sforzo fatto in questa direzione porterà a reagire positivamente alle nuove sfide lanciate dal mercato globalizzato. Non si parla più di mercato Italia ma di mercato europeo, mondiale. Apertura agevolata dalle tecnologie delle comunicazioni e dalle possibilità di trasporto che solo pochi anni fa potevano sembrare impossibili. Tuttavia, oggi, interloquire e lavorare con altre nazioni è diventato e lo diventerà sempre più veloce e semplice. Tutte queste evoluzioni impongono alle nostre aziende e a noi stessi, un continuo aggiornamento dei mezzi e metodi con cui affrontiamo il lavoro quotidiano. Dobbiamo riuscire a portare all'interno del nostro mondo nuove tecnologie, per poter offrire al mercato sempre qualcosa di nuovo e all'avanguardia».

Agevolazioni, know-how e competenze sono le parole chiave che **Fabrizio Bernagozzi** di **Rives** ha individuato per meglio esporre la propria riflessione sul settore-cliente.

«Anche nel settore degli stampisti – precisa – le agevolazioni negli investimenti hanno sicuramente aiutato la ripresa del settore. Tuttavia, il mondo degli stampisti italiani è ben apprezzato sia in Italia che all'estero, ha una importante tradizione. Quest'ultima, insieme al grande know-how e alle competenze maturate in tutti questi anni, offre buone opportunità di business, specialmente nei comparti che richiedono maggiore esperienza nel realizzare stampi. Per questo molte produzioni sono rientrate nel nostro Paese. Aspetto, questo, che riteniamo fondamentale per la continuità del settore». Di più ampio respiro il punto di vista di **Cristian Beghin** di **Special Springs**, che sottolinea l'esigenza di fare alcune considerazioni principali.

«Da un lato – spiega – produrre stampi in Italia non è remunerativo per i ben noti fattori economici che impattano sui costi. E ciò comporta la tendenza di abbinare a questa attività quelle di stampaggio, produzione di modelli, prototipazione. L'ostacolo che s'incontra in questo processo di diversificazione è la necessità di importanti risorse finanziarie cui pochi possono accedere. Dall'altro lato, il livello qualitativo atteso dal cliente per un prodotto italiano è ben superiore a quello di un prodotto realizzato in paesi a basso costo».

In questo contesto la pressione sul prezzo che viene proprio dalla concorrenza di questi paesi pone il nostro stampista in una posizione svantaggiosa.

«Fortunatamente – conclude Beghin – la straordinaria flessibilità, la competenza e la versatilità delle nostre aziende, che negli anni ha fatto guadagnare loro una solida reputazione all'estero, riesce a compensare questo svantaggio e a mantenerle competitive».

Competitività in un mercato sempre più globale, nel quale gli stampi viaggiano da un angolo all'altro del globo, lungo tutto l'arco della loro vita produttiva. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# QUALITÀ SUPERIORE

FRESAL considera tecnologia e innovazione capisaldi essenziali per la realizzazione di **UTENSILI** di **QUALITÀ SUPERIORE**.

FRESAL offre all'utilizzatore finale risposte sempre più efficaci alla crescente esigenza di produttività e qualità nelle lavorazioni meccaniche.



**FRESAL**

Uffici e Stabilimento:

ITALIA - Volpiano (Torino)

Via Brandizzo, 170

Telefono (39) 011.9884920

Fax (39) 011.9881814

info@fresal.com

[www.fresal.com](http://www.fresal.com)

# FRESAL

UTENSILI

**MECSPE** Fiere di Parma  
28/30 MARZO 2019  
**Ti aspettiamo!**