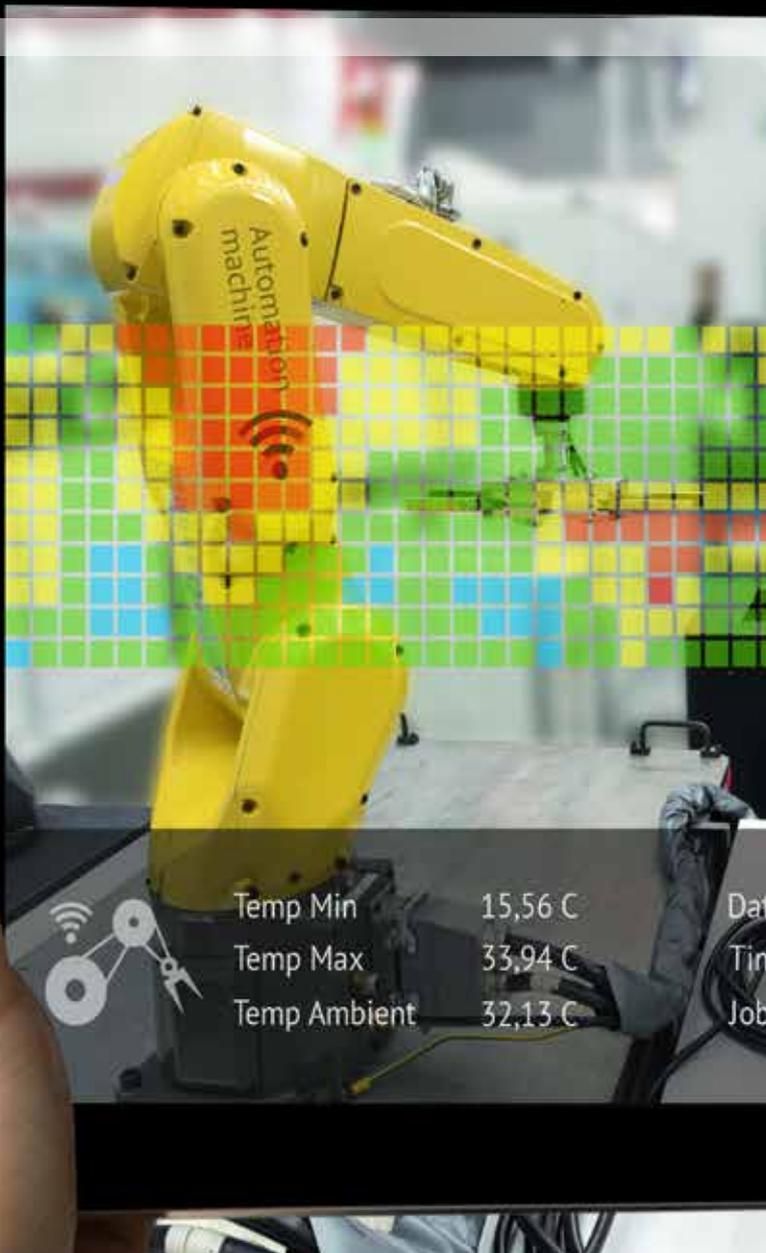


ANNO 23
NUMERO 60
LUGLIO 2017

SpazioTecnico

PERIODICO DI INFORMAZIONE DEL CDU



**CDU:
SPECIALE 25°
ANNIVERSARIO**

SPEDIZIONE IN ABB. POSTALE 70% FILIALE DI MILANO - POSTE ITALIANE



| 20 - 21

| 21

| 22

| 23

| 24



**CONSORZIO
DISTRIBUTORI
UTENSILI**

**“ Dal 1992 insieme per
condividere e crescere ”**

www.cdu.net

info@cdu.net

CDU - CONSORZIO DISTRIBUTORI UTENSILI

Nato nel 1992, il Consorzio Distributori Utensili rappresenta una realtà consolidata e la più concreta prospettiva di crescita del settore per il mercato italiano.

Il miglioramento della distribuzione territoriale e la competenza tecnico-commerciale che i clienti dei nostri Associati ci riconoscono, rappresentano un grande motivo di orgoglio.

La formula consortile permette la partecipazione attiva degli Associati, che - mantenendo l'autonomia aziendale - possono incidere sulle scelte gestionali e operative, beneficiando del patrimonio di informazioni e competenze, che solo un gruppo da oltre 175 milioni di euro di fatturato può assicurare.

La condivisione delle informazioni e le analisi di benchmarking sui dati del mercato sono un valore difficilmente eguagliabile.

Altrettanto evidente è il vantaggio competitivo assicurato dai volumi d'acquisto di 25 tra le migliori aziende nazionali del settore, con 35 punti vendita su tutto il territorio nazionale.



SOMMARIO

ZOOM

CDU: UN'UNIONE DI VALORI CHE GENERA VANTAGGI

Nella seconda parte del servizio speciale dedicato ai 25 anni del Consorzio Distributori Utensili CDU lo sguardo si trasferisce dal passato al presente e al futuro prossimo (2 - fine).

PAG. 04

MEETING

FIERE & EVENTI

LAMIERA + STEEL: Milano capitale dell'acciaio
SPS: a Parma "industria 4.0" a tutto campo

PAG. 09

L'INTERVISTA

INDUSTRIA 4.0: IL MANIFATTURIERO TORNA AL CENTRO DELLE POLITICHE DEL PAESE

Intervista a Marco Macchi, Condirettore dell'Osservatorio Industria 4.0 del Politecnico di Milano.

PAG. 14

NEWS

LA VETRINA DELLE NOVITÀ

Informazioni in diretta sulle novità e le proposte dai marchi fornitori convenzionati con il Consorzio Distributori Utensili CDU.

PAG. 20

TREND

NEI DISTRETTI INDUSTRIALI SI CRESCE DI PIÙ

Il nono rapporto annuale sull'economia e finanza dei distretti industriali, promosso da Intesa San Paolo, conferma la funzione di stimolo che essi svolgono a favore dello sviluppo delle imprese.

PAG. 26

FOCUS

COLLABORARE DI PIÙ PER CRESCERE INSIEME

Il Rapporto "Università, Ricerca, Crescita" di Italiadecide ribadisce l'importanza strategica di rafforzare il dialogo e i progetti di collaborazione fra strutture accademiche e aziende.

PAG. 30

SpazioTecnico

CDU: UN'UNIONE DI VALORI CHE GENERA VANTAGGI

Nella seconda parte del servizio speciale dedicato ai 25 anni del Consorzio Distributori Utensili CDU lo sguardo si trasferisce dal passato al presente e al futuro prossimo (2 - fine).



Uniti, perché insieme si cresce, si fa massa critica, si sviluppano importanti sinergie nei prodotti, ci si posiziona con autorevolezza sul mercato. Ma, al tempo stesso, autonomi, perché sono differenti le dinamiche sul territorio, diverse le storie e le specializzazioni, specifiche le competenze e le esperienze. Su questo binomio di valori si è svilup-

pata, in questi venticinque anni, la storia del Consorzio Distributori Utensili CDU. Una realtà assolutamente unica nel panorama della distribuzione industriale del nostro Paese per numeri, longevità, dimensione e importanza. “Credo che solo una formula come quella consortile possa coniugare questi due aspetti così profondamente radicati nel DNA degli imprenditori del

nostro Paese. – spiega convinto il presidente del Consorzio, Marco Terranova – Si tratta di un equilibrio da conquistare continuamente e mai dare per scontato. Ma è una ricchezza e un valore che, personalmente, ritengo non abbia paragoni. Il mercato è in continua evoluzione e, in questo contesto, essere battitori singoli non paga. Paga, invece, essere parte di una squadra. Noi stessi siamo entrati una decina d'anni or sono, sebbene conoscissimo e studiasimo l'attività del CDU da diverso tempo. Nel 2009 si viveva un periodo di profonda recessione ed eravamo alla ricerca di nuove idee e nuove proposte per vivere da protagonisti le sfide che ci erano di fronte. Abbiamo colto immediatamente il valore aggiunto che la proposta del Consorzio ci offriva: ci rendemmo conto, fin dai primi contatti, del ruolo che CDU aveva acquisito nel panorama nazionale. Era, ed è, un vero e proprio catalizzatore di attenzione da parte dei più qualificati produttori e fornitori”.

E i vantaggi si avvertirono in breve tempo: “Vantaggi in termini di crescita personale, dal momento che ho potuto subito cogliere l'opportunità di confrontarmi con colleghi imprenditori sui temi che toccavano più da vicino il nostro lavoro quotidiano, a cominciare



dalle dinamiche con i fornitori. E, a livello aziendale, riuscimmo ad aprirci a nuovi segmenti e ad ampliare la nostra sfera di operatività”.

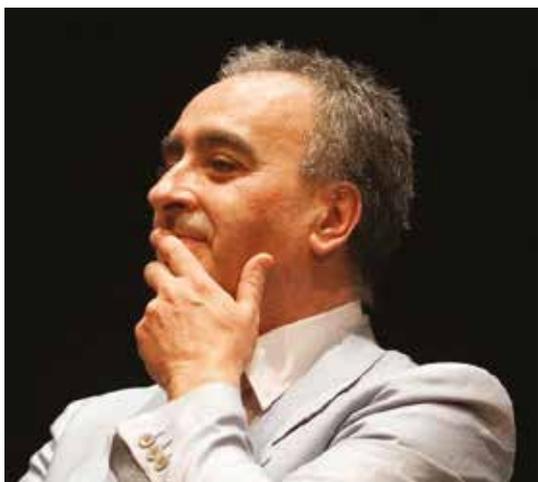
BENEFICI PER GLI ASSOCIATI, VANTAGGI PER I LORO CLIENTI.

Ne è convinto Aldo Ferro, direttore del Consorzio CDU dal 2002: “Il Consorzio è una grande palestra per tutti i nostri associati. È innanzitutto

Sopra: Marco Terranova, presidente Consorzio Distributori Utensili CDU

In basso a sinistra: Aldo Ferro, direttore del Consorzio CDU dal 2002

In basso a destra: Massimo Ravina, già presidente del Consorzio CDU



ZOOM

CDU ANNIVERSARIO



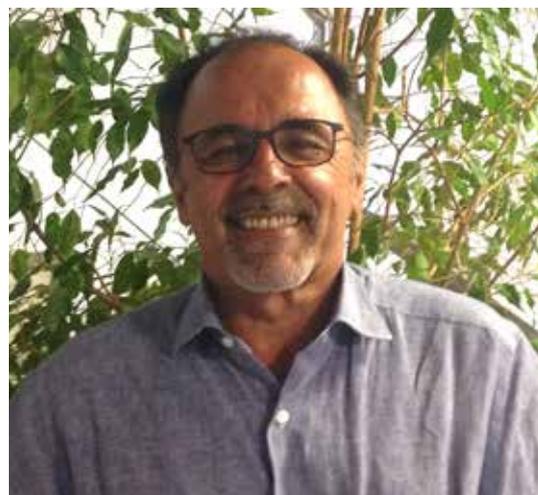
Sopra: alcune immagini della sede del Consorzio e del magazzino di Caponago
Sotto: Mauro Massa, presidente di CDU Scpa

uno spazio entro il quale ci si può confrontare con assoluta libertà, sapendo di condividere degli obiettivi comuni ma anche forti della propria specifica esperienza d'azienda. È poi un ambito formativo ad ampio raggio: dall'aggiornamento sugli aspetti tecnici e di prodotto alla formazione su contenuti amministrativi e commerciali, alla formazione manageriale. Infine, è una opportunità per fare sinergie attraverso politiche comuni di acquisto e di vendita. Il rapporto di partnership con i fornitori, a questo proposito, si è evoluto ed è cresciuto di anno in anno".

Benefici per gli associati, dunque, che si traducono anche in opportunità concrete per i clienti: "I nostri clienti percepiscono se una scelta che fai, a livello aziendale, determina vantaggi sulla base della capacità e del livello di servizio che offri loro. – afferma Massimo Ravina, già presidente del Consorzio CDU - Essere parte del Consorzio significa automaticamente migliorare il tuo livello di servizio. Nei rapporti con i fornitori sei considerato un partner importante e ottieni migliori condizioni. Disporre poi di un catalogo generale come quello che il Consorzio CDU è

oggi in grado di mettere a disposizione dei nostri consorziati, e di conseguenza ai loro clienti, significa poter garantire una qualità e una gamma che non ha paragoni".

Alla base del successo della formula CDU sta dunque, alla fine, l'apprezzamento che il mercato dei clienti delle utensilerie è in grado di riconoscere. Un vantaggio competitivo enorme: "Il partner associato a CDU oggi può garantire ai propri clienti una disponibilità dei prodotti a catalogo in tempi rapidi, la qualità dei propri brand, a comincia-





re da quelli privati, e un livello di servizio che non ha pari”, continua Ferro.

IL MAGAZZINO DI CAPONAGO: CUORE PULSANTE DI ATTIVITÀ.

Snodo principale, all’interno di questo progetto complessivo, è il magazzino centralizzato di Caponago, di proprietà del Centro Distribuzione Utensili Scpa, il braccio commerciale del Consorzio: “Quando ci siamo trasferiti in questa sede, proprio per poter disporre di un magazzino centralizzato, non pensavamo che in così breve tempo sarebbe diventato quasi inadeguato per i volumi che trattiamo. – afferma Mauro Massa, presidente di CDU ScpA – È stata una sfida importante che, tutti insieme, abbiamo vinto. Lo dimostra il fatto che, lo scorso anno, il Centro ha sviluppato un fatturato complessivo di 12 milioni di Euro, in crescita del 25 per cento rispetto al 2015. Alla base sta la flessibilità che siamo in grado di assicurare, grazie ad un rapporto serio e di vera collaborazione con i nostri fornitori, che rappresentano per altro i marchi di riferimento per tutta la distribuzione industriale. Ai nostri Associati garantiamo

la possibilità di ricevere materiale senza minimi d’ordine o confezionamenti predefiniti, con spedizioni rapide, nelle 24 ore successive. L’80 per cento degli items a catalogo, ormai, è disponibile a magazzino e con un solo ordine i nostri Associati possono ricevere tutta la merce che serve loro, anche di marchi differenti. Stiamo inoltre lavorando ad un progetto di consegna finale diretta della merce al cliente del nostro Associato”.

CRESCE IL MARCHIO PRIVATO E STRATEGICO.

Ad aver determinato questo sviluppo sono stati senza dubbio i prodotti a marchio privato e strategico, che rappresentano ad oggi oltre il 60% del totale del fatturato del Centro: “La crescita dei prodotti a marchio privato e strategico è stata davvero significativa. – continua Massa – Vi è stato un aumento dei volumi, ma anche un ampliamento progressivo della gamma e delle merceologie. Del resto abbiamo lavorato, fin da subito, sulla qualità, sull’affidabilità e sul rapporto prezzo/prestazioni”. Ma, accanto ad essi, si è registrato anche un deciso aumento delle vendite dei

ZOOM

CDU ANNIVERSARIO



Sopra: il Catalogo Generale CDU

prodotti dei fornitori convenzionati: “Se inizialmente alcuni leggevano in TKN e Format dei marchi concorrenti, oggi la maggior parte dei brand che sono nostri fornitori convenzionati hanno compreso la funzionalità di essere nostri partner, sposando la logica del Consorzio e proponendo a condizioni di interesse per i nostri clienti finali soluzioni e prodotti ad elevato valore aggiunto. Il fatto, poi, di fare perno sul magazzino di Caponago è stato colto come un’ulteriore opportunità da sfruttare”. La più grande novità è rappresentata dal sistema di gestione automatica per il magazzino. Semplice e intuitivo da utilizzare, accessibile 24 ore al giorno 7 giorni su 7, consente il controllo totale dell’inventario e dei costi, garantisce risparmi operativi e riduzione degli sprechi, permette la tracciabilità immediata delle transazioni e la riduzione del valore di magazzino, au-

tomatizza gli ordini evitando blocchi di produzione. Dotato di funzionalità di reportistica e riordino automatico, è un sistema espandibile ed è provvisto di software e configurazione personalizzabili sulla base delle specifiche necessità di ogni azienda.

LA PARTNERSHIP CON FORNITORI D’ECCELLENZA.

L’interesse che attorno al Consorzio si registra da parte dei marchi di produttori presenti sul mercato nazionale è infatti crescente: le convention annuali vedono una partecipazione in continuo aumento, così come sempre più fidelizzato è il rapporto tra questi player e le utensilerie consorziate. “La strada che abbiamo intrapreso è vincente, per tutti. Per i nostri associati, che possono avere condizioni di acquisto competitive, un servizio centralizzato e una gamma di prodotti di qualità senza paragoni. Vantaggi che lo stesso cliente finale percepisce e verifica ogni giorno. Quanto ai fornitori, la partnership fa crescere tutti, in volumi e qualità” afferma Ferro.

LO SGUARDO ALLE SFIDE DEL PROSSIMO FUTURO.

“Rafforzare le relazioni con i nostri fornitori è il primo obiettivo che come CDU ci siamo posti nell’arco di questo mandato. – conclude il presidente del Consorzio, Marco Terranova – Insieme a questo, è fondamentale centralizzare sempre più servizi e attività che prima ciascuno di noi gestiva singolarmente. E poi vi è l’obiettivo di far crescere ulteriormente la base consortile: più utensilerie e più punti vendita, con particolare attenzione all’area del Centro/Sud Italia”. Sfide impegnative e ambiziose. Ma assolutamente alla portata di una squadra che ha già saputo scrivere 25 anni di storia.

(2 - fine)

LAMIERA + STEEL: MILANO CAPITALE DELL'ACCIAIO



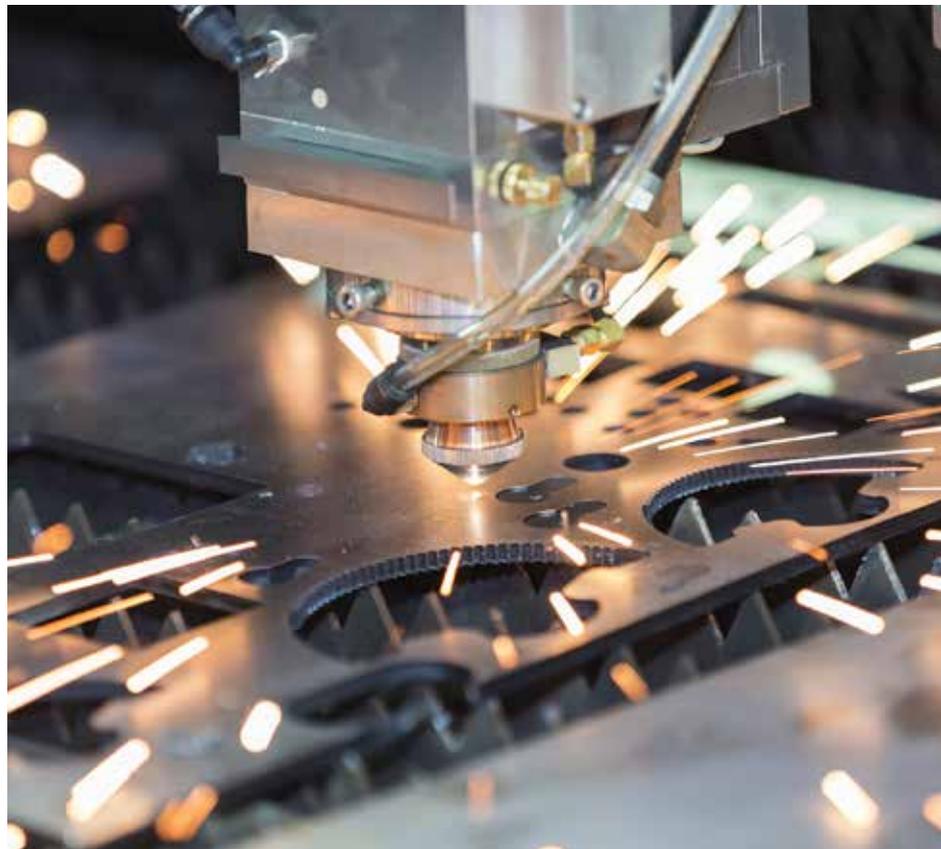
Il duplice appuntamento fieristico di maggio presso FieraMilano ha tracciato trend e linee di sviluppo di settori strategici per la filiera dell'acciaio e più in generale per la manifattura che lavora metalli.

Dal 17 al 20 maggio Milano è stata eletta capitale internazionale dell'acciaio grazie alla concomitanza logistica di due appuntamenti fieristici fondamentali per il mondo dei metalli e l'industria di trasformazione: Lamiera e Made in Steel. Gli eventi, entrambi allestiti presso il polo di RhoFiera, hanno indicato in misura evidente l'attuale scenario dei settori coinvolti e i percorsi lungo i quali si vorrebbe intraprendere una crescita che può essere significativa anche sul breve periodo.

MILANO FA BENE A LAMIERA.

Negli oltre 40.000 metri quadrati di superficie dei padiglioni dedicati a LAMIERA 2017 hanno esposto 480 imprese, proponendo il meglio delle tecnologie per la deformazione e la lavorazione di lamiere di ogni tipo, tubi, profilati, fili e carpenteria metallica. Ampio spazio anche a stampi, sistemi di saldatura, trattamenti termici, finitura superfici e attività di subfornitura. A questa già ricca offerta si è aggiunta anche la proposta di Fastners Industry, area tematica dedicata a viti, bulloni, sistemi di serraggio e fissaggio, cui hanno aderito oltre 30 aziende.

NEL COMPLESSO IL 26% DELLE IMPRESE ESPOSITRICI SONO ARRIVATE DALL'ESTERO E 21 I PAESI RAPPRESENTATI. LA MANIFESTAZIONE, PROMOSSA DA UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE E ORGANIZZATA DA CEU-CENTRO ESPOSIZIONI UCIMU, SI È AFFERMATA NEGLI ANNI COME



PUNTO DI RIFERIMENTO PER QUANTI OPERANO NEL COMPARTO DELLE TECNOLOGIE A DEFORMAZIONE.

CRESCONO I VISITATORI DALL'ITALIA E DALL'ESTERO.

Da sottolineare che era la prima volta che Lamiera giungeva al grande polo fieristico di Rho, il principale in Italia. Un debutto subito caratterizzato dal successo: il numero degli espositori è

stato infatti del 25% superiore rispetto all'edizione 2016 svoltasi presso Bologna Fiera.

Le visite totali sono risultate pari a 23.579, il 15% in più rispetto alla precedente edizione bolognese. Il 9% degli accessi è stato effettuato da visitatori provenienti dall'estero, il doppio di quelli presenti all'edizione 2016. Particolarmente numerose le presenze da Svizzera, Germania, Spagna, Francia, Polonia, Serbia, Croazia, Slovenia, Russia, Giappone, India e Gran Bretagna.

Appare quindi evidente come a Milano l'evento ha potuto sfruttare anzitutto l'internazionalità della città e del quartiere fieristico, naturale attrattiva per gli operatori stranieri. Inoltre Fieramilano ha messo in campo la fondamentale sinergia con Steel, ospitata nello stesso periodo in padiglioni attigui.

PRODURRE È BENE, CONOSCERE È MEGLIO.

Si è notato come la vicinanza temporale e logistica di eventi fieristici contigui per repertorio tecnologico è uno degli asset principali capaci di incrementare il valore degli stessi, portando benefici a espositori e visitatori coinvolti.

Girando per gli stand di Lamiera è apparso chiaro come i temi guida dell'intera manifestazione siano stati l'evoluzione della robotica, l'integrazione fra impianti e digitalizzazione di processo e la capacità di offrire soluzioni che razionalizzano le filiere senza sacrificare la qualità. Su questi macro argomenti si sono dipanati innumerevoli percorsi propositivi, che hanno coinvolto pressoché tutti i settori. Ulteriore tratto comune la reportistica di processo: non basta più produrre tanto e bene, bisogna sapere esattamente, tramite soluzioni dedicate, gestire il pezzo lavorato fino al magazzino, e oltre.

NUMERI IN NETTA CRESCITA ANCHE PER STEEL.

Made in Steel si è confermata la principale Conference & Exhibition del Sud Europa dedicata alla filiera dell'acciaio. L'evento, strutturato su business relation e convegni, ha fatto registrare presenze che si sono attestate in crescita del 15% rispetto all'edizione precedente (2015), raggiungendo un totale di 14.714 unità. L'indicatore positivo si somma a quelli riguardanti i metri quadri occupati, cresciuti del 5% rispetto all'edizione 2015 e che hanno raggiunto quest'anno i 34mila complessivi.

LA PERCENTUALE DI AZIENDE
ESPOSITRICI ESTERE HA RAGGIUNTO
IL 18% DEL TOTALE, MA CON UNA
NETTA CRESCITA DEL NUMERO DI
PAESI PRESENTI: DICIOOTTO STATI.

Inoltre anche l'edizione 2017 di Made in Steel ha fornito ai player della filiera siderurgica presenti un fitto calendario di convegni che ha visto avvicinarsi sul palco della Siderweb Conference Room nomi di primo piano nel mondo dell'imprenditoria siderurgica, ma non solo. Le relazioni convegnistiche hanno puntualizzato ciò che negli incontri business appariva in tutta la sua concretezza: il settore si muove tra volatilità in aumento e prezzi in contrazione, ma con qualche



MEETING

FIERE & EVENTI



I TEMI GUIDA DI LAMIERA SONO STATI L'EVOLUZIONE DELLA ROBOTICA, L'INTEGRAZIONE FRA IMPIANTI E DIGITALIZZAZIONE DI PROCESSO E LA CAPACITÀ DI OFFRIRE SOLUZIONI CHE RAZIONALIZZANO LE FILIERE SENZA SACRIFICARE LA QUALITÀ.



segnale di miglioramento a livello macroeconomico.

LE PREVISIONI DEL FMI SONO IN MIGLIORAMENTO, ANCHE SE L'ITALIA RIMANE CONTRADDISTINTA DA UN AUMENTO DEL PIL CONTENUTO (+0,8% NEL 2017 E 2018). DI CONTRO, NEL NOSTRO PAESE SI SEGNALANO NOTE POSITIVE DALL'INDICE DI FIDUCIA DELLE IMPRESE, AI MASSIMI DALL'OTTOBRE 2007, E DALL'INDICE DI FIDUCIA DELLE COSTRUZIONI, CHE HANNO REGISTRATO IL MIGLIOR RISULTATO DAL MAGGIO 2008.

Anche la situazione dell'edilizia europea, il settore che consuma la maggior quantità di acciaio, volge al sereno. Tra il 2016 ed il 2021 si dovrebbe registrare un incremento della produzione di sei volte superiore a quello del periodo 2012-2016.

Per ciò che concerne costi e prezzi, le quo-

tazioni delle materie prime siderurgiche stanno subendo un trend di diminuzione, che ha colpito soprattutto il minerale sceso del 35% negli ultimi mesi e che non ha lasciato indenne nemmeno il coke (-33%) e il rottame. Conseguentemente i prodotti finiti in acciaio subiscono un trend depressivo, più marcato per i piani, meno per i lunghi.

Da più parti è stato sottolineato come, sebbene il settore dell'acciaio nazionale stia ancora cercando un equilibrio tra produzione e consumo, sarà necessario avvicinarsi alle novità del 4.0, colte attraverso un percorso strategico. Applicare il 4.0 solo per motivi tattici, primo fra tutti gli incentivi, non avrebbe senso, ma anzi sarebbe controproducente, dato che irrigidirebbe la struttura finanziaria delle imprese. Gli investimenti sull'industria 4.0 andrebbero compiuti dopo un percorso di studio che fornisca una chiara visione della tecnologia da impiegare e dei risultati da ottenere.

A PARMA INDUSTRIA 4.0 A TUTTO CAMPO

La settima edizione di SPS IPC Drives Italia ha riconfermato pienamente la centralità del tema “fabbrica intelligente” nelle dinamiche di sviluppo del manifatturiero.

A PARTECIPARE ALLA MANIFESTAZIONE SONO STATI BEN 738 ESPOSITORI (+15% RISPETTO AL 2016). NUMERI IN CRESCITA ANCHE PER I VISITATORI, OLTRE 33 MILA, CON UN INCREMENTO NEI CONFRONTI DELLO SCORSO ANNO DEL 16%. INSOMMA, UN SUCCESSO.

Sensazione palpabile per chi è stato in fiera, avvertibile sia muovendosi fra gli stand delle aziende, ricchi di proposte, sia osservando l'interesse dei visitatori. Soddisfatti gli organizzatori di Messe Frankfurt Italia, che con questa edizione di SPS Italia hanno confermato l'evento fra i più significativi in Europa nel campo dell'automazione industriale. Infatti Donald Wich, Amministratore Delegato Messe Frankfurt Italia ha dichiarato: “A SPS Italia si è parlato di Smart Factory, di rivoluzione digitale e di automazione avanzata per i processi produttivi all'avanguardia. La nostra manifestazione non è solo una vetrina di tecnologie ma un laboratorio di soluzioni apprezzato dalle aziende manifatturiere e in particolare dalle PMI. L'aumento dei visitatori ha coinvolto tutti gli attori della filiera: OEM, costruttori di macchine, utilizzatori e clienti finali, partner della distribuzione, system integrator, stampa specializzata, economica e locale, università e tutti coloro che operano in un contesto ampio, legato alla ripresa, allo sviluppo e alla spinta dell'industria manifatturiera, oggi fondamentale nell'ambito dell'economia nazionale”.

Il tema dell'industria 4.0 sta incentivando in misura significativa tutto quanto rientra nell'ambito della presentazione di idee e soluzioni all'insegna dello “smart manufacturing”. Lo dimostrano i risultati ottenuti dall'edizione appena conclusa di SPS, che ha occupato integralmente quattro grandi padiglioni della Fiera di Parma, per una superficie complessiva di oltre 60.000 metri quadrati.



“LA NOSTRA MANIFESTAZIONE NON È SOLO UNA VETRINA DI TECNOLOGIE MA UN LABORATORIO DI SOLUZIONI APPREZZATO DALLE AZIENDE MANIFATTURIERE E IN PARTICOLARE DALLE PMI” (DONALD WICH, AMMINISTRATORE DELEGATO MESSE FRANKFURT ITALIA)

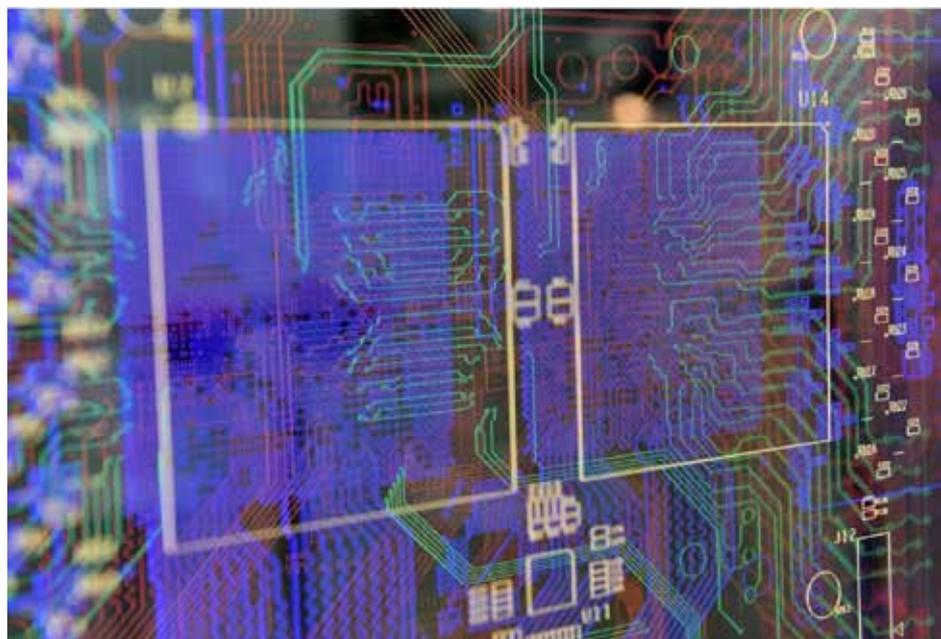
SUCCESSO ANCHE PER L'AREA DIMOSTRATIVA.

Particolari consensi ha ottenuto l'area dimostrativa allestita nel padiglione di ingresso, nel quale si è voluto offrire al visitatore di SPS Italia un panorama delle applicazioni più promettenti. Prima fra tutte l'integrazione dell'automazione con la robotica, passando attraverso la connettività, l'Internet of Things e le potenzialità che tutto questo può rappresentare in termini di manutenzione predittiva, efficienza e servizi abilitati da queste tecnologie.

Con una parte riservata alla realtà aumentata e al software industriale è stato completato il panorama del Know how 4.0. Questo “antipasto” ha reso ancora più gustoso assaporare poi nei padiglioni quello che le singole aziende proponevano nei loro menù.

LE SEZIONI CONVEGNISTICHE E DI APPROFONDIMENTO.

Molto seguite anche le iniziative convegnistiche collaterali alla parte espositiva, sinergiche alle componenti tecnico-commerciali. Fra i temi più gettonati come si evolverà il rapporto fra robotica e personale dei reparti. L'automazione è apparsa del tutto coerente all'evoluzione del mondo del lavoro e tanti i livelli di collaborazione che eviteranno la conflittualità occupazionale fra uomini e macchine. Altri momenti di incontro hanno evidenziato quali sono i segmenti



tecnologici più dinamici, le regioni italiane più attive, le industrie e i settori di riferimento e le tecnologie emergenti dei vari comparti. Diversi i player industriali hanno lanciato iniziative pilota e le conclusioni sono confortanti: appare chiaro come Industria 4.0 può essere il mezzo per rilanciare la competitività del Paese, rivitalizzare le industrie nazionali, e trovare modelli di produzione aziendale più efficienti. In tanto entusiasmo presentate però con realismo anche le non facili sfide e i rischi legati al cambiamento in Italia, anche sulla base di domande chiave rivolte ai top manager di aziende coinvolte dell'evoluzione. Su queste basi l'appuntamento con SPS Italia tornerà, sempre a Parma, dal 22 al 24 maggio 2018.



MARCO MACCHI

MARCO MACCHI È PROFESSORE ASSOCIATO AL POLITECNICO DI MILANO, DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA GESTIONALE.

È RESPONSABILE SCIENTIFICO DELL'OSSERVATORIO TECNOLOGIE E SERVIZI PER LA MANUTENZIONE (TESEM) E CO-DIRETTORE DELL'OSSERVATORIO INDUSTRIA 4.0 DELLA SCHOOL OF MANAGEMENT DEL POLITECNICO DI MILANO.

È CHAIR DELL'IFAC WORKING GROUP ON AMEST (ADVANCED MAINTENANCE ENGINEERING, SERVICES AND TECHNOLOGY) E VICE-CHAIR DELL'IFAC TECHNICAL COMMITTEE 5.1 MANUFACTURING PLANT CONTROL.

INDUSTRIA 4.0: IL MANIFATTURIERO TORNA AL CENTRO DELLE POLITICHE DEL PAESE

Intervista a Marco Macchi,
Condirettore dell'Osservatorio Industria 4.0
del Politecnico di Milano.

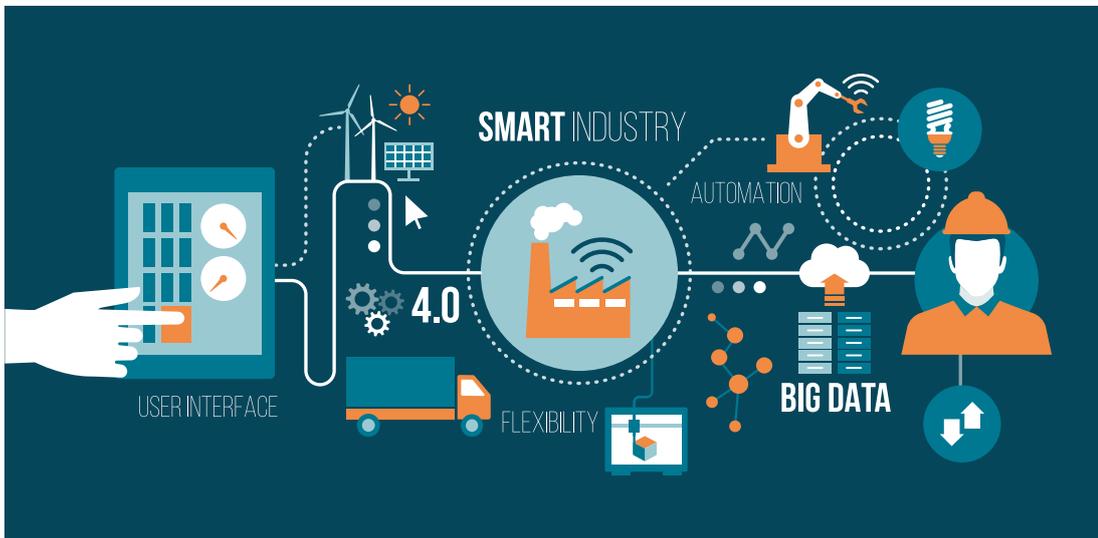
Oggi si parla molto di "industria 4.0". Può darcene una definizione sintetica?

Come Osservatorio Industria 4.0 della School of Management del Politecnico di Milano abbiamo scelto di dare una definizione ampia di "Industria 4.0" facendo leva sul concetto di "smart manufacturing". L'ampiezza nasce dal considerare sia i processi all'interno della fabbrica, sia i processi fuori dalla fabbrica. Se la fabbrica resta un focus centrale dello "smart manufacturing", la sua competitività si fonda anche su una sempre maggiore interconnessione delle risorse – impianti, informazioni e persone – tra tutte quelle realtà che costituiscono la catena di valore.

Il termine in realtà nasce in Germania, alla penultima

fiera di Hannover. Da allora è emigrato anche in Italia, per esplodere, grazie anche al Piano di incentivi previsti dal Governo. Come giudica questa opportunità? Ci siamo mossi per tempo?

La Germania ha indubbiamente anticipato i tempi: è stata un'ottima operazione di vision a lungo termine, oltre che di marketing. In questo senso le va dato atto di aver tracciato una strada e definito uno scenario in cui diversi altri Paesi, tra i quali l'Italia, si sono inseriti. Il nostro Paese lo ha fatto con un piano ed un progetto importante, che non solo rimette al centro delle politiche industriali il manifatturiero, ma lo fa attraverso un approccio che tende a calare questa esperienza sulla specificità del nostro sistema produttivo.



Quali sono gli aspetti sui quali, in particolare, l'industria 4.0 va ad impattare? Quanto pesa in questa evoluzione l'hardware? E quanto il software?

L'evoluzione che l'Industria 4.0 pone impatta in modo significativo sia sull'hardware che sul software, con interconnessioni particolarmente rilevanti tra hardware e software stessi.

L'impatto sull'hardware riguarda tutti gli abilitatori di base che fanno girare le intelligence necessarie per essere smart. Ciò porta a quello che – nella vision di lungo termine – si tende a definire come "Cyber Physical System" (CPS), dove l'intelligenza si avvicina al sensing di ciò che accade nel mondo fisico. Per questo, abbiamo bisogno di sistemi e piattaforme hardware in cui possano operare applicativi software, ad esempio nella forma di sensori integrati, interconnessi al mondo della rete e con ca-

pacità di computing adeguata a quanto è necessario fare nel singolo dispositivo (es. un sensore con auto-diagnosi). Parlare di CPS porta, quindi, anzitutto, ad una vision fondata su molta intelligence distribuita.

Se poi mettiamo in rete tutti i dispositivi di cui disponiamo – tablet, sensori e, in generale, le fonti di informazione gestibili attraverso l'Internet of Things (IOT) – otteniamo l'aumentata connettività dello smart manufacturing che, naturalmente, necessita di un hardware e di un software per la sua gestione.

Se, infine, allarghiamo lo spettro ad altre tecnologie abilitanti, mi permetto di ricordare una classificazione diversa, che considera le ICTs e le OTs, che naturalmente hanno componenti diverse – per peso tecnico ed economico – di natura hardware e software. Tra le OTs, pensiamo ad esempio all'additive manufacturing: è una tecnologia

manifatturiera che, oltre al processo di trasformazione dei materiali, necessita della digitalizzazione del progetto e, quindi, ha bisogno anche di un software, accanto all'hardware.

Esistono rapporti o relazioni tra il macrotema dell'industria 4.0 e quello, altrettanto d'attualità, dell'internet of things?

Certamente, e non a caso si parla di Industrial IOT, cioè di un percorso tecnologico evolutivo che pensa ad un oggetto fisico che ha una contropartita nel mondo digitale. L'Industrial IOT è il primo passo verso il Cyber Physical System. Da un elemento hardware che ha la capacità di interconnettersi si possono portare informazioni sul cloud dove esiste un "gemello digitale", il digital twin. Con il digital twin si possono fare diverse attività, che non si fanno nel mondo fisico ma che si possono aggiungere aiu-

L'INTERVISTA

A COLLOQUIO CON...

tando la gestione, con nuova intelligence “centralizzata” su cloud. Ancora una volta, dunque, il tema è quello della compresenza di hardware e software tra sistemi che dialogano e si interconnettono fra loro. E il CPS – tornando a quanto detto prima – è anche intelligence “centrale”, che crea sinergia tra diverse fonti dati e informative.

Quanto vale ad oggi lo “Smart Manufacturing” in Italia?

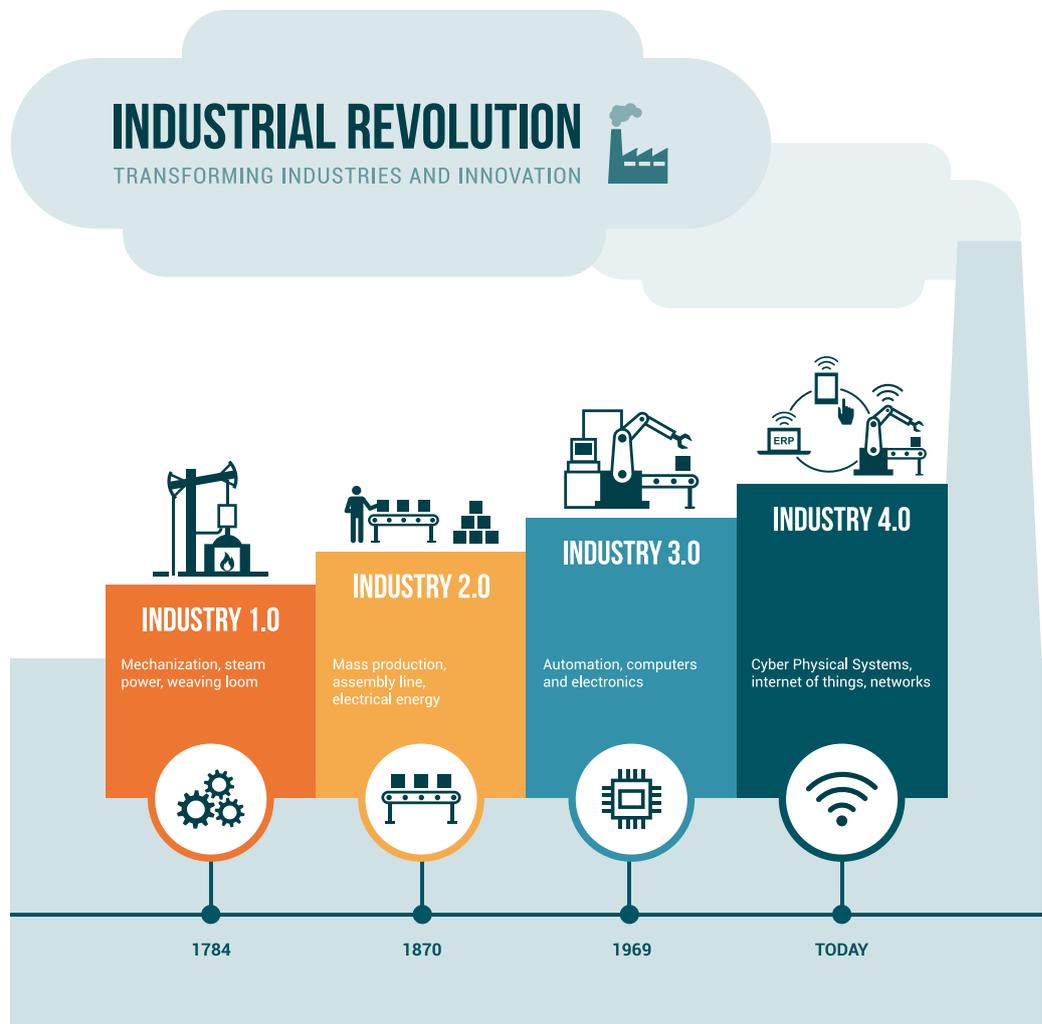
Cito solamente un dato indi-

cativo, da fonte UCIMU, che ha evidenziato nel primo trimestre 2017 una crescita degli ordini di macchine utensili del 5,1% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La crescita è stata sostenuta da un fortissimo stimolo proveniente dalla domanda interna, che ha fatto registrare un aumento del 22%. In generale, la “macchina” dell'industria 4.0 ha acceso i motori. È in fase di pubblicazione proprio in questi giorni (ndr 23 giugno 2016) il nuovo rapporto dell'indagine annua

che sviluppiamo come Osservatorio. Nel rapporto si troverà uno stato dell'arte dello smart manufacturing in Italia, oltre che una vision sulle sue prospettive di sviluppo futuro.

Da cosa si può riconoscere una “industria 4.0?” Quali sono i fattori che maggiormente la distinguono?

Difficile dare una risposta univoca, perché ogni interlocutore tende a dare importanza a fattori diversi, probabilmente anche in base alla



sua esperienza e competenza. Provo a dare la mia risposta.

Diciamo che Industria 4.0 è una diffusione di dispositivi che possono essere compresi nella definizione di Industrial IOT, in parte tratti dal mondo consumer, ma anche da quello più specificamente industriale come i sensori, vere e proprie fonti di informazione. Ma non solo. È anche la presenza di altre tecnologie abilitanti che, come il cloud, offrono infrastrutture per mettere ovunque a dispo-

sizione informazioni residenti in un punto centrale, oltre che analytics ad integrazione dell'intelligence locale residente in ciascun dispositivo. Poi, non è solamente un concetto tecnologico. "Industria 4.0" porta anche a pensare ad un eco-sistema fatto di diversi attori, ciascuno con un differente ruolo e, potenzialmente, modelli di business innovativi. In sostanza, è una rete di competenze e capacità di sviluppo all'insegna della multidisciplinarietà. Infatti, parlare di digitalizzazione

dei processi produttivi significa mettere in gioco diverse competenze, non solo sulle tecnologie digitali, ma anche legate ai diversi aspetti del processo produttivo in sé.

Come le piccole e medie imprese stanno vivendo questa evoluzione? C'è consapevolezza? E alla consapevolezza seguono investimenti concreti?

I dati statistici evidenziano che, seppure in crescita, questa consapevolezza non è ancora sufficientemente diffusa

www.4punto0.it: AUMENTA L'OFFERTA DI UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE A SUPPORTO DELLA CONOSCENZA DI INDUSTRIA 4.0.

IN AGGIUNTA A "SPORTELLLO UCIMU SUPER & IPERAMMORTAMENTO", NASCE IL PORTALE "INDUSTRIA 4.0 E IPERAMMORTAMENTO", UNO STRUMENTO UNICO A CURA DI ICIM, ANIMA, UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE. IL PORTALE NASCE CON L'INTENTO DI FORNIRE ALLE IMPRESE ITALIANE, DI QUALSIASI SETTORE E DIMENSIONE, UN SITO COMPLETO DI TUTTI GLI ELEMENTI PER POTERSI INFORMARE SULLE OPPORTUNITÀ E GLI ADEMPIMENTI PREVISTI DAL PIANO, PORRE DOMANDE SPECIFICHE, RICHIEDERE PREVENTIVI, GESTIRE LO SCAMBIO ON-LINE DI DOCUMENTI NECESSARI PER LA VERIFICA DELL'ANALISI TECNICA.

IL PORTALE È DIVISO IN 4 SEZIONI:

- INDUSTRIA 4.0 E IPERAMMORTAMENTO - INFORMAZIONI E DOCUMENTAZIONE AGGIORNATA A COMINCIARE DALLE NORMATIVE DI RIFERIMENTO (LEGGI E CIRCOLARI DEL MISE), ARTICOLI, COMMENTI E CASE HISTORIES MA ANCHE LE VARIE POSSIBILITÀ DI FINANZIAMENTO
- DOMANDE E RISPOSTE - DOVE TROVARE RISCONTRI O PORRE NUOVI QUESITI SUL PROPRIO CASO SPECIFICO IN TOTALE PRIVACY
- COME USUFRUIRE DEI BENEFICI FISCALI. I SERVIZI ICIM - MODALITÀ DI ACCESSO ALLE AGEVOLAZIONI E COME TROVARE IL SERVIZIO ICIM ADEGUATO ALLE PROPRIE NECESSITÀ
- AREA RISERVATA ALLE AZIENDE CLIENTI ICIM - CON LA POSSIBILITÀ DI CARICARE IN COMPLETA SICUREZZA INFORMATICA I PROPRI PROGETTI DI INNOVAZIONE 4.0 E RICHIEDERE A ICIM UN'OFFERTA PER LA VALUTAZIONE TECNICA E IL RILASCIO DELL'ATTESTAZIONE DI CONFORMITÀ.

L'INTERVISTA

A COLLOQUIO CON...

nelle PMI. Proprio per questo motivo è necessario pensare ad una interpretazione del concetto di "Industria 4.0" più aderente alle PMI. Il grande valore della rivoluzione dell'Industria 4.0 è che si stanno portando a convergenza numerose soluzioni tecnologiche abilitanti che, tuttavia, devono essere combinate in funzione delle esigenze di business di ogni impresa e settore. A mio parere, non esiste un modello valido per tutti. A monte è necessario riflettere sul modello organizzativo di una impresa, sulla sua strategia, sulla "maturità" dei suoi processi. Solo successivamente è possibile operare scelte di lungo

termine. In questo senso, anche le agevolazioni, importanti per valore e dimensioni, devono essere viste come uno stimolo e non come la chiave per elaborare un piano con prospettiva sostenibile sul lungo termine. Un'azienda cresce perché ha una strategia di trasformazione digitale, non perché ci sono incentivi.

Detto ciò, credo che per le PMI l'Industria 4.0 possa essere davvero una opportunità da cogliere. Le PMI sono "responsive", rapide ed efficienti, e sanno adattarsi alle esigenze mutabili del mercato. E la rivoluzione dell'Industria 4.0 può offrire alle PMI un ulteriore aiuto a sviluppare

questa loro specifica caratteristica, che possiamo dire parte della loro "genetica". Grazie allo "smart manufacturing", si genera ad esempio la possibilità di gestire un flusso più coordinato dei materiali in fabbrica e vengono meno le rigide e classiche separazioni tra i reparti e tra le aree (logistica, produzione e manutenzione). Cambiare il modello organizzativo è quindi una leva importante, essenziale, per la responsiveness delle PMI, e le tecnologie possono aiutare in questo cambiamento.

Qual è il ruolo del vostro osservatorio? È solo un luogo di studio e osservazione o ha

GLI OSSERVATORI DIGITAL INNOVATION DELLA SCHOOL OF MANAGEMENT DEL POLITECNICO DI MILANO: L'OSSERVATORIO INDUSTRIA 4.0

GLI OSSERVATORI DIGITAL INNOVATION DELLA SCHOOL OF MANAGEMENT DEL POLITECNICO DI MILANO RAPPRESENTANO IL PUNTO DI RIFERIMENTO IN ITALIA SULL'INNOVAZIONE DIGITALE. LE ATTIVITÀ SONO SVOLTE DA UN TEAM DI OLTRE 60 TRA PROFESSORI, RICERCATORI E ANALISTI IMPEGNATI SU 30 DIFFERENTI OSSERVATORI CHE AFFRONTANO I TEMI CHIAVE DELL'INNOVAZIONE DIGITALE NELLE IMPRESE (ANCHE PMI) E NELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE, SUDDIVISI IN TRE AREE:

- DIGITAL TRASFORMATION, CHE INCLUDE GLI OSSERVATORI CHE ANALIZZANO IN MODO TRASVERSALE I PROCESSI DI INNOVAZIONE DIGITALE CHE STANNO PROFONDAMENTE TRASFORMANDO IL NOSTRO PAESE;
- DIGITAL SOLUTIONS, CHE RAGGRUPPA GLI OSSERVATORI CHE STUDIANO IN MODO APPROFONDITO SPECIFICI AMBITI APPLICATIVI E INFRASTRUTTURALI RELATIVI ALLE NUOVE TECNOLOGIE DIGITALI;
- VERTICALS, CHE COMPRENDE GLI OSSERVATORI CHE ANALIZZANO L'INNOVAZIONE DIGITALE IN SPECIFICI SETTORI O PROCESSI.

anche funzioni propositive e di supporto?

Direi che l'Osservatorio è un contesto dove, prima di tutto, circola conoscenza, grazie anche al ruolo di terza parte accademica che ci caratterizza. Se devo dare una mia definizione personale, l'Osservatorio può quindi essere un supporto utile sia a chi offre tecnologia, sia a chi deve usare le tecnologie, sia a chi offre competenze in tema di job skill, ecc. Un contesto per scambiare conoscenza, con un eco-sistema ampio di attori, come richiede l'Industria 4.0.

Quali sono i "plus" che oggi un'industria 4.0 può spen-

dere sul mercato? Essere 4.0, anche sotto il profilo del posizionamento, è un valore aggiunto?

Essere "4.0" è sicuramente un plus sotto il profilo del marketing, sia a livello di singola impresa che di sistema economico. Ma non può essere una operazione di marketing priva di contenuto: il contenuto è sostanziale. Dire che un'azienda è "zero defect" significa esprimere un concetto di qualità eccelsa del manufacturing; parlare di "smart safety" significa comunicare un'idea di sicurezza accessibile a tutti nel contesto del lavoro; parlare di "responsiveness" significa la capacità di un'impresa di of-

fruire rapidamente e in maniera efficiente le risposte di cui il mercato ha bisogno. Questi sono tutti "slogan", di grande potenza se rimandano ad altrettanti valori che costituiscono fattori di competitività per un'impresa. Dietro agli slogan deve esserci quindi la sostanza. D'altra parte, l'Industria 4.0 può essere una grande opportunità di marketing anche per un Paese come l'Italia che si fonda sul manifatturiero e su tutto l'indotto e i servizi che esso esprime. Se l'Italia saprà essere davvero "smart" potremo continuare a recitare un ruolo di primo piano nel mondo.

TRA QUESTI ULTIMI, L'OSSERVATORIO INDUSTRIA 4.0 È IL PUNTO DI RIFERIMENTO IN ITALIA PER MANAGER E DECISORI CHE DEBBANO COMPRENDERE IN PROFONDITÀ LE INNOVAZIONI DIGITALI (DI PROCESSO, INFRASTRUTTURALI, APPLICATIVE, HW E SW) CHE STANNO TRASFORMANDO IL COMPARTO MANIFATTURIERO, CODIFICANDO E RENDENDO FRUIBILE LA CONOSCENZA SUL TEMA E CREANDO UNA COMUNITÀ ITALIANA ATTIVA E APERTA AL CONFRONTO CON LE PRATICHE INTERNAZIONALI.

INDUSTRIA 4.0 DIVENTA IL PARADIGMA DELLA MANIFATTURA DEL FUTURO: GRAZIE AD ALCUNE TECNOLOGIE DIGITALI INNOVATIVE - LE SMART TECHNOLOGIES - LE IMPRESE MANIFATTURIERE SARANNO CAPACI DI UNA MAGGIORE INTER-CONNESSIONE E COOPERAZIONE TRA LE PROPRIE RISORSE (ASSET FISICI, PERSONE E INFORMAZIONI, SIA INTERNE ALLA FABBRICA SIA DISTRIBUITE LUNGO LA VALUE CHAIN), E CIÒ CAMBIERÀ IN MODO DRASTICO LA LORO EFFICIENZA E LA LORO COMPETITIVITÀ.

Struttura compatta, grandi prestazioni



FIDATI DEL BLU

Il nuovo sistema di micromotori PFERD

Con il nuovo sistema di micromotori MIM PFERD offre un'alternativa conveniente e versatile alle macchine pneumatiche. Con la sua regolazione variabile da 1.000 a 60.000 RPM questo sistema non vanta soltanto un'elevata stabilità, precisione di rotazione e coppia, ma anche un grande comfort di lavoro e fino al 66 % in meno di costi di esercizio.

Rivolgetevi al vostro consulente PFERD per informazioni sul nuovo sistema di micromotori di PFERD.

Trovate le informazioni sui nostri prodotti e servizi innovativi sul nostro sito Internet.



www.pferd.com

NEWS

LA VETRINA DELLE NOVITÀ



IL NUOVO SISTEMA DI MICROMOTORI.

COD. 60.01

Nel corso del 2016 AUGUST RUEGGERBERG, ha dedicato molta attenzione allo sviluppo di nuovi prodotti indirizzata al settore dello stampo, inteso come manutenzione e ripristino degli stessi. Lo sforzo e l'impegno profusi in questo progetto segnalano l'intenzione di diventare sempre più protagonisti un segmento in evoluzione ed espansione, ove l'Italia gioca un ruolo determinante nel panorama mondiale.

L'inserimento di molti nuovi prodotti per "stampisti" ha consentito di produrre un "manuale ad hoc" per lo specialista, manuale già ampiamente distribuito attraverso varie iniziative territoriali e fiere di settore. Il manuale per lo stampista include 4500 articoli, tutti prodotti e pronta consegna da parte di **PFERD** ed indicano la volontà di lavorare in modo sempre più specifico ed al fianco degli utilizzatori, proponendo soluzioni innovative ed interpretando esigenze emergenti con la progettazione di nuovi utensili.

È in questa ottica che avviene l'inserimento del Sistema Micromotore, che copre i regimi alti fino a 60.000. Con una centralina è possibile gestire la regolazione variabile della velocità per diversi azionamenti.

Il micromotore è ideale per piccoli lavori di smerigliatura e fresatura. Grazie alla regolazione variabile del numero di giri da 1.000 a 60.000 giri/min è possibile impiegare la macchina per i più svariati tipi di lavorazione.

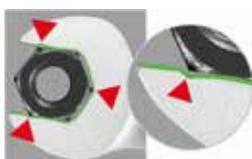
Gli azionamenti robusti non richiedono manutenzione e vantano un elevato comfort di lavoro.

Con queste caratteristiche quindi il sistema rappresenta una valida alternativa alle macchine pneumatiche ad alti regimi, con numerose possibilità di impiego.



285 KA USAG: NUOVA CHIAVE COMBINATA A CRICCHETTO CON ANELLO DI TENUTA

COD. 60.02



Forchetta con sistema antislittamento dell'esagono di manovra



Anello in acciaio armonico integrato nell'occhio poligonale.

Tra le novità **USAG** 2017 merita grande attenzione la chiave combinata a cricchetto con anello di tenuta 285 KA. La nuova chiave ha la forchetta dotata di un particolare sistema antislittamento dell'esagono durante la manovra. La parte del cricchetto, invece, ha un anello in acciaio armonico integrato nell'occhio poligonale per meglio posizionarsi sul dado durante le operazioni di serraggio. L'angolo di ripresa è di 5° e la leva di inversione è integrata. La testa poligonale e a forchetta sono inclinate di 15° per raggiungere anche punti difficilmente accessibili.

La gamma completa di chiavi 285 KA è formata da 24 pezzi, dalla più piccola che misura 6 mm alla più grande di 41 mm. All'interno della SuperOfferta USAG 2017 - la pubblicazione semestrale che propone i migliori utensili USAG a prezzi vantaggiosi - si possono trovare due serie da 8 o 12 pezzi inseriti in pratici contenitori in materiale plastico.



Per maggiori informazioni consultate il nuovo sito web www.usag.it e la nuova APP per tablet iOS e Android. Per rimanere aggiornati in tempo reale sulle ultime novità, seguite USAG anche sui Social Network dedicati all'azienda (Facebook e YouTube).

NEWS

LA VETRINA DELLE NOVITÀ

COD. 60.03

TELLURE RÔTA: RUOTE SERIE 36 Ø 75 MM



Nell'ambito del rinnovamento e dell'ampliamento della propria gamma di prodotti destinati ad impieghi nella collettività, **Tellure Rôta** inserisce il diametro 75 mm nella propria serie 36: ruote con rivestimento in poliuretano termoplastico di colore rosso, nucleo in poliammide 6 bianco.

Caratteristiche tecniche

Le ruote della serie 36 sono adatte all'impiego su carrelli di diverso tipo nell'ambito della collettività, ed in particolare nella ristorazione. I materiali utilizzati, il design e le caratteristiche costruttive le rendono infatti idonee all'utilizzo in ambienti con necessità di lavaggi.

Hanno un'eccellente capacità di carico rispetto ai piccoli diametri, e consentono quindi movimentazione anche di carichi alti mantenendo un basso baricentro.

Grazie alle loro caratteristiche cromatiche ed all'aspetto gradevole, inoltre, possono essere una valida alternativa alle ruote gommate dal punto di vista estetico.

Le ruote della serie 36 sono quindi oggi disponibili in diametri compresi tra 30 e 75 mm, con portate tra 30 e 90 kg. Sono abbinabili a supporti in acciaio zincato con attacco a piastra, a foro passante e con codolo filettato.

È inoltre disponibile la versione gemellata nel diametro 50 mm, con portate fino a 140 kg.



CON LA RUOTA GIUSTA MENO FATICA E PIU' SICUREZZA

da **COSÌ**...



...a **COSÌ**



 **tellure Rôta**
MOVING SOLUTION



PRESETTAGGIO UTENSILI CON QUALITÀ HAIMER



Con l'acquisizione della Microset GmbH, il **Gruppo HAIMER** è divenuto un fornitore di sistema attorno alla gestione degli utensili. I dispositivi per il presettaggio utensili di Microset soddisfano le aspettative inerenti a quasi tutte le lavorazioni per l'asportazione di truciolo, al noto livello elevato di qualità HAIMER.

Tutti i dispositivi Microset, dai modelli base ai dispositivi di misurazione completamente automatici, sono caratterizzati da un hardware di prima qualità, dalla migliore ergonomia e dalla semplicità nell'uso. La struttura in ghisa grigia termostabile consente un funzionamento senza problemi direttamente nello stabilimento produttivo, poiché non richiede una frequente calibrazione.

Nella vasta gamma di prodotti emerge la serie VIO linear: l'unica serie di dispositivi sul mercato con motore lineare efficiente e di alta precisione per il presettaggio di utensili per foratura, tornitura e fresatura.

I motori a presa diretta sugli assi X e Z offrono all'utente un'elevata dinamicità, il massimo della precisione di posizionamento, e altissima attendibilità. La precisione di ripetibilità di +/- 2 µm conferma il massimo della qualità. I dispositivi di presettaggio consentono un incremento della produttività fino al 25 % nel corso dei processi di asportazione e hanno un buon rapporto qualità-prezzo.

I dispositivi della serie VIO di HAIMER Microset sono modulari e coprono un ampio spettro: possono essere misurati utensili con un peso fino a 160 kg e con un diametro ed una lunghezza fino a 1000 mm. Su richiesta i dispositivi di misurazione possono essere aggiornati sino a divenire dispositivi a controllo numerico completamente automatici.

L'uso estremamente semplice e intuitivo consente l'utilizzo dei dispositivi da ogni operatore anche in lavorazioni a più turni. Non è necessaria né una specializzazione, né una sala metrologica e i risultati ottenuti sono ripetibili.



NEWS

LA VETRINA DELLE NOVITÀ

COD. 60.05

MULTIMARK: LA PRIMA MACCHINA A MARCARE IN NERO SU ALLUMINIO

nitty-gritty

MULTI MARK

ACCIAIO INOX	■
ACCIAIO CROMATO	■
ACCIAIO ZINCATO	■
ACCIAIO AL CARBONIO	■
LEGHE DI RAME	■
PLASTICA CROMATA	■
TITANIO	■ ■ ■
ALLUMINIO	■ ■



Il sistema di marcatura Multimark - con tecnologia inverter e pannello touch - attraverso una reazione elettrochimica istantanea, a costi decisamente contenuti rispetto ai sistemi laser e serigrafico, garantisce un'elevata qualità di definizione della marcatura su molteplici superfici. Con Multimark si può effettuare marcatura nera e marcatura chiara (elettroerosione localizzata). Per le superfici in Titanio è possibile scegliere la marcatura fra tre diversi colori. I punti di forza sono: resistenza meccanica e chimica superiori ai sistemi laser e serigrafico; velocità, resistenza alla corrosione: la parte marcata risulta più resistente rispetto metallo base (test disponibili su richiesta); nessun apporto di calore e la garanzia di potere effettuare loghi e marchi di grandi dimensioni anche su spessori sottili senza rischiare deformazioni; qualità dei particolari paragonabile alla definizione ottenuta col laser; massima flessibilità con la possibilità di utilizzare i retini multiuso o di produrre retini monouso grazie al kit stampante. L'elevata stabilità delle marcature e la totale assenza di solventi, acidi e sostanze pericolose permette l'impiego di Multimark anche nei settori alimentare, medicale e farmaceutica (test di cessione e rilascio ionico disponibili su richiesta).

www.nitty-gritty.it

FAST PROTECTION
Velum

PROTEZIONE RAPIDA PER:
MACCHINE ELETTRONICHE
COMPRESSORI
MOTORI

RISPARMIA IL 30%
SUI COSTI DI MANUTENZIONE
E PROTEGGI IL TUO INVESTIMENTO
CON 5 CENTESIMI AL GIORNO

www.velumprotection.com



VELUM

VELUM AIR

VELUM MOTOR



GRANDE CONCORSO GATE 25



CONSORZIO
DISTRIBUTORI
UTENSILI

S I G I O C A ,
 S I V I N C E ...
 S I P A R T E !

D A L 1 / 0 9 A L
 3 0 / 1 1 2 0 1 7



CDU compie 25 anni e festeggia con voi facendovi viaggiare in una straordinaria operazione a premi

Si gioca e si vince dal 1° settembre al 30 novembre 2017.

Info e regolamento su www.cdugate25.it

NEI DISTRETTI INDUSTRIALI SI CRESCE DI PIÙ

Il nono rapporto annuale sull'economia e finanza dei distretti industriali, promosso da Intesa San Paolo, conferma la funzione di stimolo che essi svolgono a favore dello sviluppo delle imprese.



È stato presentato nello scorso mese di marzo dai vertici di Banca Intesa San Paolo, a partire dal Consigliere Delegato Carlo Messina, il Rapporto annuale che la Direzione Studi e Ricerche della Banca dedica all'evoluzione economica e finanziaria delle imprese distrettuali.

Giunto alla sua nona edizione, il Rapporto ha preso in considerazione i bilanci aziendali degli ultimi otto anni (2008-15) di quasi 15.000 imprese appartenenti a 149 distretti industriali e di 45.000 imprese non-distrettuali attive negli stessi settori di specializzazione. Sono state monitorate inoltre le stime sui risultati di bilancio delle imprese nel 2016 e le previsioni per il biennio 2017-18. L'analisi si è soffermata, infine, sui cambiamenti che

stanno interessando il tessuto produttivo italiano e distrettuale in seguito alla diffusione delle tecnologie digitali. Si tratta quindi di un rapporto che aiuta a capire il ruolo che l'appartenenza distrettuale riveste nelle dinamiche di impresa in Italia.

UN CONTESTO VIRTUOSO.

La prima considerazione che si registra è che, nel biennio 2015-16, il fatturato e i margini unitari delle imprese distrettuali hanno toccato nuovi massimi storici. Al contrario, nelle aree non distrettuali il divario rispetto ai livelli pre-crisi è ancora significativo.

Altrettanto importante quanto emerso in ambito 4.0: i distretti appaiono infatti più



NEL BIENNIO 2015-16 I DISTRETTI INDUSTRIALI HANNO OTTENUTO BUONI RISULTATI: LA CRESCITA CUMULATA DEL FATTURATO È STATA PARI AL +1,4% (MALGRADO LA DEBOLEZZA DEI PREZZI), MENTRE L'EBITDA MARGINE È SALITO AL 7,6% NEL 2016 DAL 7,2% DEL 2014.

pronti ad affrontare con successo la sfida del digitale; basti ricordare che quasi la metà delle imprese meccaniche distrettuali già produce utilizzando macchinari 4.0. Quanto allo scenario relativo al mondo web, ad esempio, nel sistema moda il 70% delle imprese capofila distrettuali è attiva nell'e-commerce.

PER IL 2017-18 SI PROSPETTA UN'ULTERIORE ACCELERAZIONE DELLA CRESCITA (+4,3% CUMULATO), TRAINATA NUOVAMENTE DAI MERCATI ESTERI E SOSTENUTA DALLA DOMANDA INTERNA, CON UN MAGGIOR RUOLO PER I BENI DI INVESTIMENTO.

L'ECCELLENZA DISTRETTUALE SA FARE LA DIFFERENZA.

Entrando più dettagliatamente nei dati della ricerca, emerge come nel biennio 2015-16 i distretti industriali hanno ottenuto buoni risultati: la crescita cumulata del fatturato è stata pari al +1,4% (malgrado la debolezza dei prezzi), mentre l'EBITDA margine è salito al 7,6% nel 2016 dal 7,2% del 2014.

Sul territorio italiano sono molte le aree di eccellenza distrettuale. Ordinando i distretti industriali oggetto dell'analisi per performance di crescita e reddituale, è possibile ricavare una classifica dei 15 distretti migliori. Tutte le filiere produttive e le macro-aree italiane sono rappresentate, con una prevalenza di distretti dell'agroalimentare (6) e della meccanica

(4) da un lato, e di distretti del Nord-Est (8) e del Nord-Ovest (3) dall'altro. Sveltano alcuni distretti e, in particolare, il prosecco di Conegliano-Valdobbiadene, l'occhialeria di Belluno, i salumi di Parma, i vini dei colli fiorentini e senesi.

Il Rapporto si sofferma poi sui fattori strategici che potranno contribuire al mantenimento strutturale di migliori risultati rispetto alle imprese non distrettuali. I distretti si confermano luogo privilegiato per la diffusione e l'adozione di comportamenti complessi e catalizzatori di innovazione tecnologica, organizzativa e di mercato.

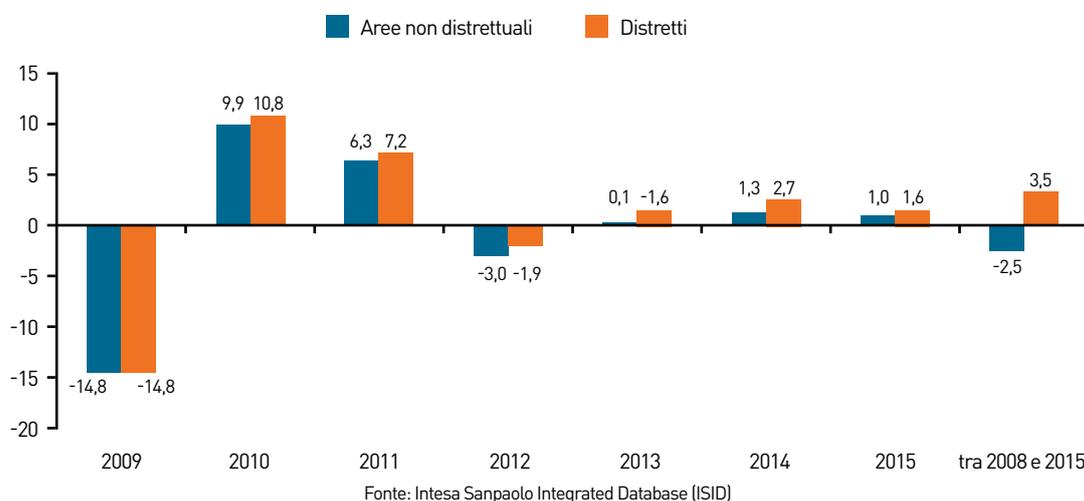
NEI DISTRETTI È PIÙ ALTA LA QUOTA DI IMPRESE CHE ESPORTANO (38,1% VS 27,8% PER I NON DISTRETTI), È PIÙ INTENSA LA PRESENZA ALL'ESTERO CON PARTECIPATE ESTERE (28,9 IMPRESE PARTECIPATE OGNI 100 IMPRESE IN ITALIA; NELLE AREE NON DISTRETTUALI CI SI FERMA A 20,1) E MAGGIORE È L'IMPEGNO SUL FRONTE DELL'INNOVAZIONE (53 BREVETTI OGNI 100 IMPRESE VS 40).

SI AFFERMA UNA NUOVA CLASSE DI IMPRESE.

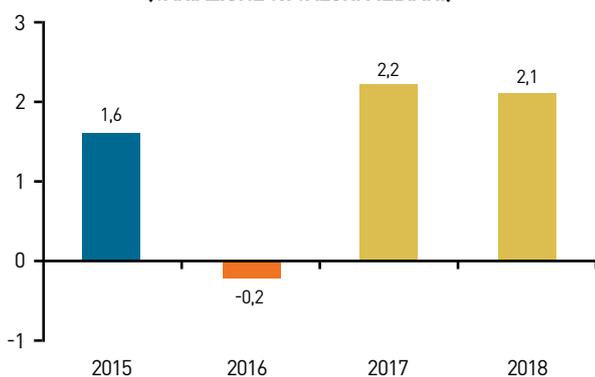
Nei distretti si assiste inoltre all'affermazione di una nuova classe di medie imprese. Queste aziende hanno puntato con decisione anche sui mercati esteri, consolidando la presenza in Europa e accrescendo l'impegno negli Stati Uniti e nei mercati emergenti. Alle stra-

TREND DISTRETTI

EVOLUZIONE DEL FATTURATO A CONFRONTO (VARIAZIONE % A PREZZI CORRENTI: VALORI MEDIANI)

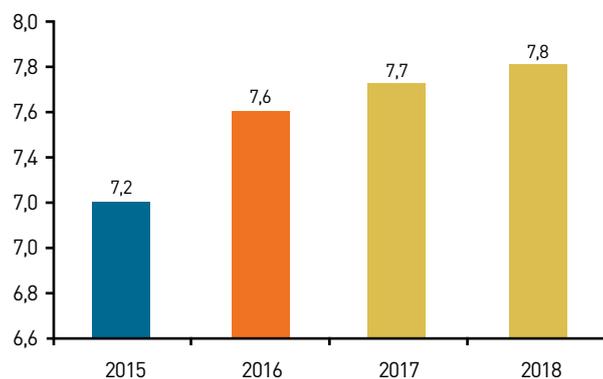


EVOLUZIONE DEL FATTURATO NEI DISTRETTI (VARIAZIONE %: VALORI MEDIANI)



Nota: 2016 stime; 2017 e 2018 previsioni. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID) e Analisi dei settori Industriali (ASI)

MARGINI NEI DISTRETTI (% VALORI MEDIANI)



Nota: 2016 stime; 2017 e 2018 previsioni. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID) e Analisi dei settori Industriali (ASI)

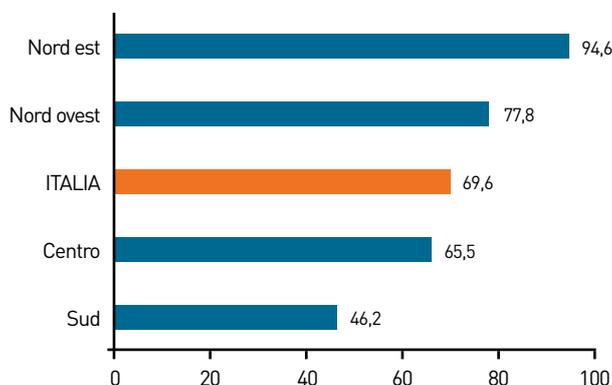
ategie commerciali hanno affiancato l'attenzione alla qualità del prodotto e alla flessibilità produttiva. Nella gran parte dei casi il successo si basa su un mix articolato di strategie che consente alle imprese di essere "veloci" e di rinnovarsi continuamente.

EMERGE POI CON FORZA IL RUOLO DELLE CAPACITÀ MANAGERIALI PIÙ SVILUPPATE ED EVOLUTE. LA PRESENZA DI NUOVI ATTORI ALTAMENTE DINAMICI E DI ESTERNALITÀ POSITIVE RAPPRESENTERANNO FATTORI DI COMPETITIVITÀ IMPORTANTI PER I DISTRETTI INDUSTRIALI.

LA SFIDA DELLA RIVOLUZIONE INDUSTRIALE 4.0.

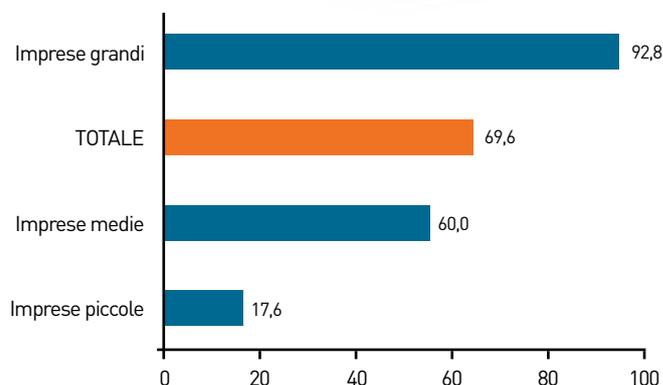
Come già ricordato, nel biennio 2017-18 è prevista un'accelerazione della crescita (+4,3), trainata nuovamente dai mercati esteri e sostenuta dalla domanda interna, con un maggior ruolo per i beni di investimento. In particolare, un contributo importante potrà venire dalla filiera metalmeccanica, sulla spinta dell'attesa ripartenza del ciclo edilizio e degli investimenti in macchinari, a loro volta supportati dalle misure di incentivazione previste nel Piano Industria 4.0. Vi è infatti da ricordare come la rivolu-

QUOTA DELLE AZIENDE DISTRETTUALI CAPOFILA DEL SISTEMA MODA CHE EFFETTUANO VENDITE ONLINE PER AREA GEOGRAFICA(%)



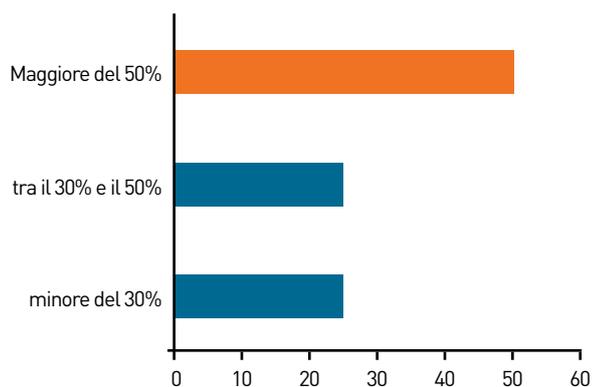
Fonte: Intesa Sanpaolo

QUOTA DELLE AZIENDE DISTRETTUALI CAPOFILA CHE EFFETTUANO VENDITE ONLINE PER DIMENSIONI AZIENDALI (%)



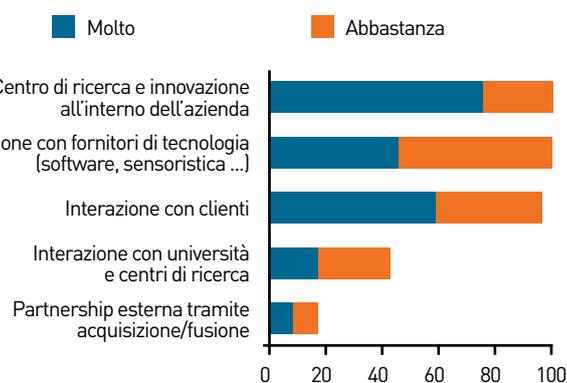
Fonte: Intesa Sanpaolo

IMPRESE PER QUOTA DI FATTURATO SU MACCHINARI 4.0 (IN % IMPRESE CHE PRODUCONO MACCHINARI 4.0)



Fonte: Intesa Sanpaolo

FATTORI CHE SONO STATI MOLTO O ABBASTANZA RILEVANTI PER LO SVILUPPO E LA PRODUZIONE DI MACCHINARI 4.0 (IN % IMPRESE CHE PRODUCONO MACCHINARI 4.0)



Fonte: Intesa Sanpaolo

zione digitale sta modificando l'organizzazione della produzione e della distribuzione nei distretti. Diventa "intelligente" il sistema di produrre, attraverso l'introduzione di macchine interconnesse tra loro e con sistemi esterni; divengono virtuali i luoghi di scambio, con la diffusione dell'e-commerce.

Nell'introduzione di innovazione e tecnologia nella loro offerta è stata fondamentale la presenza di un centro di ricerca e sviluppo interno; un contributo rilevante è venuto anche dalla rete di relazioni con i fornitori locali di tecnologia e dall'interazione con la clientela.

La sfida del digitale chiede ora un'acce-

lerazione degli investimenti, finora frenati dall'incertezza che dominava i mercati. L'ambiente è certamente favorevole, grazie alla presenza di significative misure governative a sostegno degli investimenti innovativi e alla disponibilità di buone condizioni di finanziamento e di un bacino di risorse interne.

COLLABORARE DI PIÙ PER CRESCERE INSIEME

Il Rapporto “Università, Ricerca, Crescita” di Italiadecide ribadisce l'importanza strategica di rafforzare il dialogo e i progetti di collaborazione fra strutture accademiche e aziende.



Lo scorso 26 aprile nella sala Regina di Montecitorio è stata presentata l'edizione 2017 del Rapporto “Università, Ricerca, Crescita” promosso e curato da “Italiadecide - Associazione di ricerca per la qualità delle politiche pubbliche”. Giunto alla sua ottava edizione, il Rapporto, elaborato in collaborazione con la Conferenza dei rettori delle università italiane, ha indicato interessanti elementi di riflessione, incentrati sul tema dell'importanza crescente di rafforzare dialogo e collaborazione fra imprese e università.

In teoria le sinergie fra mondo del lavoro e mondo della scuola appaiono logiche. Ma in pratica sussistono ancora difficoltà nel mettersi in contatto e parlare linguaggi comuni, per intraprendere poi percorsi insieme. In particolare le PMI stentano ancora a recepire nella sua interezza il valore

dell'apporto universitario. Una delle sfide oggi più impegnative, così come emerge dal rapporto, consiste prima di tutto nel cercare di affermare il valore delle università quali soggetti propulsori di sviluppo e di benessere economico, oltre che socio-educativo.

LA RICERCA HA FATTO EMERGERE L'ESIGENZA CHE LE IMPRESE, COSÌ COME LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE, SIANO INFORMATE DELLE OPPORTUNITÀ CHE IL SISTEMA DELLA RICERCA PUÒ METTERE LORO A DISPOSIZIONE. È D'ALTRA PARTE NECESSARIO CHE LE IMPRESE, PMI COMPRESSE, SEGNALINO A LORO VOLTA A TUTTI I LUOGHI DELLA RICERCA LE INNOVAZIONI DI CUI HANNO BISOGNO PER MIGLIORARE I PRODOTTI E I SERVIZI. QUESTO SCAMBIO È LA CONDIZIONE NECESSARIA PER IL SUPERAMENTO DELL'ATTUALE SEPARAZIONE TRA RICERCA E PRODUZIONE.

DOVE NON ARRIVANO LE IMPRESE, PUÒ FARE MOLTO L'UNIVERSITÀ.

Non a caso tra le cause della bassa crescita dell'Italia figurano anche gli scarsi investimenti in ricerca che le imprese rivolgono al loro esterno. Inoltre, spesso, le PMI non hanno le forze necessarie per attivare progetti innovativi. Ma se il privato non fa abbastanza ricerca, perché non supplirvi con le università?



L'INTERESSE PER LA COLLABORAZIONE TRA UNIVERSITÀ ED IMPRESE IPOTIZZA UNA RELAZIONE DIRETTA TRA PROMOZIONE DELLA SCIENZA, SUA APPLICAZIONE TECNOLOGICA E RELATIVA PERFORMANCE ECONOMICA.

Vi è da dire che, ad oggi, il fattore che favorisce maggiormente il trasferimento tra atenei e imprese è la prossimità. Ma non basta. Occorre superare il tema della vicinanza fisica, per orientarsi invece sulla prossimità di "obiettivi", puntando sui "luoghi" e i campus dove migliore è l'attività accademica per il proprio settore e i propri interessi.

INOLTRE, LA MAGGIOR PARTE DELLE IMPRESE ITALIANE SONO DI PICCOLE DIMENSIONI, A MATRICE FAMILIARE, CAPACI DI UN TIPO DI "INNOVAZIONE SENZA RICERCA", CHE MOLTO SPESSO NON SFOCIA PERÒ NELLA BREVETTAZIONE. IN POCHI CASI LE COOPERAZIONI ACCADEMICHE CON LE AZIENDE ITALIANE, SONO BASATE SU UNA COLLABORAZIONE CON FINALITÀ DI TRASFERIMENTO TECNOLOGICO.

È pur vero, sottolinea la ricerca, che le collaborazioni con il mondo accademico sono più probabili se un'impresa sa fare innovazione anche con le proprie forze. L'idea è che ricercatori accademici e privati condividano un comune circolo di conoscenze e instaurino relazioni anche informali da cui possano nascere collaborazioni.

"FARE SISTEMA" ANCHE NELL'AMBITO DELLA RICERCA.

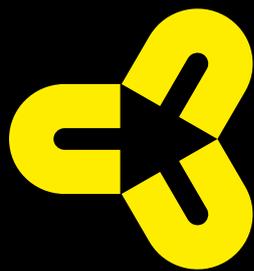
Cìò nonostante l'Italia è pur sempre uno dei Paesi più avanzati del mondo e tante sono le realtà di eccellenza, ma

abbiamo difficoltà a portarle a sistema, a causa di elementi quali una bassa decisionalità politica, una burocrazia soffocante, una giustizia lentissima, eccessive rigidità sul lavoro.

Che comunque il dialogo fra imprese e università vada aiutato è ormai percezione diffusa. Quali debbano essere gli strumenti è invece motivo di dibattito. Al di là delle posizioni in campo, vi è da dire che l'interesse per la collaborazione tra università ed imprese ipotizza una relazione diretta tra promozione della scienza, sua applicazione tecnologica e relativa performance economica.

Questa maggiore consapevolezza dovrà tradursi in iniziative di formazione di competenze specifiche nella intermediazione fra imprese e centri di ricerca. Tenendo presente che in un mondo sempre più basato sulla conoscenza, università e ricerca sono fondamentali non solo per rimanere al passo con i tempi ma anche per poterli interpretare e governare.

La sensazione oggi è quella di trovarsi nel mezzo di uno di quei momenti della storia dove modelli e paradigmi vengono profondamente trasformati. Dopo la meccanizzazione, l'elettrificazione e l'automazione è ora il tempo di sperimentare quale sarà l'impatto del mondo digitale anche sui modi e i tempi con cui si produce e si condivide la conoscenza. Questa è, molto probabilmente, uno dei fattori base della cosiddetta quarta rivoluzione industriale. Che coinvolge e coinvolgerà sempre più anche il rapporto fra imprese e università.



**CONSORZIO
DISTRIBUTORI
UTENSILI**