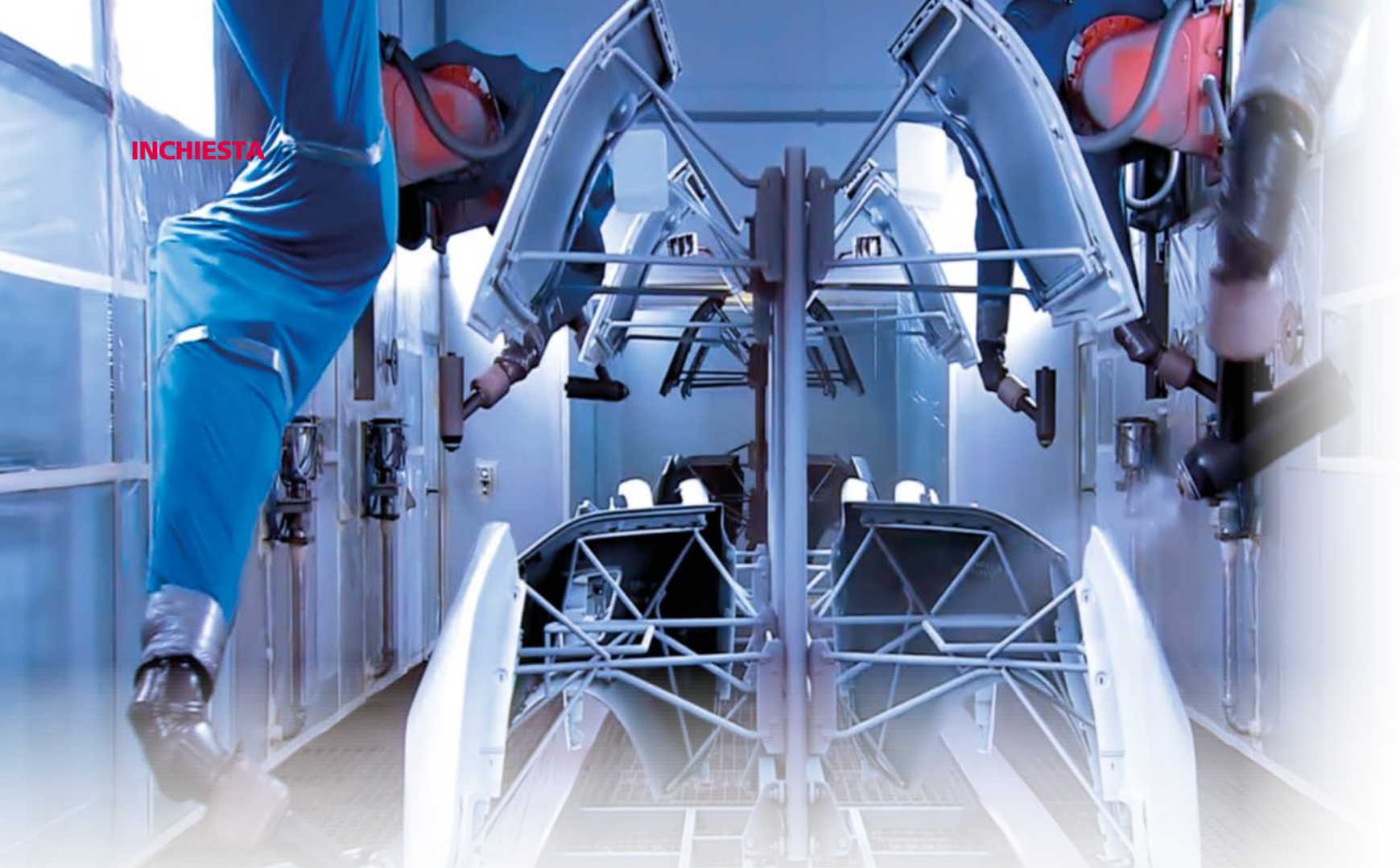




La verniciatura punta su digitale e green

Dopo una grande crisi si apre sempre un nuovo spiraglio ottimista. Il comparto della verniciatura ha mostrato come durante la crisi pandemica si sia dato da fare, non senza difficoltà, per continuare l'attività. Dai collaudi a distanza alla necessità di portare avanti un credo legato a economia circolare e rispetto dell'ambiente: ecco cosa hanno fatto Verind, GeicoTaikisha, OMSG e Tecnofirma

di Stefano Belviolandi

Una crisi economica si lascia una scia di difficoltà ma anche di nuove opportunità. Il comparto della verniciatura non è stato da meno e, così come altri settori, anche queste aziende hanno fatto i conti l'impossibilità, o quasi, di incontrare i clienti per fare business 'arrangiandosi' attraverso l'organizzazione di meeting virtuali e oppure ope-

rando manutenzioni o collaudi attraverso troupe e set video a distanza. Inoltre, chi non lo aveva ancora fatto, ha dovuto investire in software per poter permettere il lavoro dei dipendenti e collaboratori presso le loro abitazioni. La pandemia ha mostrato il lato più vulnerabile delle imprese ma, anche, la necessità di andare avanti con l'attività. Anche la

I protagonisti



Matteo Minelli è Chief Operating Officer di **Verind**: "Rispetto al passato c'è stato un allungamento dei tempi di consegna di alcuni fornitori che, a loro volta, subiscono ritardi per l'approvvigionamento di materie prime".

Francesco Goi è direttore generale di **Tecnofirma**: "Nei nostri macchinari il consumo energetico è la voce prevalente. La loro attenzione in merito ai consumi è dettata sia da una politica di sostenibilità ambientale sia da valutazioni economiche".



Enzo Dell'Orto è CEO di **OMSG (Officine Meccaniche San Giorgio)**: "L'applicazione di motori elettrici sempre più performanti, inverter sui motori, sensoristica, ci permette di gestire al meglio l'impianto e di evitare un utilizzo improprio e spreco di energia".

Daryush Arabnia è CEO e presidente di **GeicoTaikisha**: "Le videochiamate sono utili quando si deve ragionare su un'agenda chiara e definita, ma quando ci si deve conoscere o capire le problematiche dei clienti, è dai meeting informali che scaturiscono le opportunità".



verniciatura si è scontrata con alcuni 'nuovi mostri' che si sono affacciati sul comparto: l'approvvigionamento dei materiali e delle materie prime, l'equilibrio tra costi e margini e le grandi incognite legate ai trasporti e alla logistica. Dato quasi per scontato che il post pandemia non sarà uguale al pre, si dovrà fare i conti con ciò che è definito 'nuova normalità', uno su tutti: gli incontri in presenza torneranno ma non spariranno i meeting online dando vita a un regime ibrido. "Durante il periodo delle restrizioni pandemiche - spiega Francesco Goi, direttore generale di Tecnofirma - si è cercato di reagire con ogni mezzo all'impossibilità dell'essere in presenza nei vari contesti: con il telelavoro, con le piattaforme di comunicazione, con l'assistenza in remoto, sia in fase di collaudo che di post vendita".

Collaudi in virtuale o in presenza? Un aspetto da sottolineare, in questo periodo, lo hanno avuto i collaudi. Molte aziende lo hanno effettuato a distanza, attraverso investimenti preventivi, oppure in presenza attraverso squadre locali laddove i clienti fossero dislocati in Italia. Verind ha operato con entrambe le soluzioni Matteo Minelli, Chief Operating Officer, ha spiegato, infatti, che "La visita ai clienti e le riunioni, il più delle volte, sono avvenute in forma vir-

tuale. Questa metodologia di interazione, facendo parte di un gruppo internazionale e avendo molti clienti all'estero, la adottavamo regolarmente anche prima della pandemia. Entrando però nello specifico della fase di collaudo, grazie ai prodotti DXQ, sin dalle prime fasi di sviluppo di un progetto, adottiamo un approccio ingegneristico focalizzato a una maggiore integrazione digitale dei nostri impianti, in modo da pre-collaudare i nostri sistemi tramite virtual commissioning", sottolinea. Operare virtualmente permette di verificare in anticipo sia l'insorgere di potenziali interferenze fisiche, sia controllare che tutti i sistemi siano programmati e interfacciati correttamente. I virtual commissioning favoriscono soprattutto la simulazione dell'intero processo produttivo di verniciatura con relativa pre-ottimizzazione. Unendo i risultati così ottenuti con la disponibilità in tempo reale dei dati di produzione, Verind ha risolto, da remoto, eventuali problematiche. "Operare con la messa in servizio virtuale, riduce i tempi di consegna, aumenta l'efficienza dei nostri flussi interni di gestione e progettazione, favorendo vantaggi al cliente", afferma Minelli. Il cambiamento è favorito anche da importanti sgravi fiscali di cui possono beneficiare le aziende grazie a investimenti in impianti più efficienti e competitivi. Il Gruppo multinazionale Dürr, di cui

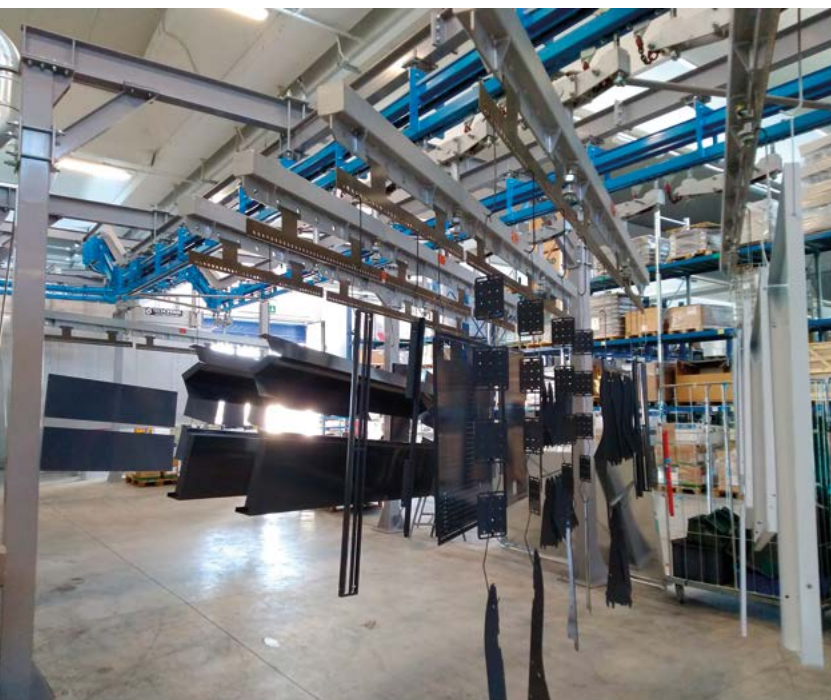
INCHIESTA

Verind fa parte, ha dato vita alla Smart Factory sviluppando un catalogo di prodotti digitali (riuniti sotto il nome DXQ) grazie alla combinazione dei processi IT e quelli dell'ingegneria meccanica/meccatronica. Ma non per tutte le realtà e per tutti i clienti il rapporto virtuale è soddisfacente. Ci sono aziende che, avendo fatto il pieno di investimenti in Europa non ha avuto grossi problemi di personale sui cantieri per i collaudi, se non adattare gli spazi alle norme anti Covid. Qualche problema lo si è avuto con l'America proprio per le difficoltà sui permessi a viaggiare dall'Europa.

Meeting in presenza creano opportunità. Sembrerebbe tutto a posto, dal punto di vista economico, ma a livello commerciale? Non tanto. Daryush Arabnia, CEO e presidente di GeicoTaikisha, solleva il problema della mancanza dei rapporti interpersonali come forieri di idee e di nuovo business, pur non disdegnando le videochiamate ma solo per aspetti specifici. "Le videochiamate sono utili quando si deve ragionare su un'agenda chiara e definita, ma quando ci si deve conoscere o capire le problematiche dei clienti, è dai meeting informali che scaturiscono le opportunità". Ecco giungere in aiuto soluzioni particolari. "Il punto chiave è stato avere squadre locali, sviluppate negli anni, con cui abbiamo già collaudati protocolli di comunicazione. E l'uso di strumenti quali we chat, whatsapp, teams, che ci hanno consentito di guidare in remoto le azioni più delicate", spiega Francesco Goi.

Stessa cosa per i collaudi interni da parte di OMSG (Officine Meccaniche San Giorgio) che, attraverso questa piattaforma, ha mostrato macchinari in funzione e ciò che accadeva in fase di collaudo.

Un occhio all'ambiente e uno al portafoglio. Gli impianti di verniciatura sono estremamente energivori. Si pensi solo che, secondo uno studio GeicoTaikisha del 2005, in media questi impianti consumavano attorno ai 2.000 kW per scocca prodotta portando a cifre a sei o più zeri le bollette, oltre a incidere, non poco, sull'ambiente. La tendenza è di ricalibrare questi consumi e molte imprese si sono date da fare in questo senso. La GeicoTaikisha è ora in grado di consumare 270 kW per scocca prodotta, grazie a un'iniziativa che si prefigge l'obiettivo di proporre un impianto potenzialmente autosufficiente a livello energetico. La stessa OMSG, attraverso Enzo Dell'Orto, CEO della società, fa sapere di aver installato un impianto da 200 kW e di spingere sul concetto di green "studiando misure idonee a rendere gli impianti più efficienti e meno energivori. L'applicazione di motori elettrici sempre più performanti, inverter sui motori, sensoristica, ci permette di gestire al meglio l'impianto e di evitare un utilizzo improprio e spreco di energia", afferma. Alcune aziende cominciano a dare maggior rilevanza all'aspetto consumi valutando, in fase di negoziazione, non solo il costo del macchinario ma il valore complessivo degli oneri



Un impianto Tecnofirma in funzione e un esempio di lavorazione di verniciatura in Tecnofirma.



Advanced analytics con la serie di prodotti DXQ ed l'impianto di verniciatura EcoDryX, entrambi del Gruppo Dürr, di cui Verind fa parte.

di esercizio su un orizzonte tipicamente quinquennale. “Nei nostri macchinari - spiega il direttore generale di Tecnofirma - il consumo energetico è la voce prevalente. La loro attenzione in merito ai consumi è dettata sia da una politica di sostenibilità ambientale sia da valutazioni economiche”.

I clienti hanno capito la crisi ambientale. I clienti sono molto più attenti ai costi di gestione piuttosto che alla situazione ambientale? Un tempo era così, oggi ci si è reso conto che il gioco vale la candela. Ecco allora che sono corsi in massa verso gli incentivi dettati dal piano Industria 4.0 al fine di ammodernare gli impianti in nome di un'ecologia e sostenibilità sempre più richiesta alle aziende. La clientela di OMSG chiede di rendere disponibili una serie di informazioni che possa permetterle di calcolare il costo di esercizio dell'impianto. “Vogliono sapere esattamente gli assorbimenti dell'impianto nell'arco della giornata, il consumo di abrasivo, la frequenza e i costi di manutenzione, oppure prolungare la durata dei componenti con l'applicazione di particolari speciali realizzanti in carburo di tungsteno”, conferma Dell'Orto. Sotto la spinta dei produttori di impianti di verniciatura, alcune realtà hanno iniziato a drizzare le orecchie sui temi ambientali ma, secondo Arabnia, almeno fino al 2005 si dava maggiore importanza ai costi di produzione piuttosto che considerare quanto stessero inquinando. “Quando abbiamo iniziato a proporre soluzioni che abbassavano il consumo energetico, da 2000 kilowatt a scocca a 270, ci siamo impegnati in ragione del fatto di abbassare i loro costi di produzione, più che per l'aspetto ambientale. Per GeicoTaikisha era importante l'impatto ambientale ma i clienti non erano ancora pronti. “Abbiamo dovuto entrare in



punta di piedi e oggi hanno capito”, afferma. Per Francesco Goi, “alcune aziende cominciano a dare maggior rilevanza all'aspetto consumi, valutando in fase di negoziazione non il solo costo del macchinario ma il valore complessivo dei costi di esercizio su un orizzonte tipicamente quinquennale. E nei nostri macchinari il consumo energetico è la voce prevalente. La loro attenzione in merito ai consumi è dettata sia da una politica di sostenibilità ambientale sia da valutazioni economiche. In risposta a queste esigenze Tecnofirma dà la priorità a tecnologie a basso impatto ambientale”.

Scarsità di materie e trasporti a singhiozzo. Questi sono temi importanti che portano alla luce nuove problematiche, sentite anche dalle aziende del comparto della verniciatura: i prezzi delle materie prime, la scarsità delle stesse o dei materiali e un inevitabile e anomalo allungamento dei tempi di consegna che hanno danneggiato la logistica. “Si è assistito, di riflesso, alla scarsità di alcune materie, necessarie e fondamentali per le case automobilistiche come i chip e il materiale plastico, che hanno comportato l'interruzione delle produzioni di auto in alcuni siti produttivi italiani con conse-

INCHIESTA



Panoramiche del Pardis Innovation Centre di Cinisello Balsamo (MI) presso gli Headquarter di GeicoTakisha.



Tappeto rampante di OMSG e un esempio di lavorazione attraverso macchina granigliatrice OMSG.

guenti danni economici per un settore già precedentemente in crisi. Rispetto al passato - continua Minelli - c'è stato un allungamento dei tempi di consegna di alcuni fornitori che, a loro volta, subiscono ritardi per l'approvvigionamento di materie prime". Cosa ha comportato questo? Un aumento dei prezzi, dato anche dall'incremento del costo dei trasporti delle stesse materie prime, con ulteriori risvolti negativi come per esempio l'incertezza sulle partenze. "Il problema dei trasporti è legato al fatto che un'azienda sarebbe anche disposta a pagare un prezzo superiore pur di avere il materiale in loco ma nessuno ne garantisce la partenza", spiega Arabnia. "La situazione attuale è figlia dell'approvvigionamento di materie prime fatto dalla Cina che, uscita per prima dalla pandemia, ne ha fatto incetta accaparrandosi anche le scorte di molti paesi in crisi. Inoltre - continua Minelli - la guerra dei dazi con gli Stati Uniti non ha certo agevolato l'Europa che sta subendo il mancato approvvigionamento delle stesse. L'economia italiana troppo dipendente dall'importazione delle materie prime subirà nel medio periodo un sicuro aumento dei prezzi e possibili nuove spinte inflazionistiche".

I ritardi di consegna slittano di mese in mese. Insomma, la questione logistica tiene banco e porta alla conclusione che molte imprese potrebbero decidere di localizzare la produzione dove il materiale viene maggiormente utilizzato. Chi può dirlo, quindi, che questo sia un male? Chi più chi meno il comparto della verniciatura ha risentito di queste storture. Per Francesco Goi questa situazione è il problema del momento perché questo andamento dei prezzi delle materie prime "rende difficile la valutazione dei costi dei nostri macchinari e influisce sulle tempistiche di consegna". Il problema delle consegne si riversa anche sulla componentistica di elettronica. Basti pensare che vi sono grandi gruppi che inoltrano circolari ai loro clienti dove annunciano ritardi di consegna non di settimane ma di mesi! Cosa si può fare? Chi ha la capacità finanziaria anticipa gli acquisti della componentistica che servirà a coprire la produzione almeno fino al prossimo



febbraio, come sottolinea OMSG, evidenziando che si tratta "di un grande sforzo economico ma è l'unico per non avere sorprese in futuro", dice Dell'Orto.

Tutto si recupera, poco si distrugge. Le difficoltà del momento e la consapevolezza che le risorse del pianeta non sono eterne ha fatto scattare la molla per cercare di capire se le imprese hanno valutato l'ipotesi di mettere in campo azioni di economia circolare, come per esempio non utilizzare acqua per le verniciature. La risposta è abbastanza scontata sia perché i clienti lo stanno pretendendo sia perché i conti delle aziende ne risentono, e non poco. Ecco, quindi, la richiesta da parte della clientela di macchinari potenzialmente riattrezzabili. "L'idea è che un macchinario non nasce e muore come un prodotto, ma potrà essere riutilizzato per altri fini. In parte - spiega il direttore generale Tecnofirma - è una politica dovuta all'incertezza sul futuro, in un momento in cui l'innovazione si rivolge a nuovi e inesplorati orizzonti. In parte credo sia dovuto a riflessioni generali sull'importanza di un'economia circolare". Fioccano le idee, dunque, per evitare emissioni di gas in atmosfera, creazione di rifiuti speciali, inquinamento delle acque e, nei processi di verniciatura, si integrano impianti di abbattimento e depurazione delle emissioni in atmosfera con cabine multistadio con separazione a secco che impiegano filtri a carta e pietra calcarea. È il caso di Dürr che ha fatto suoi questi accorgimenti, attraverso i filtri carta delle cabine EcoDryX o con le cabine EcoDryScrubber che utilizzano questo tipo di pietra e "una volta finito l'utilizzo in verniciatura diventa riciclabile, ad esempio come materia prima nell'industria del cemento o per la desolfurazione dei gas di scarico nelle centrali elettriche", sottolinea Minelli. Per OMSG, che produce impianti di granigliatura, è cambiata l'attenzione verso la progettazione e scelta dei materiali dei filtri abbinati alle loro macchine. Non solo acqua, anche il rispetto dell'aria attraverso la predisposizione di sistemi che permettano di riutilizzare l'aria già immessa in lavorazione senza pescarla dall'esterno.

🐦 @stefano_belviol

GO!

IL FUTURO INIZIA ORA

Systems Engineering
by Murrelektronik

**Risparmia fino al 30 % con la
progettazione integrata – Let's GO!**

La trasformazione digitale non aspetta nessuno! Ecco perché devi agire ora per far fronte alla crescente pressione competitiva e non disperdere le tue risorse. Murrelektronik ti propone soluzioni efficienti per le **installazioni elettriche** sui tuoi impianti. Ridefinisci le modalità di trasferimento di **alimentazione, segnali e dati** e **risparmia fino al 30 %** con la tecnologia di installazione decentralizzata di Murrelektronik.

Sei pronto a partire?

➔ murrelektronik.it