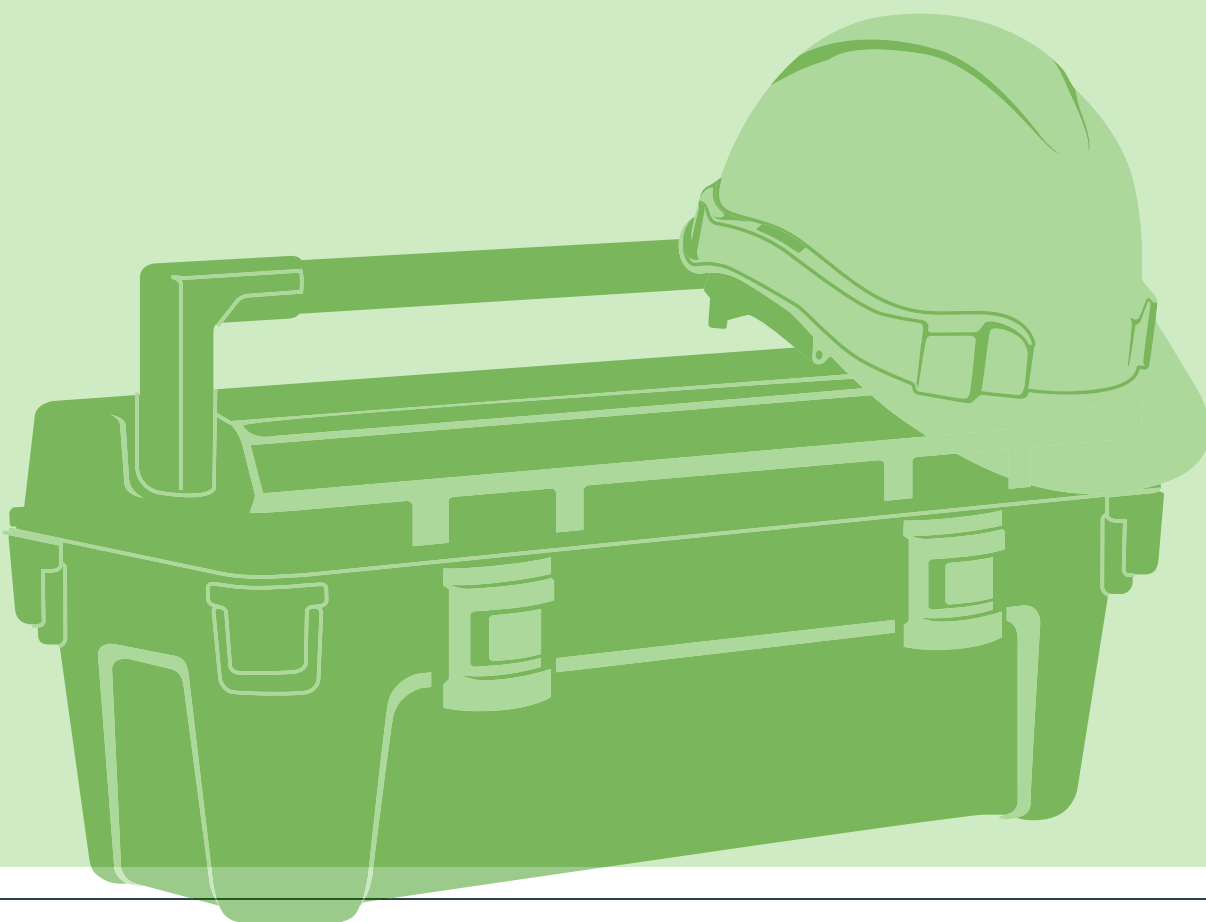


**Inchiesta**

a cura di **Davide Davò**

Il settore della lavorazione della lamiera sta vivendo un momento decisamente positivo. Analizziamo i trend di mercato e tecnologici ascoltando la voce di produttori e rivenditori di utensili, componenti e attrezzature.

# Il mercato si è **sbloccato**



**D**opo alcuni anni in cui il settore delle lavorazioni meccaniche ha risentito della crisi che ha coinvolto tutti i settori dell'industria, il 2017 rappresenta un anno importante per due aspetti strettamente collegati tra loro: in primo luogo gli ottimi risultati raggiunti in questi 12 mesi, che in alcuni casi sono stati un po' una piacevole sorpresa mentre in altri hanno rappresentato una gradita conferma di un trend in crescita già dal 2016; in secondo luogo, proprio il fatto che in alcuni settori la crescita non è una novità ma il proseguimento di una lenta ma costante risalita è un segnale molto importante al di là dei numeri, poiché restituisce stabilità al mercato e fiducia alle aziende che operano nel settore della lavorazione della lamiera. Per comprendere al meglio le basi sulle quali si fonda questa risalita e quali trend tecnologici porta con sé, *TecnoLamiera* ha interpellato alcuni produttori e rivenditori di utensili e sistemi accessori attivi nella lavorazione lamiera.

## Ripresa solida

«Il 2017 si è dimostrato come l'effettivo anno di sblocco del mercato classificandolo come anno di crescita che ha finalmente portato risultati inaspettati e positivi, specialmente nel settore automotive ed elettrodomestici/casalinghi con una crescita superiore al 14% rispetto all'anno precedente - commenta **Federico Donatelli** di Bralo - Un particolare segnale positivo dei mercati è la sempre più crescente richiesta di soluzioni innovative che siano in grado di apportare al tempo stesso una maggiore ottimizzazione del processo produttivo e l'eliminazione, per quanto possibile, di costi inutili e di sprechi. Una richiesta che ha spinto i clienti a una ricerca spasmodica di una nuova tipologia di fornitori che possano essere sempre più partner e meno venditori, andando a premiare i veri produttori



LE SOLUZIONI INNOVATIVE  
DEVONO APPORTARE UNA  
MAGGIORE OTTIMIZZAZIONE  
DEL PROCESSO PRODUTTIVO  
E L'ELIMINAZIONE  
**DI COSTI INUTILI  
E SPRECHI**



**Federico Donatelli**  
di Bralo

e chi della ricerca e sviluppo ha fatto il centro attorno a cui sviluppare il proprio futuro. Partendo da questi presupposti in Bralo vediamo il 2018 come l'anno della conferma del trend positivo nella crescita e della conferma della fiducia che i nostri clienti vecchi e nuovi ripongono nei nostri prodotti».

I segnali di ripresa vengono ripresi e sottolineati da **Daniele Marzaroli** di Roller. «Il mercato della lavorazione della lamiera sta vivendo un buon momento in tutto il mondo, con evidenti segnali di ripresa dagli anni

LO STUDIO DI NUOVI  
PRODOTTI HA FOCALIZZATO  
LA SUA ATTENZIONE  
ANCHE SUI MATERIALI CON I  
QUALI VENGONO  
**REALIZZATI GLI  
UTENSILI**



**Daniele Marzaroli**  
di Roller



Esempi di soluzioni sviluppate da **SPD**

## I PRIMI SEGNALI SU ORDINATIVI CON CONSEGNA PRIMO TRIMESTRE 2018 SONO INCORAGGIANTI

di crisi che lo hanno fortemente penalizzato. Seguendo il trend positivo del settore, confermato oltre che dalle stime di mercato anche dai continui investimenti in macchinari da parte dei nostri clienti, la prospettiva per il 2018 di Roller Spa è di incrementare ulteriormente il volume d'affari. L'obiettivo principale che l'azienda piacentina si pone per l'anno appena iniziato non si limita a incrementare il proprio valore di mercato per quanto concerne gli utensili per pressepiegatrici ma, proprio sfruttando questa tendenza positiva, l'azienda ha deciso di investire per ampliare la gamma di prodotti offerta».

### Ottime prospettive

Dai sistemi di fissaggio agli utensili fino ai sistemi di sollevamento c'è grande soddisfazione per l'anno appena concluso ed entusiasmo per il futuro a breve termine. «Il mercato è positivo anche per quanto riguarda le attrezzature e le strutture utilizzate a corredo delle macchine per lavorazione lamiera - afferma **Roberto Pola** di SPD - Abbiamo avuto nel 2017 un incremento del 12% per quanto riguarda la fornitura di attrezzature e circa un 18% per la fornitura di strutture di movimentazione delle lamiere. Riguardo al 2018 non abbiamo ancora la possibilità di capire se il trend verrà rispettato, ma i primi segnali su ordinativi con consegna primo trimestre 2018 sono incoraggianti. La visione sul 2018 è ottimista anche perché il nostro prodotto sta trovando

sempre più applicazione nella lavorazione della lamiera automatizzata (sistemi assiali e robotizzati per taglio e saldatura lamiera), e quindi i segnali di questi mercati sono al momento estremamente positivi con nuovi investimenti già stimati anche per il 2018 anche se non ancora realizzati come ordinativo».

«Il settore ha effettivamente registrato un buon recupero nel 2017 e ciò ha avuto un riflesso sui risultati di Pferd Italia, nettamente superiori alle più rosee aspettative e in linea se non superiori con le crescite registrate in altri mercati europei - spiega **Roberto Tarallo** di Pferd - I prodotti per taglio e sbavo hanno registrato un importante balzo in avanti trainati dalla linea PSF, riposizionata recentemente sul mercato. Molto bene anche i prodotti per finitura e lucidatura. Nel 2018 ci aspettiamo un mercato ancora positivo con una crescita molto significativa. In seguito porteremo sul mercato italiano importanti novità che saranno presentate alla Fiera di Colonia - Eisenwarenmesse - dell'inizio di marzo».

### Servizio rapido

**Manuele Avanzolini** di Rivit ribadisce i segnali positivi emersi dal mercato, evidenziando anche l'importanza per la propria azienda di avere un respiro internazionale. «Il 2017 si è chiuso in maniera positiva, confermando il trend degli ultimi due anni. Il mercato è più dinamico e anche il fatturato cresce. Naturalmente sono cambiate molte cose dopo gli anni della crisi, soprattutto è cambiata la mentalità che contraddistingue i clienti che non fanno più scorte, ma chiedono spesso in un solo ordine molte referenze in piccole quantità. Per questo preferiscono fornitori in grado di offrire contemporaneamente un'ampia gamma di prodotti e un servizio veloce. L'altro elemento che caratterizza il periodo è che a essere maggiormente premiate sono le aziende che guardano all'estero. Per questo motivo Rivit ha aperto nel 2016 una filiale in Marocco, che segue quella aperta in India 5 anni prima, e continua ad allargare la rete dei distributori che al momento copre 55 Paesi in diversi continenti».

La positività del momento viene ulteriormente sottolineata da **Paolo Agosteo** di Romani Components. «Premettendo che siamo importatori e distributori di componenti meccanici dedicati alla movimentazione lineare e trasmissione del moto e fornitori di componenti sulle parti accessorie delle macchine lamiera e sugli impianti stessi, i risultati ottenuti sono stati più che soddisfacenti e la tendenza del mercato è quella di un ulteriore sviluppo nel 2018. Dal nostro punto di vista non abbiamo notato grandi novità tecnologiche a ec-

cezione di qualche sviluppo di prodotto. I nostri clienti sono molto impegnati nella produzione delle macchine e la reperibilità del materiale è un fattore importante».

## Nuovi strumenti

Conclusa la tornata dedicata al mercato e ai suoi trend attuali e per il futuro a breve termine, abbiamo cercato di capire in che modo si stanno evolvendo le esigenze dei clienti e con quali soluzioni tecnologiche le aziende da noi interpellate intendono rispondere a tali richieste. «Il primo motivo di successo è sicuramente la proposta di novità tecnologiche che aiutano il cliente a ottimizzare il proprio ciclo di lavoro con riduzione di tempi e costi e controllo molto puntuale del ciclo produttivo - spiega **Roberto Pola** di SPD - Altro fattore determinante è la possibilità di aggiungere sicurezza al processo di lavoro, soprattutto intesa come la possibilità di evitare incidenti durante la movimentazione di lamiere e materiale durante il ciclo logistico e produttivo dei materiali e dei prodotti finiti. Anche il service ha rappresentato un grosso motivo di acquisizione su nuovi clienti, con la possibilità di offrire prodotti nuovi ma in continuità e in assistenza su prodotti già esistenti presso il cliente con retrofitting molto interessanti. Sicuramente il rapporto con il costruttore della macchina può rivelarsi vincente ma per quanto riguarda i nostri prodotti, che sono a corredo della macchina, al momento non viene molto preso in considerazione, quindi il cliente finale rimane l'unico vero interlocutore».

**Roberto Tarallo** di Pferd evidenzia la necessità di adeguare le modalità di interazione tra clienti e fornitori introducendo nuovi strumenti. «L'innovazione continua di prodotti e sistemi è fondamentale per stare al passo coi tempi e fornire soluzioni sempre più efficienti e di qualità. Non possiamo però trascurare le modalità di interazione tra produttori, distributori e utenti fina-



## NEL 2017 RISULTATI IN LINEA SE NON SUPERIORI ALLE CRESCITE REGISTRATE IN ALTRI MERCATI EUROPEI

Esempi di prodotti a marchio **Pferd**

li, modalità che stanno subendo importanti e profondi cambiamenti. La velocità e la facilità di trovare informazioni è una connotazione sempre più attuale, così come i processi di acquisto. Il 2018 si preannuncia come anno di radicale cambiamento per Pferd Italia che, dal mese di aprile, accetterà dai rivenditori solo ordini in formato elettronico e metterà a disposizione dei propri utenti finali, sul proprio sito, l'elenco dei distributori specializzati a cui richiedere consulenza e inoltrare ordini. A tutto questo si aggiunge la continua formazione erogata da Pferd in sede e in modo itinerante presso la rete distributiva».



**Manuele Avanzolini**  
di Rivit

È CAMBIATA LA MENTALITÀ DEI CLIENTI, CHE NON FANNO PIÙ SCORTE MA CHIEDONO SPESSO IN UN SOLO ORDINE MOLTE REFERENZE  
**IN PICCOLE QUANTITÀ**

## Per tutte le esigenze

**Manuele Avanzolini** di Rivit spiega come l'offerta ampia possa dimostrarsi un'arma vincente. «Rivit offre un programma completo di soluzioni per unire e deformare la lamiera. Rivit è in grado di proporre una ricca gamma di sistemi per il fissaggio (rivetti, inserti per laminati, autoagganciati, perni a saldare, bulloni a strappo, dadi in gabbia, viteria, chiusure) e relativi utensili per la posa (rivettatrici per rivetti e inserti, saldatrici). I nostri punti di forza sono la completezza della gamma con più di 35 mila referenze, la qualità dei prodotti e il servizio di consulenza e assistenza post vendita. Vogliamo essere per i nostri clienti un vero e proprio partner ed essere considerati come un vero centro del fissaggio, un punto di riferimento per tutto quello che riguarda il mondo dell'assemblaggio e della deformazione della lamiera».

Portafoglio prodotti completo e rapidità nelle risposte sono concetti ribaditi da **Paolo Agosteo** di Romani Components. «Ribadendo il fatto di essere fornitori di componenti e non di macchine, l'elemento chiave attuale è avere a disposizione un'ottima disponibilità di materiale a magazzino, per il materiale a disegno proporre consegne "umane", mantenere quanto pattuito e dare risposte veloci, definite e ferme. La gamma prodotti diversificata sempre nello stesso ambito industriale e di utilizzo

è sicuramente molto ben apprezzata. La possibilità di essere flessibili nella proposta aiuta sicuramente, come è utile proporre periodicamente qualche nuovo prodotto anche se di nicchia».

## Ricerca e sviluppo al centro

Secondo **Federico Donatelli** di Bralo, la capacità di sviluppare una sinergia con il cliente finale è un aspetto di primaria importanza.

«Analizzando in profondità i dati del 2017 si evince che il mercato ha premiato la continuità di risultati che Bralo ha saputo mettere nella realizzazione di propri prodotti, questo grazie alla creazione di un reparto di ricerca e sviluppo che ha saputo affiancarsi al cliente per ottenere un risultato unico caratterizzato da un'affinità elettiva tra i nostri prodotti e i loro processi produttivi e un reparto di attenzione al cliente post vendita che ha permesso al cliente di ottenere la dovuta tranquillità nel quotidiano utilizzo dei nostri prodotti. Questo affiancamento a oggi ci ha permesso di creare una nuova famiglia di prodotti customizzati, ampliando sì il nostro portfolio ma in ogni caso mantenendo un livello di qualità tale da essere riconosciuto come il marchio di fabbrica Bralo».

La centralità degli investimenti in attività di ricerca e sviluppo è ribadita da **Daniele Marzaroli** di Roller.

«Il successo di Roller Spa è frutto della sinergia di tutte le leve commerciali e marketing sviluppate nel corso degli anni dall'azienda. L'acquisizione di un numero sempre maggiore di clienti utilizzatori finali è il risultato di una strategia "after sales" che prevede una politica trasparente dei prezzi in tutti i nostri canali di comunicazione. Investimenti consistenti in ricerca e sviluppo hanno consentito la creazione di innovativi sistemi di bloccaggio che hanno attirato l'attenzione di diversi grandi costruttori di macchinari con i quali stiamo collaborando. Nel corso del 2017, inoltre, il costante studio di nuovi prodotti ha focalizzato la sua attenzione anche sui materiali con cui vengono realizzati gli utensili. Da questi studi nasce così il "RollPrime 20.17": un nuovo materiale leggerissimo, ideale per la costruzione di utensili dedicati a miniserie di prodotti o a prototipazioni veloci. La nostra gamma produttiva è in continua trasformazione tramite una costante ricerca di nuovi sistemi che ci permettano di essere sempre in prima linea nella ricerca di soluzioni adatte ai nostri clienti».

NON ABBIAMO NOTATO  
NOVITÀ TECNOLOGICHE SE  
NON QUALCHE  
**SVILUPPO DI  
PRODOTTO**



**Paolo Agosteo**  
di Romani Components

