

TECNICITÀ

10

ANNI
2010-2020

TECNOLOGIE | MACCHINE | SISTEMI



RENISHAW 
apply innovation™

Poste Target Magazine LO/COMW/00388.02/2018 - P.L. 15/07/2020



IN COPERTINA Renishaw, società specializzata in tecnologie metrologiche e per lo smart manufacturing, presenta soluzioni per la produttività a lungo termine p. 46
CRONACHE J. SCHNEEBERGER Maschinen AG, che produce affilatrici di precisione, inaugura in Italia uno stabilimento a Costermano sul Garda (VR) p. 94
PANORAMA Belotti, produttore di centri di lavoro CNC, consolida la collaborazione con SMC, leader mondiale nell'automazione pneumatica p. 100



NUOVE SFIDE ALL'ORIZZONTE

DI SIMONA RECANATINI

L'EMERGENZA LEGATA AL COVID-19 STA AVENDO IMPATTI SIGNIFICATIVI SULL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA E I PIÙ IMPORTANTI PLAYER STANNO GIÀ RIVEDENDO LE PROPRIE STRATEGIE PER TRASFORMARE LA CRISI IN OPPORTUNITÀ. COME PER ESEMPIO BELOTTI S.P.A., CHE PROGETTA E PRODUCE CENTRI DI LAVORO CNC A 3 E A 5 ASSI, E IN QUESTA FASE HA CONSOLIDATO LA STORICA COLLABORAZIONE TECNOLOGICA CON SMC, LEADER MONDIALE NEL SETTORE DELL'AUTOMAZIONE PNEUMATICA.

Ormai abbiamo imparato a confrontarci con il fatto che nelle nostre vite ci sarà sempre un pre e un post Covid-19 che, di fatto, oltre al nostro modo di vivere, cambia anche l'economia del nostro Paese e il modo in cui aziende e persone utilizzano la tecnologia. Un nuovo scenario, dunque, nel quale tutti gli attori protagonisti devono muoversi con un nuovo copione tra le mani. Lo ha intuito fin da subito Belotti S.p.A., azienda di Suisio, in provincia di Bergamo, che progetta e produce centri di lavoro CNC a 3 e a 5 assi. I centri di lavoro dell'azienda bergamasca sono apprezzati dai più prestigiosi player del settore automobilistico, aerospaziale, nautico, ferroviario: il suo team di ingegneri studia ogni progetto nel minimo dettaglio per rispondere alle specifiche esigenze di una clientela particolarmente esigente, con soluzioni su misura e all'avanguardia. Per questo si è rivelata così importante e strategica, nel corso del tempo, la partnership tecnologica con SMC, leader mondiale nel settore dell'automazione pneumatica, che è diventata ancora più stretta alla luce



dell'emergenza Coronavirus. Vediamo perché.

Passione per le performance

“Fondata nel 1979, Belotti è un'azienda familiare nata per volontà dell'ing. Luciano Belotti, padre dell'attuale CEO, Umberto Belotti: da 40 anni progetta e produce centri di lavoro CNC a 3 e 5 assi per la lavorazione dei materiali compositi, delle leghe leggere e delle plastiche”, esordisce Serena Rigon, Marketing & Communication Manager di Belotti. “Siamo partiti con la plastica, poi ci siamo specializzati nei materiali compositi, come la fibra di carbonio, e nelle leghe leggere (alluminio): que-

Belotti progetta e produce centri di lavoro CNC a 3 e 5 assi per la lavorazione dei materiali compositi, delle leghe leggere e delle plastiche.

sto, oggi, rappresenta il nostro core business. I settori applicativi più importanti per Belotti sono l'aerospaziale e l'Automotive, anche quello di fascia alta (sport e supercars), purtroppo due dei settori oggi maggiormente messi alla prova”, aggiunge. Il comparto Automotive, infatti, è stato uno di quelli colpiti più duramente dal fenomeno Coronavirus, fin dalla fase iniziale dell'emergenza: al blocco della produzione si è aggiunto anche il blocco della domanda. In generale, comunque, la crisi economica legata al Covid-19 sta costringendo tutti (ma proprio tutti...) i player del settore a rivedere le proprie strategie. E immaginarsi il futuro rappresenta oggi una grande sfida. “Per fortuna operiamo in settori diversi, come il ferroviario e il nautico, ma anche nel design, nel medicale, nel militare, nel packaging e nella meccanica di precisione”, spiega Rigon.

Un partner a 360 gradi

Oggi Belotti si presenta sul mercato come un vero e proprio partner a 360 gradi, che non offre solamente un prodotto ma soluzioni. I parametri richiesti dai clienti sono estremamente elevati e riguardano l'efficienza produttiva, la precisione, la sicurezza e la flessibilità delle lavorazioni che un unico centro di lavoro può permettere



I settori applicativi più importanti per Belotti sono l'aerospaziale e l'Automotive di fascia alta (sport e supercars). Nella foto un centro di lavoro realizzato per Lamborghini.

Covid-19, riflessioni e prospettive

Dopo il lockdown per l'emergenza Coronavirus, il 4 maggio 2020 Belotti ha ripreso l'attività nei suoi uffici, magazzini e siti produttivi. "Indubbiamente, il momento è caratterizzato dall'elemento novità e quindi anche da un forte senso di incertezza. In questa fase, mi sento comunque ottimista per il futuro", afferma Umberto Belotti, CEO. "Certo, non manca la preoccupazione, data anche dal senso di responsabilità in quanto imprenditore. Tuttavia, considero questo sentimento nella sua connotazione positiva. La preoccupazione è uno stimolo forte al fare, al rimboccarsi le maniche cercando di plasmare ciò che seguirà. In questo senso, l'ottimismo è indispensabile, è il vero motore capace di supportarci anche nei momenti più complessi. Ci spinge a tenere duro e a portare a termine un progetto o un'idea, poiché nasce dalla convinzione più profonda che, nonostante tutto, ci sia spazio per poter determinare il proprio futuro", spiega Umberto Belotti.

E sullo scenario che si sta delineando, la visione del CEO di Belotti è precisa. "Stiamo affrontando una minaccia globale senza precedenti ed è ancora presto per poter immaginare con esattezza le conseguenze del Covid-19 a più lungo termine. Rispetto al nostro core business, sicuramente le leghe leggere e la plastica restano materiali fondamentali, anche per quei settori che oggi operano più che a pieno regime come il biomedicale, il farmaceutico e l'alimentare. Certo, centri di lavoro come i nostri, particolarmente indicati per la lavorazione dei materiali compositi, trovano ampia applicazione nei settori Aerospace e Automotive,



È una collaborazione di lunga data quella tra Belotti e SMC, leader mondiale nel settore dell'automazione pneumatica.

all'interno di un impianto produttivo (dal modello allo stampo, fino al pezzo finito di materiale composito). "Non ci basiamo solo sul prodotto e lo completiamo con assistenza e servizio (revisione, manutenzione, pezzi di ricambio, consulenze tecnologiche...) e con software (da quelli di programmazione a quelli per l'interazione in ambienti Industria 4.0, che permettono di monitorare le macchine, per esempio), creando, di fatto, sempre soluzioni su misura", spiega Fabrizio Pesenti, Mechanical Engineering Department Manager di Belotti. SMC, leader mondiale nel settore dell'automazione pneumatica, grazie alla sua esperienza applicativa e alla costante innovazione tecnologica permette all'azienda bergamasca di rispondere in modo puntuale e impeccabile alle esigenze della clientela. "Praticamente ogni macchina che realizziamo è customizzata in base alle richieste del cliente: lavoriamo cercando di assecondarle, sfruttando le nuove tecnologie. Per questo è molto importante la collaborazione così stretta con un partner tecnologico serio e affidabile come SMC, che ci aiuta nell'ottimizzazione dei processi oppure per la parte di asservi-

mento della macchina, per fornire al cliente non solo il centro di lavoro ma anche il necessario, per esempio, per il carico e scarico macchina e la gestione dei pezzi. In sostanza, tutto il necessario per avere un'intera linea di produzione sempre più automatizzata. Per arrivare a questo è fondamentale sfruttare tutte le ultime tecnologie presenti sul mercato e SMC ci supporta benissimo in tutto ciò. Di fronte a un problema o a una nuova esigenza, li interpelliamo per le verifiche e per comprendere la reale fattibilità di una determinata soluzione che abbiamo ipotizzato e spesso da questi scambi emergono criticità che non avevamo individuato e che loro ci aiutano prontamente a risolvere", spiega Pesenti.

Un rapporto di fiducia

"La collaborazione con SMC risale a molti anni fa: nel corso del tempo il rapporto di fiducia non solo si è mantenuto ma è addirittura cresciuto. SMC ci fornisce un'ottima assistenza e tempi di consegna rapidi. Rappresenta un marchio internazionale, riconosciuto da tutti i clienti, e ci ha aiutato a poter rispettare i vari tender legati alle forniture. SMC ci ha sem-

pre fornito un servizio a 360 gradi sui suoi prodotti. Solitamente su tutte le nostre macchine, nelle diverse configurazioni, offriamo le soluzioni che compongono l'ampia gamma dell'offerta SMC, dai cilindri alle elettrovalvole ai pressostati, a seconda delle esigenze specifiche del cliente", aggiunge Pesenti.

"Con Belotti lavoriamo generalmente su tre fronti: il co-design (ovvero sviluppare un nuovo prodotto cercando di avvicinare la nostra tecnologia alla loro), l'upgrade di un'applicazione e il coaching, mediante training dedicati e customizzati su tecnologie e soluzioni SMC. In sostanza, il nostro è un rapporto di consulenza e di partnership a 360 gradi", spiega Francesco Radici Direct Customers Area Manager di SMC.

"Dal nostro punto di vista, cerchiamo di rispondere alle varie richieste dei nostri clienti con soluzioni sicure e il più possibile standardizzate e a catalogo", aggiunge Pesenti. "Infatti, sfruttiamo la componentistica standard SMC e ne adattiamo la funzionalità, che ci agevola nella progettazione e ci permette di avere una continuità di servizio, ricambistica, aggiornamento prodotti e molto altro. In ogni caso, le applicazioni sono di vario tipo. Per esempio, di recente abbiamo lavorato insieme a SMC a un progetto che prevedeva l'automatizzazione di una serie di pallet,

utili per il trasporto di parti d'automobili per la successiva lavorazione e assemblaggio. La rapidità di risposta e di fornitura di SMC, lo sottolineo, sono per noi un plus importantissimo, insieme, ovviamente, alla validità dei prodotti", conclude Pesenti.

Parola d'ordine? Customizzare

Anche in virtù dei comparti in cui opera Belotti, le fasi di consulenza e di progettazione si conciliano bene con le esigenze di customizzazione. "Ogni prodotto che realizziamo è customizzato: diamo sempre risposte a esigenze specifiche, dalle più semplici alle più futuristiche. Partiamo dall'ascolto e dalla voglia di assecondare il cliente, nei limiti della fattibilità tecnica. Per le forniture, è importante trovare il giusto equilibrio, ovvero cercare di standardizzare laddove è possibile farlo", precisa Serena Rigon. "Dal momento che Belotti rappresenta un'eccellenza italiana del comparto macchine utensili, sicuramente poter collaborare con un'azienda così prestigiosa è per noi un bel fiore all'occhiello", aggiunge Omar Bianchessi, Direct Customers Sales Engineer di SMC. A sua volta, Belotti lavora con realtà di assoluto rilievo a livello internazionale come Dallara, FCA e Lamborghini, solo per fare dei nomi. Avere una macchina Belotti realizzata con componentistica SMC presente



Belotti si presenta sul mercato come un vero e proprio partner a 360 gradi, che non offre solamente un prodotto ma soluzioni.

in particolare nello sport racing. In quest'ultimo caso, lo scenario globale pre e post pandemia è molto mutato e continuerà a cambiare. Già da qualche tempo l'Automotive è alle prese con delle sfide importanti per determinare il proprio futuro. Tra queste, emergono temi come l'inquinamento e la sostenibilità del pianeta, la gestione della mobilità individuale e collettiva, tutti aspetti di cui abbiamo sicuramente maggiore percezione oggi. La pandemia ci dà evidenza di come riguardino tutti noi. Credo cambierà il modo in cui viaggeremo, per lo meno la semplicità con cui eravamo soliti farlo prima del virus ora è minata. Il settore aeronautico civile ha già subito un grosso scossone per questo. Sarà fondamentale un'ottima percezione internazionale, la conoscenza delle dinamiche dei diversi mercati sia a livello macro che dall'interno, per poter tessere oppure potenziare le giuste relazioni commerciali nei mercati che prima e meglio sapranno uscire dalla crisi", spiega il CEO di Belotti. Rispetto ai cambiamenti che Covid-19 porta in azienda, afferma che "sicuramente ci sarà una condivisione di responsabilità, di sfide e fatica, di vittorie e buoni traguardi. Ci saranno molte novità: abbiamo cominciato a lavorare a un potenziamento dei servizi al cliente in un'ottica di customer lifetime value e con una spinta importante sui software. Nel rafforzamento della nostra rete commerciale internazionale, importante sarà la forte collaborazione sales-marketing; novità in ottica di ottimizzazione delle performance verranno applicate anche all'offerta Belotti e alla sua produzione", conclude Umberto Belotti. La ripartenza è già scattata.



Da sinistra, Fabrizio Pesenti, Mechanical Engineering Department Manager di Belotti, Serena Rigon, Marketing & Communication Manager di Belotti, Omar Bianchessi, Direct Customers Sales Engineer di SMC e Francesco Radici, Direct Customers Area Manager di SMC.

in aziende di questo calibro ci rende davvero orgogliosi. “In questo scenario post Coronavirus siamo sempre più al fianco di Belotti e dei nostri clienti. Durante il lockdown ci siamo sentiti costantemente e ci siamo interfacciati per delle nuove soluzioni utili ad apportare delle migliorie sulle loro macchine, sfruttando il maggior tempo a disposizione per uno scambio approfondito di nozioni tecniche e per comprendere meglio le loro problematiche e aiutarli a posizionarsi sul mercato in maniera sempre più efficace. La collaborazione è la strada da perseguire e la reciproca volontà è quella di porsi sempre sul mercato in maniera innovativa, anche e soprattutto in questa strana fase storica”, aggiunge Bianchessi.

Il post Covid-19

“In tutto questo, non possiamo non affermare che l'emergenza Coronavirus è stata uno choc per tutti. La nostra azienda, oltretutto, è situata in provincia di Bergamo, in una zona che è stata colpita molto duramente e

dolorosamente dal virus: tutti l'abbiamo vissuto in prima persona. Per indole cerchiamo sempre di concentrarci sulle cose positive: questo stop ci ha regalato del tempo ed è stato una grande opportunità di introspezione. Ci siamo ritrovati con del tempo a disposizione che era solito scarseggiare pre-Covid.

Internamente, dall'ufficio commerciale all'ufficio tecnico, ci siamo immediatamente confrontati per capire come potevamo riorganizzarci e ripartire per essere più forti di prima: questo è il nostro obiettivo principale”, confessa Serena Rigon. “Abbiamo dovuto prendere delle decisioni strategiche e per farlo siamo partiti dall'analisi dei mercati, in primis da quello Automotive e Aerospace. L'emergenza Covid-19 ha comunque messo in luce difficoltà emerse già in precedenza: dal nostro punto di vista il Coronavirus è stato una grossa lente di ingrandimento che ci ha permesso di vedere meglio la realtà dei fatti. Oggi più che mai è importante capire che cambieranno molte

cose a partire dagli equilibri internazionali. È necessario capire su quali mercati e su quali settori puntare nell'immediato futuro e soprattutto come arrivare a quei mercati. Tutto questo con molta positività, consci di tutte le difficoltà del caso, ma già proiettati a costruire. Anzi, di fatto stiamo già ricostruendo...”, conclude Serena Rigon.

A livello aziendale, questa fase ci sta dando l'opportunità di studiare il nostro stato attuale, scomporre e ricomporre alcune prassi e metodologie dalle quali ripartire per potenziare o per far nascere delle nuove soluzioni tecniche all'avanguardia e delle nuove opportunità di business”, aggiunge Pesenti. Ovviamente in piena crisi globale causata dal Covid-19 è importante riuscire a riconoscere e a cogliere le opportunità del mercato. Crisi e opportunità, come abbiamo imparato nel corso degli anni, viaggiano di pari passo ma bisogna anche saper creare le condizioni del cambiamento. Proprio quell'opportunità che un'azienda come Belotti, post Covid-19, sta già cogliendo.