

LAMIERA

Automazione di presse

Un rinnovamento necessario



Chi lavora da tanti anni nel settore dello stampaggio della lamiera, difficilmente non conosce l'ingegner Ottavio Albini. Gentile, gioviale e competente il responsabile commerciale nonché socio di Asservimenti Presse; sa trasformare ogni conversazione in un piacevole momento di confronto, anche seduti a un tavolo di uno di quei deliziosi ristoranti lodigiani che ama tanto frequentare con clienti e giornalisti.

di Fabio Biondi

La giornata è di quelle piacevoli, scaldata da un sole tiepido di inizio primavera, con i verdi brillanti tutt'intorno che solo questo periodo dell'anno sa regalare. Siamo a Massalengo in provincia di Lodi dove ha sede Asservimenti Presse e dove mi reco con piacere a intervistare Ottavio Albini.

L'ingegnere mi accoglie, come suo stile, con un sorriso affabile e quel modo di fare cortese che nel settore ormai tutti conoscono e apprezzano.

Eppure dietro a questa immagine serena si nasconde un piccolo vulcano. Quando si parla con lui è bene non dare mai nulla per scontato, aprire bene le orecchie e apprezzare quello che ha da raccontare al momento che non è mai banale o scontato.

Ci sediamo a un tavolo della Locanda dei Sapori e tra una dissezione sui vini della zona e un occhio al menù iniziamo a parlare delle strategie dell'azienda, scoprendo che l'amore per l'Italia dell'ingegner Albini è sincero e forte: «Sia come persona che come responsabile di Asservimenti Presse credo ancora molto nelle potenzialità del nostro paese. Negli ultimi anni direttamente o indirettamente abbiamo esportato il 100% del nostro fatturato lavorando con nazioni quali per esempio Germania e Svezia che sono particolarmente attente sia alla qualità del prodotto sia al prezzo. L'esperienza così accumulata ci ha indotto a pensare che con lo stesso approccio possiamo stimolare le aziende italiane a investire in impianti nuovi, tecnologicamente avanzati, perché solo così possono essere maggiormente competitive. Ma c'è un altro aspetto che spesso viene trascurato che è quello dell'immagine. Nessuno di noi andrebbe a mangiare in un ristorante con sedie e tavoli rovinati, tovaglie consunte e bicchieri con evidenti tracce di calcare. Allo stesso modo un cliente non si fida di un suo fornitore che in officina ha una serie di macchine obsolete e di provenienza poco nota».

Belle parole, faccio notare, ma i problemi delle nostre aziende sono risaputi. Con quali strategie pensa di stimolare la ripresa degli investimenti?

«Innanzitutto sfruttando il momento di leggera ripresa e successivamente proponendo prodotti di qualità a prezzi più competitivi possibili che posso applicare nel momento in cui il mercato mi permette di fare delle piccole serie. È un metodo industriale che stanno già adottando altri paesi. Chiaramente a prezzi fortemente competitivi deve corrispondere un pagamento concordato in tempi ragionevolmente brevi. Certo è che lo Stato deve agevolare gli investimenti detassandoli ed eliminare una burocrazia assurda che ne ritarda l'attivazione».

È il motivo per cui avete deciso di partecipare a Eurostampi a Parma?

«Effettivamente sì, non con l'obiettivo di vendere impianti, ma con l'intento di rivedere i vecchi clienti e lanciare un messaggio preciso: qualità al giusto prezzo».

Ma come pensate di conciliare la produzione di piccole serie con il fatto che i vostri impianti sono praticamente costruiti su misura per il cliente?

«Giusta osservazione, ma occorre tenere presente che pur realizzando impianti ad hoc utilizziamo molti componenti stan-



Impianti piccoli per grandi spessori: ecco la tendenza odierna

◀ Ottavio Albini davanti a una linea compatta dedicata alla lavorazione di acciaio alto resistenziale con spessori fino a 15 mm



Impianto per servo-presse da 2.500 t



Asservimenti Presse produce impianti per l'automazione di presse

dard. Tenga anche presente che Asservimenti Presse ha 14 dipendenti ma la filiera di contoterzisti che mettiamo in moto coinvolge più di 60 persone. Lavorare bene con i nostri fornitori, mettendoli a loro volta nelle condizioni di poter investire in macchine utensili sempre più performanti, ci permette di essere molto flessibili. Creare delle sinergie con le aziende del territorio, oltretutto con forti tradizioni industriali come il nostro, eliminando assurde guerre di prezzi, è un'altra via da percorrere nell'ottica di quanto detto finora. In questa visione industriale i fornitori devono diventare partner perché la ricerca e sviluppo per le piccole imprese si nutre di questa collaborazione. È un modo etico di fare impresa con ripercussioni importanti anche di natura ambientale».

Il vostro cliente tipo chiede macchine molto personalizzate, ma fino a che punto si spinge con le richieste?

«Le esigenze dei nostri clienti sono svariate e dipendono da molti fattori. Per questo motivo chiedono un impianto compatto se l'ingombro al suolo disponibile non è ampio, massima flessibilità se c'è la necessità di lavorare materiali e spessori differenti, velocità di lavorazione consone alla tipologia di produzione e via dicendo».

C'è una tendenza tecnologica più evidente di altre?

«Oltre al discorso della flessibilità sempre più spinta devo dire che sono aumentate le richieste di macchine piccole ma in grado di lavorare grossi spessori. In officina al momento stiamo proprio lavorando su una linea compatta dedicata alla lavorazione di acciaio alto resistenziale con spessori fino a 15 mm».

La flessibilità all'ennesima potenza si può notare invece su un grosso impianto, il terzo che realizziamo, di circa 10 metri di lunghezza dedicato a fogli di 1500 mm di larghezza, spessori e materiali variabili – da 0,5 mm di alluminio ad acciaio da 12 mm. L'impianto, per una servo-presse da 2.500 t, si setta in automatico con l'inserimento dei dati dello stampo, ciò significa che automaticamente vengono adattati i gruppi di rulli della raddrizzatrice, le relative pressioni, le larghezze, la quantità di olio di lubrificazione necessaria ecc.».