ISSN 1970-7290

tubetoday

INTERNATIONAL MAGAZINE FOR TUBE, PIPE AND BARS

year XIX
number 81
july 2021

Poste Italiane Spedizione in a.p. - 45%
art. 2 comma 20/b legge 662/96 - D.R.T. - D.C.B. Torino
nr. 81/2021
www.tubetoday.com

Order your subscription to:
Ordina il tuo abbonamento a:

tubetoday

The international magazine for tube pipe and bars
La rivista internazionale per tubi e barre

1 Year subscription *(4 issues - Tube today via surface mail)*
1 Anno di abbonamento (4 uscite - Tube today via posta)

Italy / Italia	Euro 55,00
Europe / Europa	Euro 70,00

Individual copy price / **Prezzo per copia singola**

Italy / Italia	Euro 15,00
Europe / Europa	Euro 20,00

R.T.S s.r.l
Data bank / dati bancari

IBAN IS CHANGED
IBAN: IT80 Z030 6930 0401 0000 0016 804

SWIFT: BCITITMM

Circulated over 5.000 companies across the world / Distribuito ad oltre 5000 aziende nel mondo

o *Money transfer* / Bonifico bancario
Headed to / Intestato a: **R.T.S. s.r.l. - Via Caselette Km 16,200 - 10091 Alpignano - Torino - Italia**

o *Check bank* / Assegno bancario
Headed to /Intestato a: **R.T.S. s.r.l.**
Bank / Banca.....*Check number* / Numero dell'assegno.....

The subscription is undersigned by / L'abbonamento è stato sottoscritto da:

Name / Nome.....*Surname* / Cognome.....

Company / Azienda di appartenenza.....

Sector of activity / Settore di attività dell'azienda.....

Held position / Carica ricoperta.....

Address / Indirizzo.....

Zip post code / CAP.....*Town / Country* / Località.....

Phone / Telefono.....Fax .....E-Mail.....

tubetoday

INTERNATIONAL MAGAZINE FOR TUBE, PIPE AND BARS

visit our new website
www.tubetoday.com

A new look for Tubetoday. Our website change, is renewed. Articles, editorials, news in real time during fairs or events. Among the new features of the dedicated columns: in addition to the different special for each issue of the in-depth sections.

tubetoday

Pubblicato da:

R.T.S.

Riviste Tecniche Specializzate s.r.l.
Via Caselette km 16,200
10091 Alpignano - Torino - Italia
Tel.: 011 95 66 950 - 011 95 16 923
Fax: 011 95 66 950
www.tubetoday.com
redazionali@tubetoday.it
tubetoday@tubetoday.it

Company chart:
Chief Executive Officer:
Roberto Domenico Suraci
Editor in chief:
Alberto Manzo
Editorial staff:
Giovanni Teolis,
Daniele Pallante
Sales Manager:
Fabiano Altobello

Design and pre-print:
Massimiliano Prencipe
Inspire Communication

Printed by:
Tipografia FB s.n.c.
Via Val della Torre, 273
Borgo Industriale
Alpignano (TO)

Magazine signed up at n°5708
10-06-2003 at Register of
the Turin Court Stationery.
Shipment by postal subscription.
Year 19th Luglio 2021.

Reproduction of entire or part
of the content is prohibited without
the permission of the publisher.

EDITORIALE

Continua la ripresa dei mercati e della produzione, anche se la situazione legata alla pandemia provoca ancora notevoli incertezze su quanto tale ripartenza sia effettivamente salda.
A dispetto dei lock-down dell'inverno scorso e della primavera 2021, delle previsioni di ulteriori restrizioni legate alla variante Delta, il settore delle macchine utensili dimostra ottimismo, in una curva di crescita che perdura ormai da alcuni trimestri.
A livello europeo, l'industria delle macchine utensili vive un momento di particolare entusiasmo, non soltanto dal punto di vista della produzione, ma anche di quello degli ordini che, nel corso del primo trimestre del 2021, hanno fatto segnare una crescita sia nei confronti del trimestre precedente, sia rispetto allo stesso trimestre dell'anno 2020. Se in quest'ultimo caso la crescita era quasi prevedibile, anche se a livello europeo i lock-down nel 2020 sono scattati tra l'inizio del mese di marzo e aprile, cioè tra il primo e il secondo trimestre, la crescita rispetto al già positivo quarto trimestre 2020 segna un punto di particolare ottimismo e positività nel settore.
Ottimismo e positività che valgono sia per gli ordini sul mercato interno, aumentati del 47% rispetto al primo trimestre 2020, sia per quelli sul mercato estero, cresciuti del 31%.
Anche in Italia gli ordini sono in crescita: nel primo trimestre del 2021 torna a crescere la raccolta ordini di macchine utensili da parte dei costruttori italiani. In particolare, l'indice UCIMU, elaborato dal Centro Studi Cultura di Impresa dell'associazione, rileva, nei primi tre mesi dell'anno, un incremento del 48,6% rispetto allo stesso periodo del 2020. In valore assoluto l'indice si è attestato a 169 (base 100 nel 2015).
Il risultato complessivo è stato determinato principalmente dall'ottima performance dei costruttori sul mercato domestico. Sul fronte interno, infatti, i costruttori italiani rilevano un incremento degli ordinativi pari al 157,9% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il valore assoluto dell'indice si è attestato a 195,5.
Sul fronte estero, gli ordini sono cresciuti del 30,5% rispetto al periodo gennaio-marzo 2020. Il valore assoluto dell'indice si è attestato a 155.
Sempre a livello europeo, l'indice della produzione industriale è tornato ai livelli pre-crisi, altro segnale importante di assoluta positività.
Un altro elemento di grande importanza che ancora manca al panorama industriale globale, al di là della possibilità di spostarsi in modo agevole per ragioni di lavoro e commercio, e a questo direttamente connessa, è la ripartenza dell'attività fieristica. In programma ci sono eventi di grande importanza nel panorama fieristico: a ottobre è il momento di Made In Steel, l'evento della filiera dell'acciaio che in primavera è stato rinviato sempre a causa della pandemia; a novembre è la volta di EMO, una delle maggiori fiere del mondo per la macchina utensile che quest'anno vedrà il suo palcoscenico a Milano, nell'ambito della rotazione con Hannover. Si tratta di due momenti fondamentali, dei quali parleremo in modo esauriente nel prossimo numero, che dovrebbero dare il segnale definitivo di ripartenza anche per un settore che negli ultimi 18 mesi ha sofferto in modo particolare e che nella storia ha rappresentato per l'industria un veicolo fondamentale di promozione, marketing e vendita.

N° 81 - 2021

NEWS
Automotive: Federauto, allarme sulle vendite... 6
Al via la terza edizione Cuore Mediterraneo 8
Indagine sul Parco Macchine Utensili e sistemi... 10

NEWS
Dal mondo dell'impresa 14

NEWS CURIOSE
Dal mondo 24

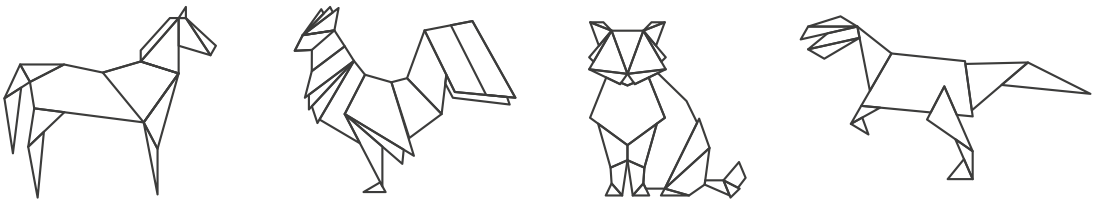
SPECIAL
Tubi da bobina 26

R.T.S. 1 cover

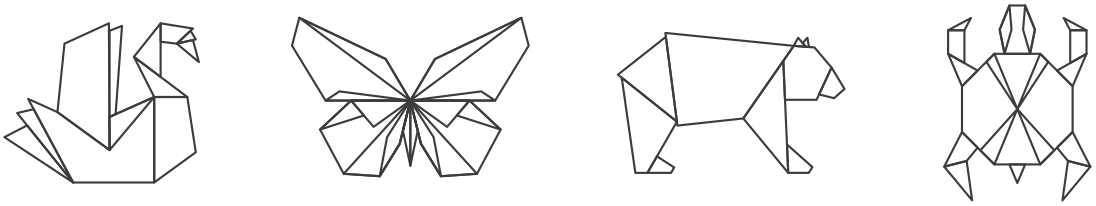
R.T.S. 2 cover

INSPIRE COMMUNICATION 3 cover

ALPIGNANO MARCO 4 cover



COMMUNICATION
GETS A GOOD SHAPE



PR COMMUNICATION GRAPHICS PRINT

inspire communication

www.inspirecommunication.it

FEDERAUTO

Written by: Press Office Federauto

Automotive: Federauto, allarme sulle vendite, a giugno -13,2% sul 2019

Secondo i dati diffusi dal CED del Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili, giugno ha totalizzato 149.438 immatricolazioni di autovetture nuove, con una diminuzione del -13,2% sul pari mese 2019 e del +12,6% su giugno 2020; nel primo semestre 2021 la variazione è del -18,4% rispetto a due anni fa e del +51,4% rispetto allo scorso anno.

"Il risultato di questo mese, aggravato anche dalla crescente mancanza di prodotto per effetto della crisi dei semiconduttori, non riesce a compensare la perdita di quasi 200.000 vetture sul periodo gennaio-giugno 2019: il mercato resta asfittico e i nuovi ordini in calo", dichiara Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

"Abbiamo apprezzato la convocazione del Tavolo Automotive presso il Ministero dello Sviluppo Economico lo scorso 23 giugno al fine di tracciare il futuro del nostro settore. La fase è complessa e per affrontare il passaggio verso la decarbonizzazione dei trasporti, senza ricadute negative sull'universo delle imprese della filiera e degli automobilisti, serve sano pragmatismo e non interventi a singhiozzo – continua De Stefani. Certamente la mobilità elettrica ed elettrificata è destinata a conquistare sempre maggiore spazio nei prossimi decenni ma non è pensabile risolvere il problema dell'impatto ambientale solo con i veicoli a batteria e fissando una data per il blocco definitivo alla commercializzazione di auto a benzina e diesel nel nostro Paese. Credo che un approccio inclusivo basato su tutte le tecnologie intermedie ecosostenibili, altamente performanti dal punto di vista della riduzione delle emissioni in atmosfera, unitamente alla rottamazione dei veicoli più datati, sia la chiave per gestire la sfida della transizione ecologica".

"Come abbiamo ribadito al Tavolo Automotive, per favorire il rinnovo del parco auto, con un'età media tra le più elevate in Europa (11,5 anni contro 9 di Francia e

Germania) e tamponare gli effetti negativi sul mercato dell'epidemia Covid-19, occorre il rifinanziamento urgente degli incentivi per gli acquisti della fascia 61-135 g/km di CO2 e la contestuale rottamazione di auto con oltre 10 anni di anzianità. Non dimentichiamo, infatti, che l'incentivo non è un contributo a fondo perduto bensì uno stimolo pubblico capace di innescare un moltiplicatore economico – prosegue De Stefani – che, nei mesi scorsi, ha dimostrato di essere gradito dal mercato, oltre alla sua valenza non solo dal punto di vista della sicurezza e dell'impatto ambientale (con il risparmio di migliaia di tonnellate di CO2) ma anche per le casse dello Stato".

"Occorre, dunque, accelerare sul rinnovo del parco auto nazionale e a tal fine auspichiamo che in sede parlamentare, nella conversione in legge del decreto Sostegni bis, il Governo voglia accogliere gli emendamenti per il rifinanziamento dei veicoli 61-135 g/km di CO2, incluso il fondo per i veicoli commerciali, oltre a prevedere l'adeguamento al ciclo WLTP della normativa sul fringe benefit e l'allungamento dei tempi, da 180 a 300 giorni, per completare le pratiche Ecobonus. A causa delle sospensioni e rallentamenti nelle produzioni di veicoli per carenza di microchip, il rischio è quello di non vedere riconosciuto il contributo. Si tratta, dunque, di interventi urgenti, non rinviabili per non compromettere la vera ripresa di un settore centrale per il nostro Paese e tutelare l'occupazione a tutti i livelli di filiera", conclude De Stefani.

Con riferimento ai canali di vendita, l'indicatore MTD 2021/2019 segna per i privati -8,4% con una rappresentatività sul mercato che giunge al 61,9% nel primo semestre di quest'anno; le società registrano -32,6% sul 2019 mentre la loro quota si attesta al 13,9%. Anche le vetture intestate a società di noleggio (a breve e lungo termine) continuano a consuntivare risultati negativi, complessivamente pari a -8,6% su giugno 2019 e una quota del 24,2% nel YTD 2021.
Dal punto di vista delle alimentazioni, benzina e diesel proseguono con il calo dei volumi e le quote di rappresentatività si posizionano rispettivamente nel mese a 30,4% e 22,3% e nel periodo gennaio-giugno 2021 a 32,3% e 23,9%. La quota delle vetture GPL arriva a 8,2% nel mese e 6,4% nell'YTD 2021, mentre il metano rappresenta il 2,4% nel mese e il 2,3% nei primi sei mesi dell'anno. Sul fronte dei veicoli green, le vetture ibride senza ricarica (HEV) rappresentano il 27,6% sia nel mese che nel cumulato; le ibride ricaricabili (PHEV) raggiungono il 4,4% nel mese e il 4,1% nei primi sei mesi 2021; infine le vetture elettriche (EV) arrivano al 4,7% nel mese e 3,4% nel cumulato.

Negli ultimi tre giorni di giugno è stato immatricolato il 36,4% del totale mercato, mentre le auto-immatricolazioni di case e concessionari, secondo le elaborazioni sui dati Dataforce, hanno rappresentato il 10,2% dei volumi di vendita mensili.

RICREA

Written by: Press Office Ricrea

Al via la terza edizione Cuore Mediterraneo

Per sensibilizzare i cittadini sulle qualità e i valori degli imballaggi in acciaio, "Cuore Mediterraneo", la campagna itinerante promossa da RICREA, il Consorzio Nazionale per il Recupero e il Riciclo degli Imballaggi in Acciaio, torna sulle coste e sulle spiagge italiane. Durante l'estate, l'inviata speciale Alice incontrerà bagnanti e diportisti per conoscere le loro abitudini e invitarli a scoprire i vantaggi di una corretta raccolta differenziata e il valore del riciclo degli imballaggi in acciaio.

Protagonisti nei cestini da picnic, nelle cambuse o negli zaini degli escursionisti, anche in estate gli imballaggi in acciaio come barattoli e scatolette sono casseforti ideali per custodire le migliori specialità alimentari mediterranee. Proteggono infatti i cibi dagli agenti esterni, mantenendo intatti il sapore, la qualità e le proprietà nutritive. Non solo: barattoli, scatolette, bombolette spray, tappi corona, capsule, scatole fantasia, latte, fusti e fustini realizzati in acciaio sono amici del mare e dell'ambiente perché l'acciaio è un materiale permanente che si ricicla all'infinito...

"Anche in vacanza è importante separare correttamente i contenitori in acciaio: una volta avviati al riciclo possono rinascere a nuova vita, trasformandosi ad esempio in chiodi, bulloni, travi per l'edilizia, binari ferroviari o arredi urbani – spiega Domenico Rinaldini, Presidente del Consorzio RICREA-. Grazie a iniziative come questa desideriamo migliorare ancora gli ottimi risultati raggiunti dal nostro Paese nella raccolta degli imballaggi in acciaio, informando e sensibilizzando i cittadini. L'acciaio è infatti un materiale permanente che si ricicla al 100% all'infinito ed è importante che non vada sprecato finendo in discarica".

"L'ambito territoriale è particolarmente vasto, con circa 200.000 abitanti e 100.000 tonnellate di rifiuti trattati, e ha peculiarità diverse a seconda delle zone. Inoltre durante l'estate nelle località balneari si registra un forte aumento delle presenze – commenta Massimo Gianardi, Presidente di ACAM Ambiente S.p.A., la Società del Gruppo IREN che gestisce la raccolta differenziata nella provincia della Spezia -. Il risultato ottenuto è sicuramente encomiabile, ed è stato raggiunto attraverso una sinergia tra l'azienda e le amministrazioni locali, e grazie alla sensibilizzazione dei cittadini per spingere il più possibile una efficace raccolta differenziata. Più materiale ricicliamo, meglio stiamo tutti quanti".

Il tour 2021 toccherà le seguenti tappe: La Spezia, Isola d'Elba,

NEWS

Nettuno, Vico Equense, Sapri, Monopoli, Fano e Comacchio.
Maggiori informazioni su Cuore Mediterraneo e sulle attività di Alice sulla pagina Facebook dedicata @CuoreMediterraneo.
RICREA

Montenero di Bisaccia e Trieste premiate da Ricrea per la raccolta differenziata degli imballaggi in acciaio

I comuni di Montenero di Bisaccia e Trieste sono stati premiati da RICREA, il Consorzio Nazionale per il Riciclo e il Recupero degli Imballaggi in Acciaio, nell'ambito della 28esima edizione di Comuni Ricicloni, l'iniziativa di Legambiente che ogni anno individua le realtà italiane locali che si sono distinte nella gestione dei rifiuti, riducendo drasticamente lo smaltimento in discarica.

"Negli ultimi anni Montenero di Bisaccia e Trieste hanno registrato dati di raccolta molto rilevanti, che testimoniano il grande impegno di istituzioni, operatori e cittadini nella raccolta differenziata degli imballaggi in acciaio – spiega Federico Fusari, Direttore del Consorzio RICREA -. Inoltre entrambe le città sono state protagoniste di Cuore Mediterraneo ed.2020, l'iniziativa estiva che il Consorzio RICREA, insieme a Goletta Verde di Legambiente, ha promosso per sensibilizzare bagnanti e diportisti a differenziare in modo corretto anche in vacanza.

Nel comune molisano il servizio di raccolta differenziata viene effettuato con modalità plastica-metalli dalla ditta Giuliani Environment srl; questa provvede poi a separare le singole frazioni, ottenendo dei materiali di buona qualità e con quantitativi sempre in crescita".

"Questo risultato ci gratifica molto perché è il frutto di un lavoro lungo e paziente di sensibilizzazione al corretto smaltimento dei rifiuti, che ha coinvolto tutte le fasce di età, partendo ovviamente dai più piccoli e dal mondo della Scuola – ha dichiarato Simona Contucci, Sindaco del comune di Montenero di Bisaccia -. Grande attenzione è stata poi riservata alla sensibilizzazione dei turisti e dei diportisti, anche attraverso manifestazioni dedicate, che si sono svolte proprio alla Marina di Montenero di Bisaccia e presso il Porto Turistico Marina Sveva; e proprio presso il porto, in particolare, sono state posizionate diverse isole nelle quali vengono puntualmente e debitamente conferite le varie frazioni dei rifiuti, compresi ovviamente gli imballaggi in acciaio".

Nel capoluogo del Friuli-Venezia Giulia è attivo un servizio di raccolta differenziata per gli imballaggi in acciaio svolto da AcegasApsAmga SpA, che prevede una raccolta congiunta vetro-metalli. Nello specifico la raccolta differenziata avviene prevalentemente per mezzo di contenitori stradali, diversi per forma e colore in base al materiale cui sono destinati. La quota relativa agli imballaggi in acciaio viene trattata da un impianto di riciclo del rottame ferroso, in grado di trasformare i rifiuti di imballaggio in materiale pronto per la rifusione per l'acciaieria.

UCIMU

Written by: Press Office UCIMU

Indagine sul Parco Macchine Utensili e sistemi di produzione installati nell'industria italiana

Il parco macchine utensili e sistemi di produzione installato nell'industria italiana risulta più vecchio di quello di cinque anni fa. In particolare, nel 2019, l'età media dei macchinari di produzione presenti nelle imprese metalmeccaniche del paese è risultata la più alta mai registrata.
Di contro cresce il grado di automazione e integrazione degli impianti, segno che le misure di incentivo alla competitività in materia 4.0 hanno avuto i primi effetti.
Questo, in sintesi, è quanto emerge dalla ricerca Il Parco macchine utensili e sistemi di produzione dell'industria italiana, ideata da UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, l'associazione dei costruttori italiani di macchine utensili, robot e automazione, in collaborazione con FONDAZIONE UCIMU, realizzata con il contributo di Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, di ICE Agenzia e Unioncamere.
L'indagine, effettuata con cadenza decennale e giunta alla sesta edizione, arriva ad appena cinque anni dalla precedente, con l'obiettivo di misurare i primi effetti della politica industriale 4.0 adottata dal paese.
Condotto su un campione rappresentativo di oltre 2.000 imprese (con più di 20 addetti), lo studio fornisce il quadro su: numerosità, età media, grado di automazione/integrazione, composizione e distribuzione (per settore, dimensione di impresa, aree territoriali) del parco macchine utensili e sistemi di produzione dell'industria del paese, al 31 dicembre 2019.
In questo senso, l'indagine fotografa lo stato dell'industria manifatturiera (metalmeccanica) italiana, proponendo indicazioni in merito al grado di competitività dell'intero sistema economico nazionale.
Le unità produttive censite sono pari al 15% dell'universo delle imprese del settore; esse danno occupazione al 17% degli addetti impiegati.

Per meglio contestualizzare i dati emersi dall'indagine è bene considerare alcuni numeri di scenario. Secondo i dati dell'ultimo censimento effettuato da ISTAT nel 2017, l'industria metalmeccanica del paese ha subito un ulteriore ridimensionamento rispetto a quanto già rilevato nel censimento precedente (2011). È diminuito il numero delle fabbriche risultate, nel 2017, 15.241, (-3,7%) ed è calato anche il numero degli addetti impiegati, scesi sotto 1.150.000 unità (-3,1%).

I risultati dell'indagine

1. Sono 371.664 le macchine utensili installate nelle imprese censite dall'indagine, in crescita del 21,6% rispetto al 2014 (anno

della precedente rilevazione) quando erano oltre 305.520 le macchine presenti. Il dato sottende diverse considerazioni:

a) la crescita risulta notevole nonostante il settore metalmeccanico registri da tempo un progressivo ridimensionamento nel numero di fabbriche.
b) le fabbriche del settore sono tornate ad investire in nuove macchine invertendo il trend che aveva caratterizzato il periodo della precedente rilevazione, profondamente segnato dalla crisi.
c) l'acquisizione di nuove macchine non è coincisa con una massiccia dismissione dei vecchi sistemi. Per cui vi è stato un ampliamento del parco macchine e solo una parziale sostituzione di sistemi produttivi già installati.

2. L'età media del parco macchine installato nelle fabbriche del paese è risultata pari a 14 anni e 5 mesi, in crescita di 1 anno e 9 mesi rispetto alla precedente rilevazione quando il dato era risultato già decisamente poco brillante. Si tratta dell'età più alta mai registrata dal 1975. Questo dato dimostra che l'industria italiana non riesce ad abbassare l'età media del suo parco macchine e ciò desta evidente preoccupazione. Questo fenomeno si può spiegare:

a) con il fatto che è ancora ampia la platea di imprese che non ha fatto investimenti nonostante gli incentivi 4.0. Per queste aziende si può ipotizzare che, costrette a mantenere in servizio macchine vetuste, anche per lavorazioni strategiche, si sia investito in interventi di retrofitting.
b) con la volontà delle imprese di mantenere in funzione, per certi tipi di lavorazioni (marginali e non strategiche) macchinari datati che svolgono comunque alla loro funzione.
c) con il fatto che la sostituzione dei macchinari è un fenomeno ancora piuttosto circoscritto a determinate categorie di aziende che dettaglieremo meglio in seguito.

3. Rispetto alle due rilevazioni precedenti (2005 e 2014), cresce nettamente la quota di macchine utensili con un'età superiore ai 20 anni, risultata pari al 48% del totale installato, contro il 27% della rilevazione del 2014. Cresce però anche la quota di macchine recenti (con età inferiore ai 5 anni) risultate il 16,1% del totale, contro il 13,1% della rilevazione precedente. Questa quota è riconducibile a investimenti in macchine digitalizzate e interconnesse e documenta quindi l'avvio della transizione 4.0, sostenuto certamente dagli incentivi resi disponibili dalle autorità di governo.

4. Sono le macchine tradizionali (asportazione e deformazione) ad avere l'età più avanzata, pari a 14 anni e nove mesi e a 14 anni e 7 mesi, dunque superiore alla media del parco. Relativamente più giovani sono i robot e le macchine lavoranti con tecnologie non convenzionali (laser, plasma, waterjet, additive manufacturing) che presentano un'età media pari a 12 anni e 5 mesi.

5. Negli ultimi venti anni si è assistito ad una progressiva trasformazione del parco macchine installato nelle imprese italiane determinato dalla riduzione degli acquisti di nuove macchine con tecnologie tradizionali in favore di quelle con tecnologie di ultima generazione. In particolare, nel 1999, l'83% delle macchine utensili presenti nelle fabbriche era rappresentato da macchine utensili a asportazione e deformazione. Nel 2019, questa quota scende al 73%, in favore di quella delle tecnologie innovative (in particolare robot e tecnologie

non convenzionali) che rappresentano il restante 27%.

6. Osservando, per ciascuna tipologia di macchina il dettaglio delle nuove installazioni, relativo all'ultimo quinquennio (2015-2019), emerge che:
a) le macchine utensili tradizionali (sia ad asportazione che a deformazione) con età non superiore a 5 anni rappresentano appena il 15% del totale delle macchine tradizionali installate nelle fabbriche.
b) le macchine utensili a tecnologie non convenzionali di recente installazione rappresentano oltre il 20% del totale installato.
c) i robot con età non superiore a 5 anni rappresentano circa il 30% del totale presente nelle fabbriche.

7. Il livello tecnologico del parco macchine, rilevato, in prima istanza, dall'incidenza di macchine a controllo numerico sul totale del parco installato, risulta decisamente soddisfacente perché riguarda il 54% delle tecnologie presenti nelle fabbriche. Nel 2014, anno della precedente rilevazione, la quota di macchine a controllo numerico era risultata pari a solo il 32% del totale. Pur immaginando vi sia stato un incremento tra questa e la precedente rilevazione (come dimostrano i dati complessivi della ricerca), occorre considerare che probabilmente la quota di tecnologie con controllo numerico sia stata allora sottostimata, a causa della difficoltà di tracciamento della presenza di CNC in particolare sulle macchine a deformazione che, in occasione di questa edizione dello studio, è stato invece possibile effettuare in modo più puntuale.

8. Cresce il grado di automazione/integrazione degli impianti produttivi. L'incremento riguarda tutti e tre i livelli di automazione/integrazione ma è più deciso per i sistemi di integrazione informatica, evidente effetto delle politiche 4.0 attuate dalle autorità di governo.

a) Primo livello. L'automazione di macchine singole risulta presente sul 13,5% del totale installato, contro il 12,5% della rilevazione precedente.
b) Secondo livello. Linee di produzione (macchine integrate con altre macchine o impianti attraverso la gestione automatica di utensili, attrezzature e/o movimentazione dei materiali) la cui quota risulta pari al 12,6% del totale delle macchine presenti, più del doppio della rilevazione precedente (5,8%)
c) Terzo livello. Sistemi 4.0 (interconnessione digitale dei sistemi di controllo e gestione) risultati pari al 5,6% del totale, più del doppio del dato relativo alla rilevazione precedente (2,5%)

9. Rispetto alla classe dimensionale delle imprese, al di là della fotografia della distribuzione del parco, interessante è lo studio dell'evoluzione della stessa nel corso dell'ultimo periodo. In particolare:

a) sebbene le piccole unità produttive restino al primo posto per numero di macchine installate, la quota detenuta si riduce notevolmente fermandosi al 39%, rispetto al 45% della rilevazione 2014 (quando già era risultata in forte calo rispetto al 53% della rilevazione 2005).
b) risulta in calo, anche se più contenuto, la quota detenuta dalle imprese con 50-99 addetti, scesa al 21% contro il 22% della rilevazione 2014.
c) cresce la quota presente nelle imprese con 100-199 addetti che sale al 14,5%, dal 13% del 2014.
d) meglio di tutti fanno le imprese di grandi dimensioni che vedono

crescere la quota di oltre il 5% a più del 25%, contro il 20% rilevato nel 2014.

Questa analisi suggerisce due considerazioni: la prima - evidente - che le grandi imprese hanno più di un quarto del totale del parco macchine installato e sono le realtà che attualmente investono di più in nuovi sistemi di produzione; la seconda più "sottile" è che vi è una ideale spaccatura tra le aziende con meno di 100 addetti e quelle più grandi. Il fenomeno di redistribuzione delle quote di parco macchine rispetto alle classi dimensionali documentato da questa indagine mostra, infatti, (come, d'altra parte, fanno anche altri indicatori non legati a questa ricerca) che le aziende con più di 100 addetti performano meglio di quelle di dimensione inferiore.

10. Dall'analisi dei dati ripartiti per settore emerge che la distribuzione del parco macchine rispetto agli utilizzatori risulta molto più frammentata che in passato. I costruttori di macchine e materiale meccanico sono i principali utilizzatori di macchine utensili con il 35% del totale del parco.
Seguono i costruttori di prodotti in metallo che assorbono il 26% del totale. Nella precedente rilevazione questo settore occupava di gran lunga il primo posto con il 49% del totale del parco.
Terzo per utilizzo di macchine utensili è il settore dei mezzi di trasporto, pari al 21%.
Cresce poi il peso dei settori "a minor utilizzo di macchine utensili": materiale elettrico ed elettronico (8%); produzione e prima trasformazione dei metalli (6,5%); strumenti di precisione e elettromedicale (3%).

11. Riguardo la distribuzione geografica del parco macchine, dall'indagine emerge che la Lombardia è, ancora una volta, la regione con il maggior numero di macchine installate (28%); segue il Triveneto (18,4%), l'Emilia- Romagna (15%), Sud e Isole (13,4%), Piemonte (13%); Centro (12%).

Alcune considerazioni
L'incremento dell'età media del parco a 14 anni e 5 mesi, pari a 1 anno e 9 mesi in più rispetto alla rilevazione precedente, è determinato dalla ancora ampia presenza all'interno degli stabilimenti, di macchine vetuste, risultate pari a circa la metà del parco installato.
D'altro canto, il livello tecnologico del parco macchine è decisamente cresciuto grazie ai nuovi investimenti effettuati nell'ultimo periodo, investimenti che riguardano tecnologie dotate di più alti livelli di automazione e integrazione, certamente stimolati dalle misure di incentivo 4.0.

"Dai risultati della ricerca - ha rilevato Barbara Colombo, presidente UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE - emerge la tendenza all'allargamento della forbice tra imprese che investono e crescono in competitività e imprese che restano ferme". "I provvedimenti per sostenere l'ammodernamento del parco macchine e per incentivare la transizione 4.0 del manifatturiero del paese hanno prodotto effetti interessanti ma non ancora sufficienti ad assicurare la trasformazione digitale del metalmeccanico. Per questa ragione - ha affermato la presidente di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE - occorre che le misure attualmente operative, quali il credito di imposta per gli acquisti in nuove macchine tradizionali e con tecnologia 4.0, proseguano oltre il 2022. Anche in considerazione del crescente gap tra imprese innovative, per lo più realtà con almeno 100 addetti, e imprese ferme alle tecnologie di vecchia concezione, tipicamente di dimensione ridotta - ha affermato Barbara Colombo - chiediamo alle autorità di governo di rendere queste misure strutturali, così da permettere alle aziende di fare piani di investimento di medio lungo-termine, attraverso i quali cadenzare i programmi di acquisto".

"Inoltre - ha concluso la presidente di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE - parallelamente a ciò chiediamo che sia allungata anche l'operatività della misura del credito di imposta per la formazione (che oggi, nel calcolo, contempla anche il costo del formatore) così da assicurare alle imprese un corretto supporto per l'aggiornamento del personale. Solo così gli investimenti in tecnologie di nuova generazione potranno realmente assicurare all'impresa miglioramento della produttività e l'efficienza necessaria a vincere la sfida della competitività nello scenario internazionale".

NEWS

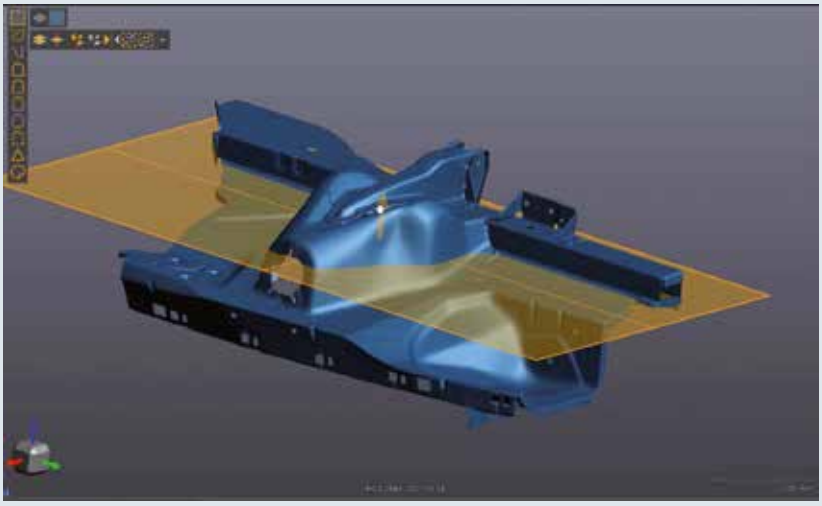
DAL MONDO DELL'IMPRESA

La capacità di misura di Andritz Hydro portata a un nuovo livello dalle soluzioni metrologiche portatili di Creaform

L'aggiunta di HandySCAN 3D e MaxSHOT 3D alla propria attrezzatura metrologica ha permesso all'azienda di digitalizzare e misurare pezzi che prima erano impossibili da trattare.

Leinfelden-Echterdingen, Germania, 20 maggio 2021-Creaform, leader mondiale nelle soluzioni di misurazione 3D portatili e nei servizi di ingegneria, è orgogliosa di aver conquistato come cliente ANDRITZ Hydro GmbH, un fornitore globale di apparecchiature elettromeccaniche e servizi "dall'acqua al filo" per impianti idroelettrici. Andritz estende con le soluzioni Creaform il suo portafoglio di metrologia essendo ora più flessibile con le soluzioni portatili e in grado di rispondere più rapidamente alle richieste di misura interne ed esterne.

Con sede centrale a Vienna, in Austria, e oltre 50 sedi in più di 25 paesi in tutto il mondo, ANDRITZ Hydro stava cercando di migliorare le proprie capacità di misura affrontando le limitazioni riscontrate con le proprie attrezzature convenzionali, come laser tracker e bracci di misura. Con le loro rigide configurazioni inadatte agli ambienti di produzione a causa delle vibrazioni e delle variazioni termiche, questi sistemi mancavano della flessibilità, della velocità e della facilità d'uso che l'azienda stava cercando.



Hanno deciso di rivolgersi a Creaform, che li ha aiutati a selezionare le soluzioni metrologiche perfette per le loro esigenze, e alla fine hanno scelto di investire nel sistema di misura a coordinate ottiche HandySCAN 3D e MaxSHOT 3D.

Utilizzando i nuovi sistemi metrologici, ANDRITZ Hydro risparmia ora tempo nella misura dei componenti, riducendo di conseguenza anche i tempi di produzione. La precisione, la versatilità e la portabilità della tecnologia consentono la misura di oggetti di difficile accesso, in ambienti di produzione difficili. Inoltre, l'affidabilità del processo è stata rafforzata da misurazioni più veloci in ulteriori fasi intermedie, e il risparmio annuale fornisce loro un rapido ritorno sull'investimento.
"La tecnologia Creaform ci ha portato a un nuovo livello. Ora possiamo digitalizzare e misurare pezzi per i quali la nostra attrezzatura di misurazione convenzionale non era stata progettata. Questa tecnologia di misurazione è semplicemente innovativa e facile da usare" dice Yener Korkmaz, responsabile della tecnologia di misurazione alla Andritz Hydro Ravensburg, Germania.

NEWS

Sistema di controllo digitale: messa in funzione a distanza

L'introduzione del nuovo sistema di controllo digitale di EFD Induction all'inizio dello scorso anno si è rivelata tempestiva. Poiché il Covid-19 continua a complicare i piani di viaggio, la capacità di eseguire la messa in servizio a distanza è inestimabile. La pandemia di Covid-19 ha portato diverse sfide impreviste per molte industrie. Divieti di viaggio, chiusura delle frontiere nazionali e internazionali, requisiti di quarantena e restrizioni di visitatori hanno causato gravi ritardi nelle riparazioni e nella messa in funzione - in particolare quando era richiesto personale specializzato dai produttori. Di conseguenza, le aziende hanno dovuto cercare modi alternativi per garantire che la produzione e i servizi possano essere mantenuti.
Quando un importante produttore di prodotti in acciaio in Medio Oriente ha ordinato una nuova saldatrice per tubi Compact Weldac lo scorso novembre, era necessario un nuovo approccio per completare con successo la messa in servizio, ed è qui che il sistema di controllo digitale è entrato in gioco, trasformando un problema in un'opportunità.

"La messa in servizio a distanza ha risolto il nostro problema quando non potevamo andare dal cliente", dice il Project Manager Pål Haugerud di EFD Induction Norway.
EFD Induction ha un rapporto di lunga data con il cliente che ha già acquistato altri tre Weldac, più recentemente un altro Compact Weldac che è stato consegnato e messo in funzione con successo all'inizio di quest'anno.

L'ultimo ordine, arrivato al cliente in aprile, prevedeva originariamente la messa in funzione e l'avvio da parte di un tecnico di EFD Induction che avrebbe trascorso tre giorni in loco.
"A causa della nuova ondata di Covid, ci siamo resi conto che avremmo potuto incorrere in problemi nell'invio di un tecnico di assistenza dalla Norvegia", dice Pål. "Così, abbiamo avvertito il cliente e abbiamo concordato che sarebbe stato meglio che il lavoro fosse svolto da un ingegnere di EFD Induction India".
Tuttavia, poiché la situazione di Covid in India si è rapidamente evoluta in una crisi vera e propria, le restrizioni di viaggio sono diventate sempre più rigide, in particolare per le persone provenienti dall'India. Alla fine, i confini nazionali sono stati chiusi completamente.

"In realtà è stato il cliente a suggerirci di fare la messa in servizio a distanza", dice Pål. "E, dato che l'avevamo già fatto con successo in diverse occasioni all'inizio dell'anno, abbiamo pensato che fosse una buona idea".
Il nuovo Compact Weldac era un retro che andava a sostituire una saldatrice cinese esistente. "Il cliente ha ovviamente una certa familiarità con le attrezzature EFD Induction, quindi eravamo sicuri che non avrebbe avuto problemi con il processo", dice Pål.
Per prima cosa, ci sono state due videoconferenze in modo che entrambe le parti potessero presentare le loro richieste e concordare quali preparativi dovevano essere fatti prima che la messa in servizio potesse avere luogo. Quando la data è stata fissata, il team del cliente sapeva esattamente cosa fare e chi chiamare in caso di domande.

"Il cliente ha preparato la connessione ethernet al sistema di controllo Weldac, in modo che il nostro tecnico avesse accesso remoto alla macchina", dice Pål. "Sono anche rimasti in contatto via WhatsApp, Teams ed e-mail per tutte le comunicazioni necessarie durante la messa in funzione. Ci sono state alcune sfide in corso, ma niente che non potesse essere risolto facilmente".
Il cliente è già in trattativa per un'altra Compact Weldac da consegnare a luglio, e anche per questa vogliono la messa in servizio a distanza.

Probabilmente ci vorrà ancora un po' prima che la messa in servizio e la riparazione a distanza diventino la nuova normalità, ma non c'è dubbio che con o senza Covid-19 l'accesso remoto giocherà un ruolo sempre più importante nel supportare i nostri clienti negli anni a venire. Con l'evoluzione della digitalizzazione e dell'Industria 4.0, sarà probabilmente parte del servizio regolare che i nostri clienti si aspetteranno da noi - e con il sistema di controllo completamente digitale, EFD Induction è pronta.

NEWS

GorillabelTM di InfoSight Corporation fornisce identificazione e tracciabilità in ambienti altamente abrasivi

InfoSight Corporation si dedica a fornire soluzioni di identificazione e tracciabilità per ogni applicazione immaginabile. Gli ambienti altamente abrasivi sono difficili per i componenti, e ovviamente altrettanto difficili per qualsiasi identificazione di tali componenti. InfoSight presenta GorillabelTM per identificare i componenti utilizzati in ambienti altamente abrasivi, come la trivellazione e il fracking.

L'etichetta di identificazione, premarcata da InfoSight, è un disco di vetro Gorilla® trasparente. InfoSight raccomanda di svasare l'etichetta in una tasca lavorata poco profonda in modo che la superficie del componente rimanga a livello. Dopo una forte abrasione, pulendo l'etichetta con un liquido che corrisponde all'indice di rifrazione del vetro si ripristina la sua chiarezza.

L'etichetta sopravviverà a tutto ciò a cui il componente deve sopravvivere, compresi:
- boilout - pulizia a temperature di ebollizione (100oC/212oF) o superiori e pH elevato (12 o superiore)
- immersione a lungo termine in temperature superiori a 300oC (570oF)
- abrasione prolungata dei fanghi

Questa robusta etichetta con codice a barre è stata sviluppata per l'identificazione dei componenti di perforazione petrolifera downhole. Altre potenziali applicazioni includono componenti di fracking, componenti minerari e parti di bulldozer e terne. I dati vitali per il funzionamento di ogni componente, come i registri di manutenzione e la durata del servizio, diventano immediatamente disponibili per l'operatore con una semplice scansione dello smartphone. Questo è utile per pianificare la manutenzione delle attrezzature e ridurre i rischi sia per la produzione che per la sicurezza.

InfoSight rimane impegnata a portare soluzioni di identificazione e tracciabilità negli ambienti più estremi. Visitate www.infosight.com per saperne di più o per contattare un rappresentante.

KASTO espande la serie di seghe KASTOmicut

KASTO amplia la sua serie di seghe KASTOmicut con il modello AE 4.6 per offrire all'utente una gamma di applicazioni più ampia. La versione basata sul KASTOmicut E 4.6 non manca di impressionare con il suo alto grado di sicurezza, mentre fornisce eccellenti risultati di taglio anche con materiali difficili da tagliare.

Con le seghe a nastro a telaio girevole della serie KASTOmicut, lo specialista della tecnologia del taglio dei metalli è riuscito a creare una soluzione di mercato versatile, sviluppata appositamente per l'impiego nelle officine. La serie è progettata per efficienti tagli trasversali e obliqui di tubi, profili e materiale pieno. La gamma di taglio del nuovo modello si espande fino a 460 millimetri; i tagli obliqui su un lato sono possibili fino a 60° a seconda della geometria e delle dimensioni del materiale. Il KASTOmicut AE 4.6 offre agli utenti numerosi vantaggi: Ad esempio, una vite a sfera di precisione e una guida circolare permettono di posizionare con precisione la morsa di avanzamento. Di conseguenza, le lunghezze dei pezzi possono essere tagliate con un alto grado di precisione.

Gli scostamenti nella qualità della superficie del materiale da tagliare possono essere compensati attraverso il supporto girevole della morsa di avanzamento. Questo previene le imprecisioni e assicura un alto grado di sicurezza del processo - anche con

NEWS

materiali che richiedono una lavorazione più complessa. Un involucro completo in lamiera resistente in combinazione con una barriera luminosa garantisce un alto livello di sicurezza. Il facile accesso alla sega semplifica notevolmente le operazioni di impostazione. Inoltre, grazie a un pannello di comando girevole, gli utenti possono lavorare comodamente ed ergonomicamente sulla macchina.

I pezzi tagliati possono essere scaricati in vari modi: Possono essere spostati in un contenitore posizionando lo scivolo su un'inclinazione. Ruotando lo scivolo in posizione orizzontale, i pezzi tagliati più lunghi possono essere scaricati dalla macchina tramite un trasportatore a rulli. Se l'utente inserisce un elemento aggiuntivo, è garantito lo sfruttamento ottimale del campo operativo quando si effettuano tagli a strati. Il KASTOmicut AE 4.6 funziona con una corona dentata modificata. In questo modo, la posizione del cuscinetto della ruota dentata può essere fissata molto vicino al punto di applicazione della forza, consentendo una tensione ottimale della lama. L'uso di guide del nastro in metallo duro e di una guida posteriore del nastro montata su cuscinetti a sfera permette una guida precisa del nastro. Gli utenti ottengono risultati di lavorazione eccellenti.

Il Russian Metal Fair Quartet si è tenuto con successo a Mosca

Tre giorni pieni di innovazioni tecnologiche, prodotti e servizi, incontri dal vivo e colloqui a Mosca; le fiere russe dei metalli Wire Russia, Tube Russia, Metallurgy Russia e Litmash Russia si sono svolte presso il centro espositivo EXPOCENTRE dall'8 al 10 giugno 2021.
Circa 200 aziende provenienti da 11 paesi hanno partecipato al massimo evento regionale delle industrie. Oltre alle aziende russe, erano fortemente rappresentati espositori provenienti da Germania, Italia e Turchia.
Oltre ai macchinari e alle attrezzature per la produzione e la lavorazione del filo metallico, sono state esposte le tecnologie attuali nei settori della produzione di tubi, della lavorazione dei tubi e della lavorazione dei tubi; macchinari, impianti, attrezzature e soluzioni per l'industria della fusione e della lavorazione, nonché per i processi metallurgici.
Durante i tre giorni della mostra, i visitatori commerciali hanno potuto conoscere la vasta gamma di prodotti e servizi offerti dagli espositori russi e internazionali.
L'area conferenze di Metal Plaza ha completato le vivaci attività fieristiche nei padiglioni con un programma di supporto completo di conferenze fattuali, workshop e seminari, che si sono svolti in modo sicuro e a distanza sotto rigorose norme igieniche.
Nel padiglione tedesco, le aziende tedesche hanno mostrato i loro colori a Mosca - "Here we go again!" è stata l'opinione unanime degli espositori, che hanno visibilmente apprezzato gli incontri personali e le discussioni tecniche presso gli stand della fiera.

I protagonisti del settore come Rosendahl Nextrom, Maillefer Extrusion, Niehoff, Kambak, Heinrich-Wagner Sinto, Inductotherm ed Eges sono venuti a Mosca per incontrare i loro clienti e stabilire nuovi contatti commerciali, impegnandosi così chiaramente nelle fiere in Russia.
Metallurgy Russia e Litmash Russia si terranno nuovamente insieme a Mosca dal 7 al 9 giugno 2022; wire Russia si terrà nell'estate del 2023.

Maggiori informazioni su: www.wire-russia.com, www.tube-russia.com, www.metallurgy-russia.com, www.litmash-russia.com

NEWS

Le soluzioni SLM decollano: Optisys utilizza la tecnologia SLM® per produrre parti per missioni spaziali

Optisys, un fornitore avanzato di antenne e radar chiavi in mano, utilizza la SLM®500 per produrre parti utilizzate nelle missioni spaziali che includono la luna. La tecnologia SLM® offre molteplici vantaggi, ma di particolare interesse per le aziende spaziali è che le parti possono essere prodotte utilizzando l'ottimizzazione della topologia per produrre design leggeri, compatti e robusti, costruiti per resistere alle dure condizioni dello spazio.
Optisys è una rivoluzionaria azienda di sviluppo e produzione di prodotti RF con un approccio unico alla creazione di prodotti altamente integrati, abilitati dalla produzione additiva del metallo. I suoi noti clienti si affidano al suo ampio spettro di soluzioni, che comprende feed, pannelli piatti scanalati e phased array per applicazioni di antenne e radar utilizzati ovunque, dal mare allo spazio esterno.

Con la SLM®500, l'azienda possiede ora un sistema di produzione additiva di metallo ad alta tecnologia; eccellente per la produzione di componenti metallici ad alta resistenza. Janos Opra, CEO di Optisys, spiega: "Siamo un'azienda che non esisterebbe senza la produzione additiva. La SLM®500 ci dà esattamente ciò di cui abbiamo bisogno, ad esempio, per produrre antenne utilizzate nelle missioni spaziali". Per fare questo, i componenti prodotti devono essere in grado di resistere alle dure condizioni dell'intera gamma di ambienti spaziali, dall'orbita terrestre bassa (LEO) alle sonde dello spazio profondo. Opra spiega: "L'ossigeno atomico nell'atmosfera virtualmente sabbia le parti. Devono anche resistere a carichi di calore elevati, e a cicli di temperatura estremi, su altri pianeti. Le parti SLM® non sono solo leggere, ma possono anche gestire condizioni difficili e sono particolarmente robuste con prestazioni eccellenti".
Rispetto ai metodi di produzione convenzionali, la tecnologia SLM® può produrre componenti leggeri integrando strutture cave interne, mantenendo una qualità dei componenti costantemente elevata. Anche piccole riduzioni di peso, attraverso l'integrazione dei componenti, possono portare a enormi vantaggi di costo attraverso una riduzione dei costi di lancio, che hanno un prezzo al kg e sono un importante fattore di costo per le aziende spaziali. A causa di questi vantaggi unici e della pressione per mantenere i costi al minimo, i metodi di produzione convenzionali sono difficilmente un'opzione per i principali attori dell'industria spaziale.
"La tecnologia di produzione additiva ci assicura di poter creare i prodotti RF più leggeri, più forti e con le migliori prestazioni disponibili", ha continuato Opra. "Accoppiando grandi aspetti del sistema RF in singoli componenti o mattonelle ripetibili, i nostri clienti possono ridurre enormemente il peso rispetto ai fornitori concorrenti. Questo è di primaria importanza per molti attori del mercato 'New Space' in particolare".

L'SLM®500 è un sistema multi-laser con fino a quattro laser da 700W che lavorano simultaneamente. È dotato di una gestione chiusa della polvere con setacciatura e fornitura automatica della polvere durante il processo di costruzione senza alcun contatto con la polvere. La capacità di cambiare il cilindro di costruzione minimizza il tempo di fermo macchina, massimizza la produttività e riduce il costo per pezzo. Grazie ad un assemblaggio intelligente nell'involucro di costruzione, Optisys produce diversi componenti individuali in un processo di costruzione con la SLM®500 - qualcosa che è particolarmente efficiente e non è possibile con i metodi di produzione convenzionali.

Sam O'Leary, CEO di SLM Solutions, sottolinea: "Siamo orgogliosi che la produzione additiva basata sul metallo stia dando un contributo così importante alle missioni spaziali. Questo impiego dimostra quanto siano robuste le parti prodotte con la tecnologia SLM®. Aziende innovative e di alto livello come Optisys continuano a far progredire la produzione additiva e a portarla su altri pianeti. Ci rende orgogliosi permettere il loro successo".

NEWS

Ottava macchina Unison Breeze per la principale azienda nordamericana di formatura di tubi e tubature

Sharpe Products, uno dei principali specialisti nordamericani nella curvatura di tubi e tubature su misura, ha acquistato la sua ottava curvatubi CNC completamente elettrica Unison Breeze. La macchina, un modello a pacco singolo da 80 mm (3”), sarà installata presso il centro di produzione di Sharpe Products nel Wisconsin, dove sarà utilizzata per espandere ulteriormente la capacità di produzione dell’azienda per la sua base clienti sempre più diversificata.

Sharpe Products e la britannica Unison Ltd hanno una lunga e orgogliosa storia di collaborazione. Il presidente e amministratore delegato di Sharpe, Paul Krickeberg, ha acquistato il concetto di curvatubi completamente elettrica molti anni fa, quando era ancora una tecnologia relativamente nuova. “La nostra nuova curvatubi Unison Breeze aiuterà a sostenere ulteriormente la nostra capacità di offrire tempi di consegna brevi e una precisione costante - attributi che sono essenziali per i nostri clienti”, dice Paul Krickeberg. “Siamo stati soddisfatti del lavoro che possiamo produrre sulle nostre macchine Unison. Unison Ltd è uno dei nostri fornitori di scelta per le nostre attrezzature di piegatura dei tubi. Abbiamo lavorato con Unison Ltd per quasi 20 anni e apprezziamo la qualità dei loro prodotti insieme al loro servizio e supporto”.

“Siamo lieti che Sharpe Products abbia scelto di investire in un’altra macchina piegatubi Unison Breeze”, commenta l’amministratore delegato di Unison Ltd, Alan Pickering. “Sharpe Products è uno dei nostri clienti di più lunga data. Dopo l’acquisto di quest’ultimo modello Unison Breeze, Sharpe Products avrà una delle linee più complete di macchine completamente elettriche Unison in Nord America. L’intuizione di Paul Krickeberg riguardo al valore della curvatura dei tubi completamente elettrica ha contribuito a rendere Sharpe Products uno dei principali specialisti nella curvatura dei tubi negli Stati Uniti. La tecnologia di curvatura dei tubi completamente elettrica, con tutti i vantaggi dell’impostazione automatica, ha dato a Sharpe Products la capacità di affrontare tutti i tipi di sfide di manipolazione dei tubi, compresi i progetti che coinvolgono leghe tradizionalmente difficili da piegare”.

La macchina Unison Breeze a stack singolo da 80 mm è stata scelta da Sharpe Products per la sua capacità di fornire la precisione e l’affidabilità necessarie a soddisfare le rigorose tolleranze richieste dai clienti dell’azienda in settori come quello aerospaziale, automobilistico e dei dispositivi medici. È equipaggiato con il software Unibend recentemente aggiornato di Unison, che offre miglioramenti del tempo di ciclo nell’ordine del 25% rispetto alle versioni precedenti e incorpora nuove funzioni di routine di apprendimento e di simulazione.

Come tutte le curvatubi Unison Breeze, la Breeze da 80 mm (diametro massimo del tubo) offre un setup rapido, cambi rapidi degli utensili, una potenza eccezionale, un design meccanico rigido e un controllo completamente elettrico per ripetere al primo colpo il lavoro in subappalto, o subito dopo aver prodotto un singolo pezzo di prova. Questi sono tutti attributi che Unison Ltd ritiene che i suoi modelli Breeze siano le macchine di manipolazione dei tubi più avanzate per le aziende specializzate in piccoli lotti di produzione. Altre macchine Unison Breeze gestite da Sharpe Products includono una curvatubi Unison Breeze-Revolution da 50 mm (2”) - una macchina dotata di una nuova testa rotante, che le permette di fare curve a sinistra e a destra in un ciclo di produzione continuo. Sharpe ha anche macchine Breeze multi-stack da 76 mm (3”), 80 mm (3”) e 130 mm (5”) - macchine in grado di ospitare diversi utensili per un rapido cambio tra i cicli di piegatura - e un modello single-stack da 100 mm (4”).

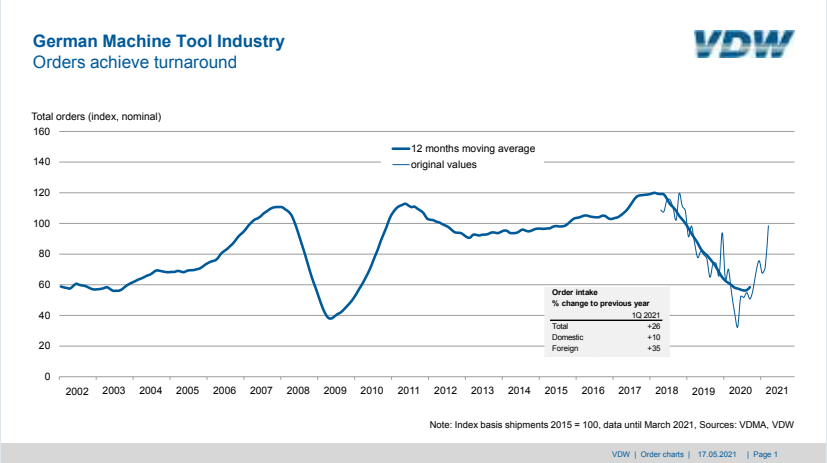
NEWS

Inversione di tendenza per l'industria delle macchine utensili

Risultato trimestrale positivo negli ordini per la prima volta dalla metà del 2018

Francoforte sul Meno, 18 maggio 2021. - Gli ordini ricevuti dall'industria tedesca delle macchine utensili nel primo trimestre del 2021 sono aumentati del 26 per cento rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Gli ordini dalla Germania sono aumentati del 10 per cento. Gli ordini esteri, invece, sono stati superiori del 35 per cento rispetto all'anno precedente.

"Da diversi mesi, l'industria sta registrando un miglioramento del sentimento tra i clienti. Questo si riflette finalmente nelle cifre", dice il Dr. Wilfried Schäfer, direttore esecutivo della VDW (Associazione tedesca dei costruttori di macchine utensili) a Francoforte sul Meno, commentando il risultato. Tuttavia, la bassa base delle cifre nel primo trimestre del 2020 è stata anche parte della ragione della forte crescita, poiché la domanda è diminuita bruscamente da marzo 2020 a causa della pandemia. Il confronto con il primo trimestre del 2019 fornisce quindi un quadro più realistico. Qui, gli ordini totali sono ancora il 14 per cento al di sotto del livello di allora, mentre gli ordini esteri sono solo l'1 per cento più alti. "Ciò significa che abbiamo ancora molta strada da fare prima di tornare a un livello ragionevole", riassume Schäfer.



La tendenza al rialzo degli ordini esteri nell'anno in corso è principalmente attribuibile alle economie non euro. Qui, la Cina sta guidando l'economia globale e alimentando la domanda. In questo ruolo è stata affiancata dal nuovo faro di speranza, gli Stati Uniti. Tuttavia, la ripresa è relativamente ampia, poiché anche l'Europa si sta riprendendo. Molte aree hanno molto da recuperare. Il quadro positivo è completato dal dato sull'utilizzo della capacità produttiva, che è salito da un minimo del 67% la scorsa estate all'attuale tasso del 79%.

L'occupazione rappresenta un indicatore ritardato dello sviluppo economico, ed è attualmente in calo. A febbraio, il settore ha impiegato circa il 7 per cento in meno di persone rispetto all'anno precedente. Questo si è tradotto in 66.800 uomini e donne. "Questo è un dato molto moderato rispetto al calo della produzione e degli ordini. Dimostra quanto sia importante per le aziende mantenere il loro personale ben qualificato. Il lavoro a orario ridotto è stato di grande aiuto", dice Wilfried Schäfer.

Tuttavia, le aziende stanno lottando altrove. I colli di bottiglia nelle forniture stanno ostacolando la produzione. In un recente sondaggio sulla pandemia, quasi la metà dei produttori di macchine utensili intervistati ha dichiarato di avere seri problemi con la fornitura di componenti elettronici, soprattutto controlli. Il 46% ha avuto difficoltà con l'acciaio e i prodotti metallici. "Le aziende stanno già esprimendo il timore di non essere in grado di elaborare gli ordini in tempo a causa delle gravi interruzioni nella catena di approvvigionamento", riferisce Schäfer.

Il VDW si aspetta che i livelli di produzione aumentino del 6% nell'anno in corso. Il volume risultante di 12,9 miliardi di euro è superiore a quello della crisi finanziaria del 2009/2010, ma ancora molto al di sotto degli anni record 2018 e 2019.

NEWS

John Guest presenta la nuova gamma JG Underfloor Heating.

Soluzioni complete per sistemi di riscaldamento a pavimento più efficienti e sicuri

Grazie alla combinazione con i raccordi Push-Fit SharkBite

Nexus per la Termosanitaria e il Riscaldamento, JG Underfloor Heating offre il massimo comfort ed efficienza nell'ambito di nuove costruzioni e ristrutturazioni.

John Guest, azienda del gruppo RWC – pionieri della Fluid Technology con oltre 70 anni di esperienza e produttori di soluzioni innovative nel settore termosanitario e del riscaldamento – presenta la nuova gamma completa JG Underfloor Heating, adatta sia a progetti di nuove installazioni sia a ristrutturazioni ed estensioni di edifici residenziali e commerciali. I sistemi JG Underfloor Heating racchiudono le migliori tecnologie di ultima generazione.
La nuova gamma consente di sviluppare soluzioni di riscaldamento a pavimento più efficienti dal punto di vista energetico, più performanti dei sistemi tradizionali e in grado di offrire ambienti con maggiore comfort.

Dai sistemi di fissaggio del tubo Easy Fit, ai collettori in polimero Push-fit, preassemblati e compatti, JG Underfloor Heating garantisce un sistema completo di riscaldamento a pavimento efficiente e facile da installare.
Grazie ai raccordi ad innesto rapido SharkBite Nexus disponibili in diversi diametri e compatibili con tubi Pex-a, Per-t e Multistrato, i sistemi JG Underfloor Heating costituiscono una soluzione semplice e veloce; non necessitano di alcuna attrezzatura e l'operatività dei professionisti e degli addetti ai lavori ne risulta decisamente migliorata, con un risparmio finale fino al 70% sul tempo di installazione.
I raccordi SharkBite Nexus resistono a pressioni fino a 10 bar e a temperature fino a 95°. Sono, inoltre, estremamente resistenti alla corrosione e garantiscono una vita operativa di almeno 50 anni.
"In sintesi, - dichiara Aldo Ferrero, Business Development Manager e P&H Specialist di RWC - la gamma JG con le sue applicazioni e le sue soluzioni, risponde in modo efficiente ed efficace alle esigenze del mercato mantenendo un'alta performance tecnica di impianto secondo le normative vigenti. In conformità ai più rigorosi requisiti tossicologici e igienici, tutti i componenti del sistema sono adatti al passaggio di acqua potabile e non rilasciano odori o sostanze tossiche, per offrire agli utenti tranquillità e sicurezza in ogni momento".
Tra le soluzioni innovative per il controllo e la sicurezza delle applicazioni idro-termosanitarie RWC annovera nella propria gamma anche la Valvola Anti legionella Reliance, valvola con caratteristiche tali da consentire il mantenimento del ricircolo dell'acqua nel vaso di espansione, prevenendone il ristagno e la conseguente proliferazione del batterio stesso.

"Le soluzioni John Guest per gli impianti radianti costituiscono una valida risposta alla sempre più diffusa richiesta di comfort ed efficienza energetica. Grazie alla tecnologia ad innesto rapido push-fit di cui siamo ideatori e pionieri, i raccordi Nexus SharkBite sono la soluzione ottimale anche per l'adduzione acqua nell'impianto idrico", ha aggiunto Ferrero.

NEWS

Un aiuto concreto alle scuole

Affinché gli studenti siano sempre allineati alle esigenze del mondo del lavoro, SDProget Industrial Software propone il Kit Scuola: un pacchetto dei suoi principali software CAD pensato appositamente per scuole e Università. Con l'obiettivo di favorire nei giovani l'acquisizione di competenze fondamentali in ambito professionale, utili per iniziare a fare i primi passi nel panorama lavorativo, SDProget Industrial Software ha intrapreso una serie di collaborazioni con il mondo della formazione scolastica. Attraverso le collaborazioni con gli istituti scolastici e le Università, SDProget sottolinea l'importanza di offrire ai giovani la giusta combinazione tra lo studio teorico e la sperimentazione concreta e vuole evidenziare il ruolo fondamentale che le aziende ricoprono in tal senso. In quest'ottica, sono ormai diversi anni che SDProget ha avviato con successo un programma di fornitura, con licenze speciali, di tutti i suoi prodotti agli istituti tecnici secondari ed Università e, ad oggi, oltre 150 istituti hanno aderito all'iniziativa.

Nello specifico, il Kit Scuola comprende:

- SPAC Automazione, la soluzione CAD/CAE per la progettazione elettrica dedicata all'automazione industriale e alle macchine speciali;
- SPAC Start Impianti, il software CAD ideato per progettare impianti elettrici in ambito civile, industriale e terziario;
- SPAC EasySol, il CAD creato per la progettazione di impianti fotovoltaici e in grado di unire il rigore scientifico ad una grande facilità di utilizzo.

"Noi aziende abbiamo un ruolo di responsabilità nella formazione dei ragazzi: dando la possibilità alle scuole e alle Università di utilizzare le nostre soluzioni e i nostri prodotti, possiamo offrire ai ragazzi la possibilità di avvicinarsi concretamente al mondo del lavoro. Bisogna avere il coraggio e la lungimiranza di investire sui giovani e sulla loro formazione, perché loro saranno i lavoratori di domani" afferma Ivano Toffoletti, Direttore generale di SDProget Industrial Software.

Consegnati 60.000 camion Combilift

Il produttore irlandese Combilift ha recentemente segnato un altro successo quando la sua 60.000esima unità è uscita dalle linee di produzione nella sede centrale dell'azienda a Monaghan ed è stata spedita dall'altra parte del mondo. Il cliente che prende in consegna questo carrello elevatore speciale è Metroll, un produttore e fornitore australiano leader di prodotti per l'edilizia in acciaio, tra cui coperture, rivestimenti, acque piovane, strutture e recinzioni.

Metroll ha filiali in tutto il paese, e il nuovo Combi-CB3000 sarà un'ulteriore aggiunta alla sua flotta di 13 Combilifts che operano in tutto il gruppo Metroll, con altri 10 già in ordine. Questi vanno

NEWS

da unità multidirezionali da 3 t a un modello altamente personalizzato da 10 t.

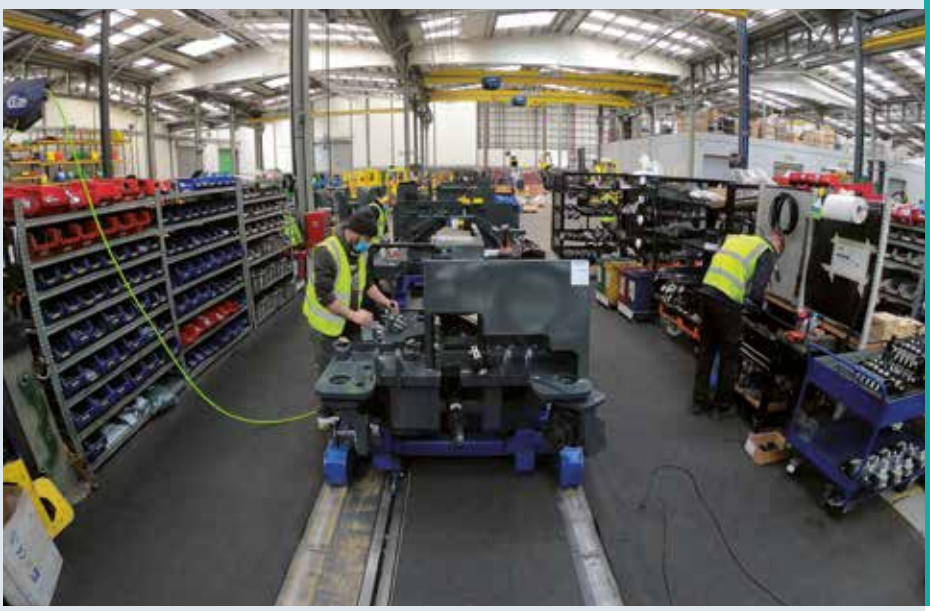
Il Combilift numero 60.000 lavorerà presso il sito di Toowoomba ed è stato dotato di caratteristiche come il montante triplex da 4,9 m con un divaricatore da 3050 mm per gestire in modo sicuro e facile i carichi lunghi che vengono tipicamente movimentati da Metroll.

Secondo Vic Josephs, Operations Manager di Metroll: "Come la maggior parte delle aziende siamo molto impegnati e stiamo anche crescendo a un ritmo significativo, quindi lo spazio è diventato una risorsa preziosa. Con questa unità possiamo utilizzare il nostro spazio in modo più efficiente e allo stesso tempo operare in modo sicuro. La sicurezza è di fondamentale importanza. Questo carrello elevatore permette ai nostri macchinari di entrare in spazi più ristretti e di posizionare i nostri scaffali più vicini l'uno all'altro per massimizzare lo spazio sul pavimento della fabbrica".

Il CEO e co-fondatore di Combilift, Martin McVicar, ha commentato: "Questo è un grande risultato per Combilift, in particolare perché quasi ogni carrello che produciamo è un pezzo unico, progettato per esigenze specifiche e individuali. Ci sono pochissime altre aziende, se non nessuna, che possono offrire questo livello di personalizzazione mentre producono un tale volume. Il primo semestre di quest'anno è stato di gran lunga il migliore nei nostri 23 anni di storia per il numero di ordini che abbiamo ricevuto, non solo per i modelli Combi-CB ma per tutta la nostra gamma di prodotti".

Chris Littlewood, Country Manager di Combilift Australia ha detto: "Il modello Combi-CB 3t è l'unità più popolare nel mercato australiano e rappresenta il 50% delle macchine che abbiamo venduto nell'anno conclusosi a marzo 2021. Quindi siamo particolarmente lieti che sia uno dei nostri clienti in questo paese a ricevere questa macchina di riferimento".

Dopo il successo della collaborazione con Metroll in Australia, Combilift fornisce ora i suoi carrelli anche alle attività californiane dell'azienda. "Abbiamo spesso constatato che la raccomandazione di un paese porta i siti altrove ad adottare gli stessi processi di movimentazione dei materiali con i nostri prodotti", ha detto Martin McVicar. "Quindi vorremmo congratularci con Metroll per aver preso in consegna il nostro 60.000° carrello, e ringraziarli per il loro continuo supporto nel corso degli anni".



NOTIZIE CURIOSE

DAL MONDO

Tornano di moda le televisioni con tubo catodico: merito del retrogaming

Tecnologia digitale, schermo piatto e pannello a cristalli liquidi? No grazie. Stanno tornando di moda (e costano parecchio) i vecchi televisori d'epoca, il buon vecchio "tubo catodico". Ingombranti, larghi ma soprattutto spessi, con un pancione bello rotondo per ospitare il meccanismo del cinescopio, il cosiddetto "tubo di Braun" dal fisico tedesco Karl Ferdinand Braun, che gli anglosassoni chiamano "cathode-ray tube" (Crt), una tecnologia che pensavamo dimenticata e che invece è appena tornata di moda grazie agli appassionati di vecchi videogiochi, il cosiddetto retrogaming.

I vecchi tv hanno pessima risoluzione, bassa frequenza di refresh e distorsioni ai lati dovute alla forma concava dello schermo, quelle che gli esperti chiamano aberrazione ottica. Ma sono, proprio per queste caratteristiche, la "periferica di output" originale dei vecchi videogiochi, sia nelle oramai scomparse sale giochi dei bar che nei salotti di casa, dove si attaccava il Commodore 64, l'Atari Vcs o il NintendoES per giocare a quattro e a otto bit. Le vecchie televisioni, quelle che abbiamo buttato nella spazzatura o conservato per pigrizia a casa della nonna, sono diventate all'improvviso ricercate e preziose: su eBay si trovano vecchi Sony Trinitron a trecento euro. E altre marche viaggiano attorno ai 200 euro, fino ad arrivare ai picchi di più di 500 per i rari Crt 32 pollici formato 16:9 con suono stereo surround.

Il ritorno all'analogico e al tubo catodico è merito del retrogaming, la passione per i videogiochi originali degli anni Ottanta e Novanta, alternative low-tech ma di alta qualità ai brutti giochi agli steroidi che oggi si possono comprare o scaricare per Playstation 5 o Xbox One. Giochi che hanno fatto la storia, dai picchiaduro come Tekken ai giochi di guida come il primo Sega Rally, passando per centinaia e centinaia di titoli oggi scomparsi. C'è la bravura nel gameplay, certo, ma c'è anche l'effetto della nostalgia, un po' come per le fotografie su pellicola o i dischi in vinile.

Alcuni di questi vecchi videogiochi sono stati "salvati" e vengono preservati in formato virtuale dall'Internet Archive, ma i migliori, sostengono gli appassionati, sono quelli che si possono trovare nei mercatini o su eBay ancora nei formati originali, cioè le cartucce di memoria grandi come un pacchetto di sigarette da inserire sul frontalino delle console d'annata. Da collegare ai vecchi, ma sempre attuali, tubi catodici.

Bere lo yard of ale, tradizionale cerimonia dei pub britannici

Un tubo di vetro lungo un metro con un bulbo all'estremità, da cui bere più di un litro di birra senza mai fermarsi. È lo yard, bicchiere lungo circa una iarda - poco meno di un metro - di lunghezza, il che spiega l'origine del nome, e molto stretto, che contiene circa due pinte imperiali di birra, che equivalgono a 1,14 litri. Il bicchiere è modellato come una lampadina alla parte inferiore e un albero d'allargamento che costituisce la maggior parte dell'altezza.

Bere lo yard of ale è una tradizionale cerimonia in Gran Bretagna: lo scopo è di bere l'intero quantitativo di birra senza fare pause per respirare, il più velocemente possibile, perché quando un bicchiere yard viene alzato è difficile riuscire a smettere di bere, bisogna ruotare altrimenti si rischia di bagnarsi. Risate assicurate, considerando il tasso alcolico dei pub britannici.

NOTIZIE CURIOSE

Il mondo di Super Mario nel Super Nintendo World

Ha finalmente aperto il primissimo Super Nintendo World, un parco divertimenti a tema Nintendo, ospitato dagli Universal Studios Japan di Osaka: attualmente è stato riprodotto solo il mondo di Super Mario condito da tubi, blocchi, monete d'oro e Pianta Piranha, ma in futuro il parco sarà spazio anche ad altri universi come quello Pokémon o quello di Zelda.
Tante le curiosità che attendono i visitatori, dagli smartband, un orologio digitale che consente di immagazzinare tutti i premi vinti nelle diverse attrazioni, alla pista di Mario Kart in realtà aumentata grazie alle visiere speciali. Sparsi per il parco, che si può visitare con il trenino del piccolo dinosauro Yoshi, ci sono i blocchi con il punto interrogativo che potranno essere "colpiti" per ottenere monete; si può anche partecipare a minigiochi interattivi e ottenere tre chiavi, necessarie per accedere alla sfida e affrontare Bowser Jr. e i suoi alleati, i nemici di Super Mario. Pausa-pranzo nella casa-funghetto di Toad, dove si possono ordinare il Mario's Bacon Cheeseburger con funghi e pecorino, la Pianta Piranha Caprese con mozzarella, pomodoro e basilico, oppure il Block Tiramisù.
I prezzi? Dai 40 euro per i bambini agli oltre 100 per il ticket valido due giorni. Più il viaggio e il soggiorno in Giappone, ovviamente.

Il businessman Usa Victor Luis compra le bici Cinelli e i tubi Columbus

Il businessman americano Victor Luis, attraverso la Asobi Ventures Inc, ha acquisito la quota di maggioranza di Gruppo srl, casa madre del prestigioso produttore italiano di biciclette Cinelli e dello storico produttore di tubi per telai Columbus, con l'obiettivo di espandere la loro presenza tra i migliori dealer di biciclette a livello globale. Cinelli, fondata nel 1947 dall'ex corridore professionista e campione italiano Cino Cinelli, è da sempre punto di riferimento del ciclismo mondiale. L'iconico Cinelli Supercorsa è il più antico modello di bicicletta da strada ancora in produzione nel mondo; le Laser Cinelli hanno vinto 28 medaglie d'oro olimpiche e mondiali su pista, più di qualsiasi altra bicicletta nella storia di questo sport. Risale invece al 1919 la fondazione della Columbus (allora A.L. Colombo), leader nella produzione di tubi di precisione in acciaio per l'aviazione, l'arredamento moderno e per le migliori marche di biciclette. Campioni del ciclismo come Coppi, Anquetil, Merckx, Moser e tanti altri hanno corso con tubi Columbus.

Dodici chilometri di tubi per riscaldare la chiesa del "Cuore Immacolato" di Cuneo

12 km di tubi per il riscaldamento a pavimento, impiantati sotto gli oltre mille metri quadrati granito grigio-rosa che verrà ripristinato al termine dei lavori; 203 altoparlanti e ancora 26 grandi lampade sospese dal soffitto, più 140 metri di «strisce» di luce a led lungo il bordo vetrato che corre tra soffitto e pareti. Sono i lavori in corso nella Chiesa del Cuore Immacolato di Maria a Cuneo: i cantieri sono iniziati a fine maggio e dovrebbero finire entro il prossimo ottobre, con le funzioni spostate nella cripta, ovvero nella «chiesa inferiore», a livello strada.
Dopo oltre mezzo secolo - la chiesa era stata ultimata nel 1970 - la parrocchia ha deciso di rifare il riscaldamento (oltre all'illuminazione e all'impianto audio) per ridurne costi e tempi: nonostante il passaggio al teleriscaldamento, servivano 12 ore per portare a 18 gradi la temperatura nel grande ambiente della chiesa superiore, così da novembre a Pasqua le funzioni si celebravano nella chiesa inferiore.
Da ottobre non sarà più così, grazie a un intervento dal costo di 630 mila euro, di cui 120 mila arrivati dalla generosità dei parrocchiani.

SPECIALE TUBI DA BOBINA

Written by: Mr. Giovanni Teolis

La lavorazione di tubi da bobina continua a essere uno dei settori in maggiore crescita nel mondo delle macchine utensili. Il progresso in questo settore, forse più che in altri, non conosce davvero sosta e questo perché c'è la necessità di offrire agli utenti macchine che sappiano far risparmiare tempo, ma anche costi. Da qui la spinta incessante a sviluppare un sempre maggior numero di tecnologie che siano in grado di soddisfare il più ampio spettro di esigenze nella lavorazione del tubo. Una spinta alimentata poi dalle stesse richieste dei clienti, stimolo ulteriore a migliorare prima la ricerca e poi il prodotto finale da posizionare in un mercato competitivo. Ogni azienda di questo dinamico settore è quindi sempre alla ricerca del miglior equilibrio possibile tra vari fattori così da poter realizzare e ottimizzare macchine e strumenti capaci di rivelarsi versatili. Di seguito alcune delle principali aziende sul mercato con i loro nuovi prodotti e il perché delle loro scelte.

BLM

Lasertube LT8: scegli la configurazione più adatta alle tue esigenze
BLM GROUP lanciò LT8 nel 2006 e fu un immediato successo. Nel corso degli anni la tecnologia si è evoluta, LT8 si è evoluta in LT8.10 e più tardi in LT8.20, diventando oggi il sistema di taglio laser per tubi più conosciuto al mondo, per svariati motivi fra cui:

La capacità di tagliare un'ampia gamma di tubi:

- tubi rotondi di diametro compreso tra 12 mm e 240 mm; sezioni quadrate con dimensioni comprese tra 12 mm x 12 mm e 200 mm x 200 mm, sezioni rettangolari e profili aperti. Oltre a sezioni regolari, la macchina è in grado di tagliare anche forme non standard (sezioni speciali) e può essere usata anche per tagliare travi H e IPE;
- Doppio sistema di carico dei tubi: anteriore e posteriore;
- Cambio di produzione completamente automatico;
- Testa di taglio laser 3D che permette di eseguire tagli inclinati e cianfrinature;
- Dispositivo tubi puliti noto anche come "cucchiaio", che assicura la perfetta pulizia della superficie interna dei tubi rotondi;
- Active Tools: una serie di funzionalità automatiche per migliorare la produttività e la qualità del taglio;
- Flessibilità, con molteplici opzioni di carico e scarico sia in termini di lunghezza che di posizione.

www.tubetoday.com

COMETO

Macchina taglia tubi MTF63

La macchina taglia tubi Cometo MTF63 adatta alla lavorazione di tubi acciaio diametro fino a 8.0 mm con il sistema di raddrizzatura a rulli.
La macchina MTF63 è assemblata su di un robusto telaio elettrosaldato studiato appositamente per consentire di comporre la macchina per soddisfare ogni necessità utilizzando raddrizza tubi di varie grandezze, tre tipologie diverse di alimentatori.

Il sistema di taglio è costituito da un stampo con taglio a lama e azionato dalla nostra pressa elettrica con motore Brushless.

Il sistema di scarico delle barre è per lunghezza massima 2000 mm e minima 230 oppure secondo richieste del cliente.
Ulteriore pregio della macchina MTF è la sua estrema silenziosità, valore molte importante da considerare per gli operatori che hanno a che fare con questo tipo di macchine giornalmente.

SOCO

Dalle segatrici ai laser tubo: l'innovazione conquista i produttori di tubi

Le sfide dei produttori di tubolari nell'industria automobilistica

A causa delle normative sulle emissioni di gas, le case automobilistiche stanno riducendo il peso e la massa della struttura dei veicoli, utilizzando materiali avanzati. Acciai ad alta e ad altissima resistenza, leghe di alluminio, magnesio e compositi sono più leggeri e più resistenti, ma più difficili da tagliare. Più duri sono i materiali, più lenta sarà la segatrice e più breve la durata della lama.

I vantaggi delle macchine da taglio laser rispetto alle segatrici

Più efficiente, affidabile, conveniente e veloce, la tecnologia laser può soddisfare la crescente domanda di produzione. Grazie a prestazioni più elevate su materiali diversi, le macchine da taglio laser hanno una lunga lista di vantaggi per i costruttori:
- **Adatte ad un'ampia gamma di materiali:** le macchine laser SOCO sono adatte al taglio di taglio di tubi in acciai alto-resistenziali (acciaio dolce, ad alta resistenza, acciaio inossidabile, titanio, alluminio), ma anche rame, ottone ed alto-riflettenti

in genere, mantenendo alte prestazioni e velocità.

- Precise e accurate: l'utilizzo di fibre ottiche e una testa di taglio efficiente permettono alta precisione. Le macchine laser tubo SOCO possono tagliare parti fino a 2 mm (meno di 1/10"). Nei sistemi di taglio tradizionali, lo spessore della lama comporta una perdita di materiale di tra 1 e 3 mm. Nel taglio laser, invece, il raggio laser è minimo (0,1 mm), il che comporta meno spreco di materiale per taglio, con conseguente produzione di più pezzi per quantità di materiale.

- Nessuna deformazione o danno: la qualità della finitura di taglio è estremamente importante per i produttori di tubi. Il bloccaggio e i trucioli metallici del taglio tradizionale possono danneggiare la superficie dei tubi e deformarli. Le macchine da taglio laser non hanno alcun contatto diretto con il tubo e non producono trucioli: le parti sono quasi perfette e di solito non hanno bisogno di essere sbavate o smussate dopo il taglio.

- Costi di manutenzione inferiori: poiché la tecnologia laser è un processo senza contatto, non c'è attrito che possa causare l'usura degli utensili. Le segatrici, invece, necessitano di una manutenzione periodica in quanto le lame, per effettuare tagli di alta qualità, devono essere riaffilate spesso ed eventualmente sostituite.

- Minor costo per taglio: poiché le lame della sega devono essere sostituite e riaffilate, queste rappresentano una parte considerevole dei costi di produzione. Inoltre, è necessario gestire uno stock di lame diverse a seconda delle applicazioni e delle dimensioni dei tubi, il che richiede tempi e costi di gestione del magazzino e dello spazio al suolo. A parte gas di taglio, ugelli, ed energia elettrica, il taglio laser non richiede altri consumi. I costi di gestione e manutenzione, ed i tempi di fermo vengono ridotti, contribuendo ad un minor costo per pezzo prodotto.

- Alta automazione: le macchine per il taglio laser possono essere facilmente integrate con altre soluzioni SOCO, permettendo alle fabbriche di raggiungere il livello di automazione desiderato e aumentare la loro produttività.

Un laser tubo come nessun altro

Sebbene esistano vari tipi di laser tubo sul mercato, la serie SOCO SLT-RoundCut è la prima del suo genere al mondo. Dedicata al taglio ortogonale e con la possibilità di collegarsi facilmente ad altri processi, è uno dei laser di maggior successo di SOCO. Dotata di 4 Servo Assi e Laser in Fibra da 1 kW (altre potenze sono opzionali), con caricatore automatico, e lunghezze di taglio da 2.000 mm, 3.000 mm, fino a 4.500 mm, questa serie offre prestazioni superiori per tutti i tipi di tubi. La serie SLT-RoundCut può anche essere integrata ad altre soluzioni SOCO, come sbavatura, smussatura, gestione sfridi di taglio, misurazione e impilamento.

Una chiara tendenza nel settore della produzione tubi

La sostituzione delle segatrici con sistemi di taglio laser è una chiara tendenza nella produzione di tubi. Sono già in molti i produttori di tubi che hanno fatto – o che si stanno preparando a fare – il salto tecnologico.

SOCO sviluppa linee complete per tubi laser 2D e 3D, con oltre 15 diversi modelli per tubi e lamiere, garantendo una soluzione dedicata per ogni tipo di applicazione. La tecnologia laser offre un nuovo vantaggio ai produttori di tubolari per rimanere competitivi nei loro attuali segmenti, aprendo anche le porte a nuovi settori e applicazioni.

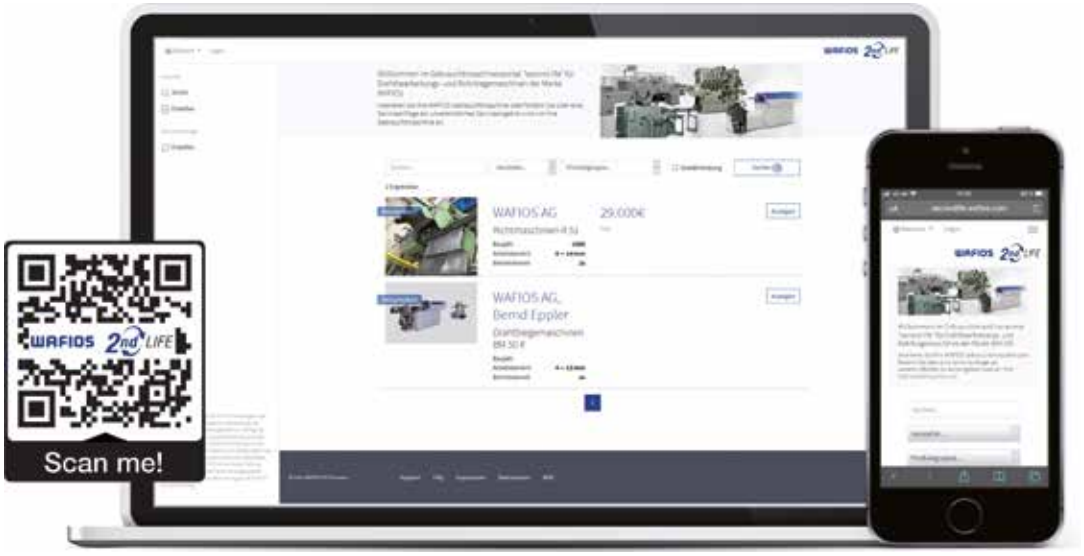
WAFIOS

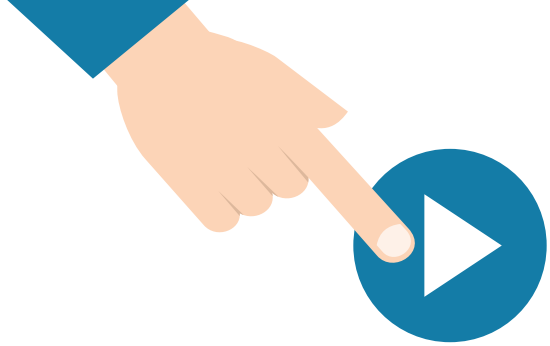
Secondlife - La nuova piattaforma di compravendita per macchine usate del marchio WAFIOS è online! Registrati ora e inserisci i tuoi annunci gratuitamente!

Per la prima volta, WAFIOS mette online una piattaforma di compravendita di macchine usate per utilizzatori commerciali di macchine per la lavorazione di fili metallici e tubi WAFIOS. Sulla nuova piattaforma, i clienti di tutto il mondo hanno la possibilità di inserire gratuitamente annunci di vendita per le loro macchine WAFIOS usate.
Scegliere una macchina WAFIOS significa un investimento sicuro, stabile e quindi a lungo termine per il futuro. Con un'adeguata cura e manutenzione, la macchina è pressoché indistruttibile, un vantaggio ben apprezzato e riconosciuto sul mercato. Le macchine WAFIOS conservano un valore residuo elevato anche dopo molti anni di produzione. Ciò si rivela particolarmente interessante per i clienti WAFIOS, qualora decidano di rinnovare il proprio parco macchine con attrezzature di produzione più moderne oppure qualora necessitino di nuove macchine per specifiche commesse.
Il portale di macchine usate "Secondlife" offre da subito agli utilizzatori commerciali una piattaforma in cui è possibile inserire gratuitamente annunci di macchine WAFIOS a partire dall'anno di costruzione 1980 in avanti. L'azienda di Reutlingen mette a disposizione esclusivamente la piattaforma, ma non funge da intermediario tra acquirente e venditore. Al fine di assicurare che venga garantito il diritto di esclusività del marchio ed evitare il più possibile annunci di vendita fraudolenti, l'inserzionista deve essere in possesso del numero macchina a 8 cifre e deve registrarsi. Gli inserzionisti gestiscono autonomamente la propria inserzione, possono modificarla oppure rimuoverla dopo la vendita andata a buon fine.

Come servizio aggiuntivo, WAFIOS offre ai clienti l'opportunità di utilizzare il numero macchina a 8 cifre per inoltrare richieste di assistenza non vincolanti sulle loro macchine WAFIOS. Le voci vanno da servizio montaggio, perizia online, valutazione macchina, retrofit, storico macchina, riparazione, istruzioni per l'uso, elenchi pezzi di ricambio e utensili disponibili fino agli schemi elettrici. Utilizzando il numero macchina, il servizio clienti WAFIOS verifica la disponibilità e la fattibilità della rispettiva richiesta e quindi invia un'offerta non vincolante.

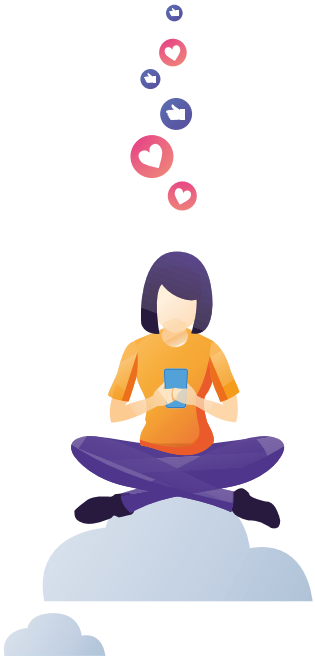
Il nuovo portale è stato progettato nel "design responsivo" e si adatta automaticamente ai rispettivi dispositivi di visualizzazione, siano essi PC, laptop o cellulare.





YOUR EVENTS ARE NOW ONLINE

The pandemic and consequent lockdown pushed many remarkable changes in the world of communication: it is possible to see these changes as **opportunities**. One of them is that **events, presentations, lectures** and even **press conferences** are **played on-line**, directly via **web-streaming**. The keystone is managing them in a professional way: interruptions, unstable connection and other problems can push away your audience; otherwise, if your event goes smoothly, it can be the right way to reach your public. Do you want to know how you can achieve this goal? **Download the free quick guide written by the Inspire Communication's experts** that will help you in leading your online event to success.



inspire communication

www.inspirecommunication.it

MACHINE TOOLS
FOR - TUBE
PIPE - BARS
AND WIRE
ALPIGNANO MARCO

USED MACHINES ON STOCK

SMI BPR 54X2

TAURING ALPHA 35

MILLEMIGLIA DIE 70/2

TAURING DELTA 60 CNC 8/2

BLM AST102

PEDRAZZOLI BM38 2 T

WE BUY YOUR USED MACHINE

ALPIGNANO MARCO
Via Colgiansesco, 42 - 10091 Alpignano - Tel. +39 011 966 36 56 - Mob. +39 335 60 67 796
marco@tubewire.com

www.tubewire.com