

# Macchine Utensili

www.meccanicaneews.com

**PROCESSI**  
Il gemello  
digitale

**MACCHINE**  
Tutte le novità  
DMG MORI

**INTERVISTA**  
Ferruccio Resta  
Rettore Polimi

**ATTREZZATURE**  
Tornitura dell'acciaio  
ridurre i costi

  
tecniche nuove

ORGANO UFFICIALE  
 **ASCOMUT**  
ASSOCIAZIONE ITALIANA  
MACCHINE UTENSILI E STRUMENTI



## IN COPERTINA

LA GERARDI DI LONATE POZZOLO (VA) HA SCELTO LA MODULARITÀ COME STRATEGIA PER CRESCERE E SVILUPParsi IN TUTTO IL MONDO CON UNA PRODUZIONE CHE ABBRACCIA SOLUZIONI “BASIC” FINO A PRODUZIONI DI ALTO LIVELLO QUALITATIVO, FINO ALLO SPECIALE, CONSERVANDO SEMPRE IL VALORE DI QUALSIASI TIPO DI ATTREZZAGGIO, NEL TEMPO. ABBIAMO INTERVISTATO IL DIRETTORE GENERALE IVANO GERARDI

Michele Rossi



# Modularità e servizio: l'attrezzaggio ideale

La manifattura meccanica italiana è nota e apprezzata in tutto il mondo per le sue caratteristiche di elevata qualità e di una cura al particolare quasi maniacale. Non per niente continua ad affiancarsi degnamente alle più blasonate moda, cucina, design.

Quando si guarda alla macchina utensile, oggi ci si sofferma sempre più al particolare, perché è sempre più un sistema, una soluzione di lavoro, che deve rispondere strettamente alle esigenze di una competitività sempre più accesa. Efficienza e costi sono i parametri di ri-

ferimento per produzioni sempre più limitate in lotti e sempre più diversificate. L'attrezzaggio della macchina è ovviamente un componente fondamentale per l'efficienza, ma anche per una valutazione di costi. Il mercato è molto competitivo e le valutazioni devono essere accurate.

Anzitutto il prodotto, ma anche, e spesso il vero plus, il servizio. La Gerardi di Lonate Pozzolo (Va) ha fatto scelte molto precise, che vengono da lontano. Ha scelto la modularità come strategia che le ha consentito di crescere e sviluppar-

si con presenze in tutto il mondo perché propone una produzione di gamma ampia che abbraccia soluzioni “basic” fino a produzioni di alto livello qualitativo, fino allo speciale, conservando sempre il valore di qualsiasi tipo di attrezzaggio, nel tempo.

Abbiamo intervistato il direttore generale Ivano Gerardi, per avere un pensiero sull'attuale momento economico complicato ma soprattutto per conoscere direttamente le capacità che consentono alla Gerardi di continuare a espandersi a livello internazionale.



## A sinistra Gerardi Ivano SR. fondatore della Gerardi S.p.A, a destra Ivano Gerardi Jr. CEO dell'azienda

### Come sta evolvendo lo scenario del nostro sistema economico?

Il nostro sistema economico è inserito nella globalizzazione dei mercati che richiede sempre di essere monitorata per potere rispondere sulle evoluzioni possibili o auspicabili. È evidente che la recente crisi che ha coinvolto tutto il mondo sta influenzando anche sul nostro Paese. Quello che mi sento di potere dire è che il nostro sistema economico composto prevalentemente di piccole imprese ha sempre dimostrato vitalità in tutte le situazioni. La loro forza è sem-

pre stata quella di non lasciarsi mai andare a facili entusiasmi, di non avere dato mai nulla per scontato e di avere tenuto sempre i piedi saldamente per terra per reagire a tutti gli scenari. Riportandoci all'attualità, mi sembra che il nostro sistema economico si stia fisiologicamente autoregolando, appunto, come ha sempre fatto. Nascono nuove iniziative legate alle energie rinnovabili, alla sanità, al welfare, all'alimentare. Il settore degli elettrodomestici sta reggendo bene, proprio per le nuove esigenze che stiamo

vivendo. Ovviamente dobbiamo anche considerare che attività legate a settori per mille motivi non competitivi, faranno fatica a riprendersi, ma è necessario guardare positivamente alle nuove opportunità. Per quanto riguarda la Gerardi, dal punto di vista operativo abbiamo alternato anche noi lo smart working con l'attività in presenza e ovviamente abbiamo registrato un calo degli ordini contenuto, ma reale. Peraltro, abbiamo ancora una volta riflettuto che nulla è stabile e che dobbiamo esser pronti ad affrontare qualsiasi problema, non soltanto finanziario. Soprattutto abbiamo riflettuto che è necessario essere sempre reattivi con tutte le nostre forze, senza mai pensare di avere in mano salda un mercato e/o un prodotto. Quindi reattivi e vigili.

**Testa angolare Classic Line GTU 10. Permette lavorazioni sottosquadra impossibili prima d'ora su normali teste ATC**



### Pensa che la situazione e le relative problematiche possano portare a una accelerazione nei movimenti di passaggi e acquisizioni?

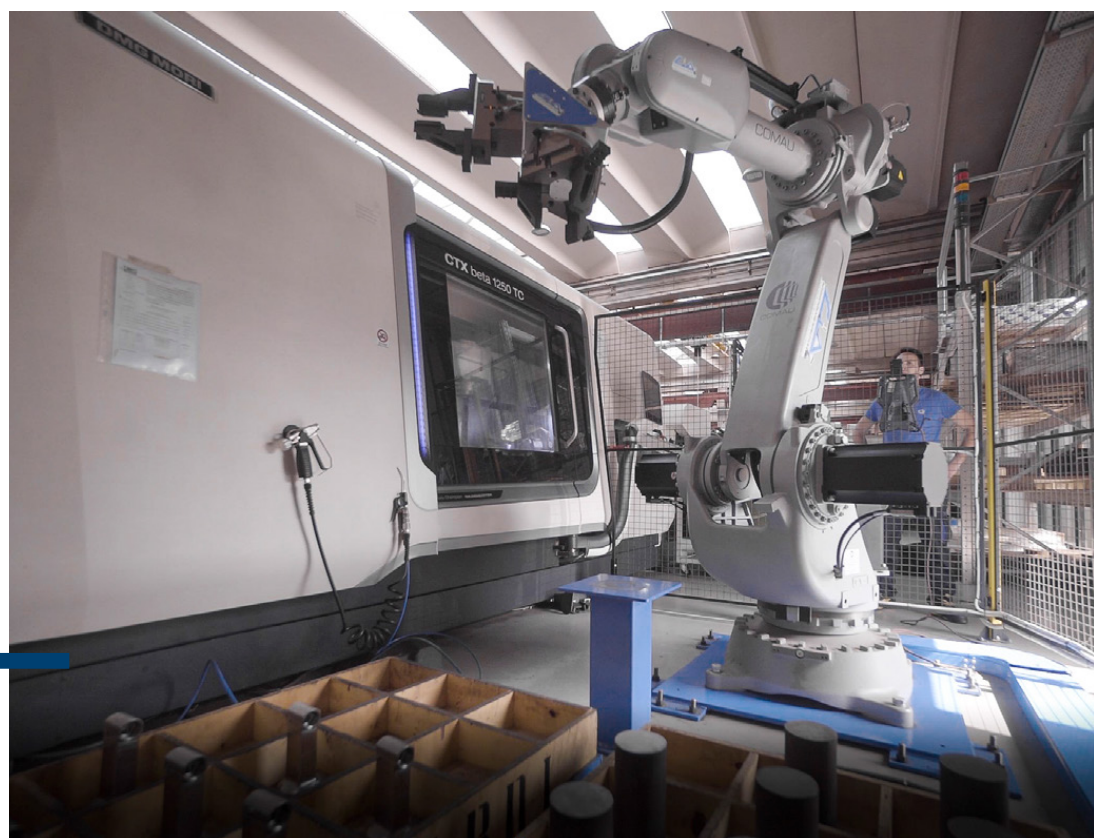
Non ho la sfera di cristallo e non tifo particolarmente per queste soluzioni, anche se mi affasciano ed essendo il ns. obiettivo sempre quello di crescere e di raddoppiare il fatturato ogni 5 anni non escludo un'evoluzione in tal senso. Immagino che se un'azienda più grande ne acquisisce una più piccola sarà certamente sicura di potere proporre a livello internazionale i nuovi prodotti. Il mio pensiero è più concentrato sulla vitalità delle piccole aziende perché sono convinto che, se una piccola azienda ha un buon prodotto riconosciuto, penso per esempio al settore alimentare, ma anche alla componentistica meccanica, non mancano certo i corrieri veloci in grado di portarlo in tutto il mondo. Ovviamente parlo di

## IN COPERTINA

un buon prodotto e di un buon servizio. Anche sul concetto di resilienza, di cui si parla molto, la piccola azienda familiare è intrinsecamente vincente, perchè ha la flessibilità giusta per sopravvivere agli eventi infausti. Senza negare che nel nostro Paese la scelta di restare piccoli è anche strategica, dato che la crescita non è sufficientemente supportata, quindi è problematico decidere di aumentare il personale, così come prendere maggiori impegni e rischi, senza possibilità di tornare indietro. Se poi la sua domanda mira a mettere in luce una cosiddetta fragilità delle piccole aziende, voglio precisare che essere grandi non è di per sè una garanzia di vita solida e lunga, anche perchè vive con più rischi, più responsabilità, più indebitamenti. In definitiva, credo quindi che la discriminante vincente sia la quota di mercato. Ogni azienda deve avere la propria, secondo possibilità ed essere in grado, almeno potenzialmente, di ampliarla o per lo meno difenderla. La cosa fondamentale, ma non scontata, è avere sempre sotto controllo i costi ed ovviamente una visione a lungo termine che permetta di anticipare gli eventi o essere in grado di affrontarli con grande reattività e coscienza.

**Quindi, le dimensioni societarie non sono determinanti per il successo del business. È necessario avere le idee chiare dove si vuole arrivare. Corretto?**

La strategia della Geradi chiarisce ulteriormente il mio pensiero. Noi acquistiamo dalle multinazionali la maggior parte dei nostri utensili ma i nostri piccoli fornitori ci forniscono lo stesso importo, in utensili speciali. Questi piccoli, qualsiasi cosa mi serva, alzo il telefo-



## Teste angolari per robot



HEADQUARTER



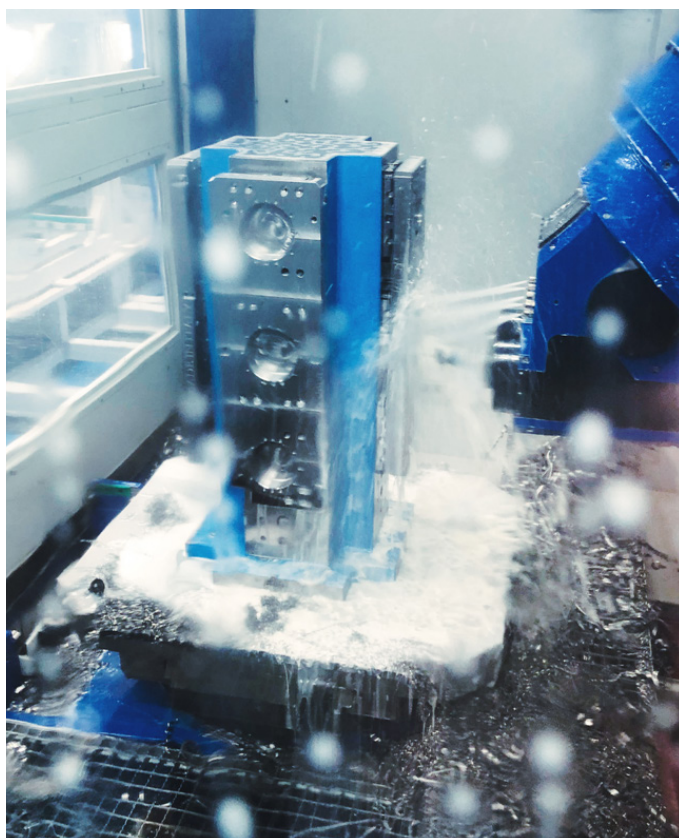
## I principali stabilimenti produttivi della Gerardi S.p.A in Italia e all'estero



2 NEW PLANTS



CHINESE PLANT



**Gamma di portapezzi in fusioni monoblocco di ghisa G30 e recentemente anche in alluminio speciale ad alta resistenza.**

**Forniti nelle forme di: Cubi, Spalle, Squadre, Piastre e speciali ideali per centri di lavoro orizzontali e sistemi pallettizzati**

no e me la portano. Nessuna multinazionale evidentemente può fare un servizio come questo e sono convinto che in questo periodo di calo delle commesse le aziende che hanno sofferto di più sono proprio loro anche se poi sicuramente ripartiranno con più slancio, mentre le PMI solitamente sopravvivono grazie alla loro proverbiale resilienza, ma poi evidentemente faticano a riprendere il passo. Certo, anche la nostra Società deve cercare di crescere, perchè ha tanti concorrenti e quindi deve cercare di impadronirsi di nicchie di mercato nelle quali essere la migliore. Il plus aziendale dipende ovviamente anche dalla capacità di andarsela a cercare e quindi dalla messa in campo di una azione efficace di marketing. Quindi, tornando alla resilienza, in fondo si riassume con la capacità di stare su mercato, che significa capacità di fare innovazione di prodotto, di migliorare il servizio, di avere un marketing efficace per scovare nicchie e per individua-

## IN COPERTINA

re e supportare l'introduzione in nuovi mercati. Con un buon marketing, a partire da un buon prodotto, le potenzialità di mercato crescono vertiginosamente. Infine il servizio, fondamentale, oggi e per il futuro. I miei piccolissimi fornitori sono dei campioni del servizio. Ma tutto quello che ruota intorno all'azienda praticamente è servizio: il magazzino, chi fa il controllo, l'operatore che esegue il montaggio o il programma, anche chi fa il foro o la fresatura e tanto altro.

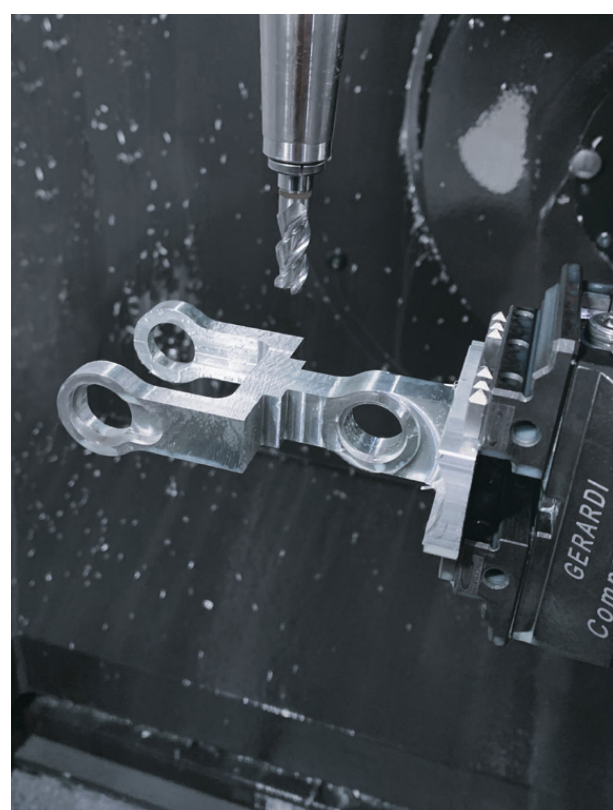
### Quale è il rapporto della Gerardi con l'automazione?

L'automazione è fondamentale per essere efficienti e ridurre al massimo i costi. In questa chiave abbiamo fatto diversi investimenti. Gerardi ha due siti produttivi: in Cina, facciamo i numeri e quindi abbiamo bisogno del prezzo e lavoriamo su lotti pianificati; in Italia realizziamo i prodotti speciali o personalizzati, anche utilizzando i prodotti fatti in Cina. In Italia abbiamo una clientela che ci chiede lotti anche di 4 o 5 pezzi che riusciamo a gestire con l'automazione, nella fattispecie con un FMS con 50 pallet. Intrinsecamente flessibile, ci consente di lavorare e nel contempo preparare i nuovi pallet fino al pezzo singolo, su ordini giornalieri e soprattutto con cambi di programma repentini. La manualità nel manifatturiero è sempre presente, come dice il termine stesso e anche nei nostri stabilimenti la manualità esperta è fondamentale e insostituibile, come lo è anche in molti settori analoghi al nostro. In una azienda moderna però, la manualità deve essere affiancata all'automazione, ormai una necessità per lo sviluppo. Nella nostra azienda l'automazione ha comportato anche la necessità di un aumento di personale: il programmatore, l'operatore di macchina, l'attrezzista, ognuno con le proprie competenze e specificità. Inoltre è fuori dubbio che le maggiori potenzialità offerte dall'automazione, portano anche alla necessità di un potenziamento della parte commerciale. Quindi, per la nostra esperienza, non

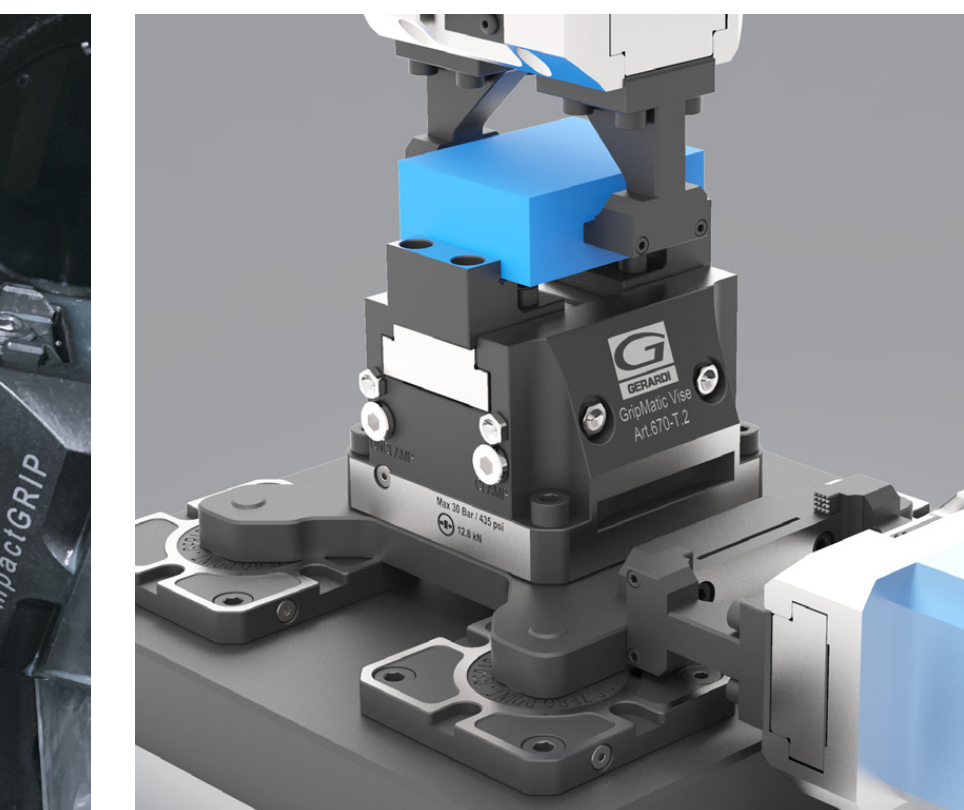
è vero che l'automazione elimina posti di lavoro, anzi è in grado di crearne, naturalmente con determinate professionalità. Oltretutto impone nuovi modi di produrre, quindi è benefica per l'organizzazione e per l'evoluzione delle persone più restie ai cambiamenti. Per la sua competitività, l'Italia ha necessità di automazione e se fosse ampiamente adottata comporterebbe un importante incremento di richiesta di professionalità. Questo apre un altro problema: la difficoltà di trovare professionalità adeguate, anche in persone che hanno già esperienze lavorative. Penso sia anche un problema di istruzione di base che nella didattica ha trascurato l'aspetto di preparazione ai cambiamenti, alla flessibilità mentale e operativa, forse anche al rischio. Fortunatamente devo riconoscere che il nostro mondo della meccanica non è più visto come poco appetibile dall'opinione pubblica, normalmente più attratta dalla moda, dal cibo, dal design, dai mobili. La consapevolezza che le moderne officine sono ambienti confortevoli, è molto migliorata e anche i giovani vedono la produzione come un modo di contribuire alla realizzazione dei beni strumentali che ci circondano. Questo naturalmente anche grazie alla presenza di automazione, informatica, robotica ed è evidente che potrebbe portare a miglioramenti importanti anche nelle nuove professionalità che si richiedono.

### Quali prodotti propone la Gerardi nel 2021?

Nel 2021 Gerardi compie il suo 50mo dalla fondazione. Per questa importante occasione abbiamo lanciato una azione promozionale, per la quale ogni mese proponiamo dei prodotti con lo slogan 50 anni – risparmio 50%. Per quanto riguarda la nostra produzione, ci muoviamo su due fronti: morse automatiche, pneumatiche e idrauliche che abbiamo sempre avuto nel nostro catalogo, ma che oggi sembrano godere di nuova vita e quindi le riproponiamo con il nome Grip Matic, la morsa compatta con tec-



nologia grip e Standard Matic classica ma con cilindri idraulici per fare serraggi automatici. Già presenti nel catalogo fin dagli anni 80, oggi queste morse hanno una richiesta decuplicata. Stiamo quindi sviluppando l'automazione nei serraggi, anche e soprattutto nelle funzionalità dei robot che hanno una pinza di presa che di fatto è una morsa, anche se meno prestazionale rispetto alla morsa necessaria per bloccare i pezzi per le lavorazioni meccaniche. Quindi, nel caso della robotica, si tratta di "morse pneumatiche" meno strutturate, dotate di ganasce adatte alla funzione di spostamento dei pezzi, con la particolarità che si devono adattare a tutti i pezzi che i robot devono manipolare. È noto che le nostre ganasce nascono come attrezzi progettati per bloccare i particolari da lavorare delle più svariate forme e siamo quindi abituati, organizzati ed attrezzati a realizzare le pinze o le cosiddette manine dei robot. Stiamo poi sviluppando anche tutta una serie di prodotti molto più standard, su cui l'automazione che abbiamo implementato potrebbe darci veramente un grosso aiuto, anche tenuto presente che i nostri prodotti che definiamo standard, in realtà non lo sono mai. È importante dire che le nostre morse, zero point, teste angolari e motorizzati sono sempre prodotti che devono



**Sistema totalmente automatico per la sostituzione del particolare o dell'intera attrezzatura**

quanto riguarda invece i portautensili, gli statici per i torni, le pinze, le ghiera, si tratta di tutta una serie di prodotti realizzati su Normative standard, Iso, che sono reperibili in tutto il mondo e che quindi consentono alla Gerardi di iniziare in tempi molto rapidi collaborazioni ovunque, con nuovi distributori specializzati in utensilerie e quindi seminare per sviluppare rapporti fruttuosi per il futuro. Attrezzi molto tecnici come le morse o le teste angolari richiedono sempre tempi abbastanza lunghi di conoscenza e collaborazione, anche per quanto riguarda la valutazione dei mercati.

**Quale specificità caratterizza la produzione Gerardi?**

La prima morsa che Gerardi ha sviluppato è nata, in acciaio, con il concetto della modularità e tutto'ora questo è un mantra che continuiamo a portare avanti per ogni famiglia di morse che realizziamo. La modularità ci permette di garantire alla clientela che qualsiasi attrezzatura venga acquistata, in futuro

essere spiegati al cliente, un prodotto che deve essere fatto apprezzare per le caratteristiche e per il prezzo collegato. Per

potrà beneficiare di tutti gli avanzamenti e sviluppi realizzati, perché basati sempre su questo concetto. Si tratta di un grande vantaggio a 360° anche per le potenzialità del sistema: quando serve una ganasca diversa si sfilava quella originaria e se ne monta un'altra. Questo vantaggio vale anche per il gruppo di montaggio, perché la morsa oggi può trasformarsi da meccanica in automatica, sfilando semplicemente il gruppo di montaggio meccanico e montando al suo posto un gruppo con cilindro idraulico e relativa centralina. Oppure montare sulle ganasce standard delle sovraganasce per bloccare pezzi più alti o più larghi, senza la necessità di fare nuovi investimenti. Oppure è possibile affiancare alle morse già disponibili, altre nuove morse, con la sicurezza che la modularità consentirà un interfacciamento entro 0,01 mm, quindi allineabili perfettamente, con un grande risparmio e validazione dell'investimento originario. Il nostro importante criterio della modularità è perseguito anche sulle teste angolari. Le teste possono essere montate su più centri di lavoro grazie alla possibilità di cambiare il cono e altri particolari, in modo da mantenere il corpo testa, che è la parte più costosa, e cambiare soltanto la flangia o il cono. Anche in questo caso un vantaggio

per i distributori che possono tenere a magazzino una decina di teste standard con una trentina di coni, proponiamo poi anche una serie di cambi rapidi modulari in offerta in questi mesi. Chiunque abbia una attrezzatura motorizzata per un centro di tornitura con una testa angolare con una uscita er, può utilizzare il nostro cambio rapido universale che, appunto, si può montare su tutte le uscite er. Sottolineo che non si tratta di un cambio rapido proprietario, come altri presenti sul mercato, che servono per legare il cliente. Una scelta strategica di business legittima, ma noi abbiamo fatto una scelta in linea con la nostra strategia della massima standardizzazione e modularità per consentire alla clientela una migliore organizzazione, un contenimento dei costi: cambio rapido per tutte le uscite, portapinze er. Una scelta che consente di montare i nostri cambi rapidi anche su prodotti della concorrenza. Immaginiamo di avere, per esempio, una decina di torni attrezzati con motorizzati originali e di non volere cambiare niente: il nostro rivenditore può proporre il nostro cambio rapido che si accoppia perfettamente al motorizzato proprietario e quindi può iniziare a collaborare con il cliente in previsione di futuri investimenti.

**Qualche novità da ricordare?**

Nei sistemi di serraggio e nei portapezzi le esigenze sono sempre molto variegate e quindi le novità sono nella direzione di ampliamenti di gamma. Del resto, noi realizziamo anche soluzioni speciali che poi spesso e volentieri trasformiamo in attrezzature standard da catalogo perfettamente integrate alla gamma esistente. Per quanto riguarda le teste angolari, abbiamo sviluppato testine "mini" molto sottili molto compatte e lunghe, per arrivare in spazi molto contenuti. Poi, molte opzioni, come passaggio refrigerante per pressioni sempre maggiori fino ai 100 bar e uno sviluppo costante e continuo della nostra produzione. Di lavoro da fare ne abbiamo sempre molto!