

SEMILAVORATI PLASTICI

Dagli investimenti nei servizi di pre-lavorazione a quelli nella riorganizzazione interna e nella logistica: Ensinger Italia è un partner sempre più avanzato nella fornitura di materiali plastici ai diversi comparti industriali.

di Alessandro Bignami

Il miglioramento continuo è la strada scelta da Ensinger per proseguire il trend di crescita anche in Italia, dove dal 2016 sta inanellando una serie ininterrotta di risultati positivi. Miglioramento continuo non solo dei prodotti e dei servizi offerti, ma anche dei processi interni, dalla gestione del flusso degli ordini alla riorganizzazione della logistica: in questo senso la filiale sta valutando come sfruttare al meglio il magazzino appena acquisito nell'area adiacente alla sede di Olcella di Busto Garolfo (MI). Di questi temi abbiamo parlato con il Country Manager di Ensinger Italia, Paolo Senatore, che ci ha anche illustrato il ruolo del Conversion Service, reparto



Paolo Senatore,
Country Manager
di Ensinger Italia

Miglioramento continuo



strategico che offre servizi di pre-lavorazione dei materiali plastici. L'ingegner Flavio Granato, Technical Manager, si è soffermato invece sulle novità produttive e sulle più recenti sfide tecnologiche dell'azienda.

Enginger Italia fa parte del gruppo tedesco Ensinger GmbH, è presente in Italia dal 1990 e fornisce materiali plastici ad elevate prestazioni sotto forma di un'ampia gamma di semilavorati estrusi, pressati e colati oltre che di profili per il taglio termico insulbar® per finestre e facciate continue.

La Subfornitura - Paolo Senatore, come giudica, alla luce del vostro lavoro quotidiano, la situazione dell'industria meccanica italiana?

R. - Dal nostro punto di osservazione, che è quello di un partner per la fornitura dei materiali e dei diversi servizi connessi, notiamo una fase positiva.

Parlerei anzi di un'accelerata, che ha mostrato i primi segnali già a partire dalla primavera del 2016 e ha raggiunto un picco nella prima metà del 2018, in particolare nel primo trimestre. Per quanto ci riguarda, siamo in piena linea con questo trend, dato che da oltre due anni stiamo crescendo costantemente.

La Subfornitura - La crescita è stata favorita dal piano Impresa 4.0?

R. - Certamente sì, almeno per quanto riguarda la domanda interna di macchine e beni strumentali. È altrettanto innegabile, però, che sull'aumento degli ordini hanno giocato un ruolo decisivo il buon funzionamento dell'export e la ripresa dei mercati internazionali. Il decreto ha centrato comunque il suo obiettivo, dando impulso alla ripresa del settore e stimolando la costruzione di molte macchine e apparecchiature per i primi impianti. È vivace anche la richiesta

di applicazioni speciali da parte di aziende che vogliono alzare performance e competitività. Negli ultimi mesi c'è stato un risveglio, a cui immagino seguirà una fase di stabilizzazione. Questo dinamismo sembra caratterizzare tutti i reparti delle aziende meccaniche: progettazione, ricerca e sviluppo, acquisti, vendite. Mondi come quelli della pneumatica e dell'oleodinamica stanno rifiorendo, tanto che alcune aziende sono tornate a raccogliere ordini per l'intero anno successivo. Chiaramente si tratta di un fenomeno non solo italiano.

La Subfornitura - Ensinger come sta vivendo questi segnali positivi?

R. - I numeri dimostrano che stiamo rispondendo bene alla vivacità della domanda, che attraversa settori chiave per noi, come quelli legati alla meccanica leggera, a partire dal packaging, soprattutto alimentare. A nostro favore ha giocato probabilmente anche la capacità di esserci adeguati al cambiamento dei fattori chiave del mercato, che non sono più solo il prezzo e il tempo di consegna, ma anche il pacchetto di servizi incluso nell'offerta.



La sede di Ensinger Italia a Olcella di Busto Garolfo (MI)

Il Conversion Service è un reparto avanzato che fornisce servizi di pre-lavorazione



La Subfornitura - L'aumento della domanda segnala anche un cambiamento di strategia da parte delle aziende meccaniche?

R. - Credo di sì. L'incremento della richiesta tecnologica va anche nella direzione di ricostituire i magazzini, che negli ultimi anni erano stati quasi azzerati a vantaggio del "just in time" e della fornitura continua, un approccio che probabilmente non ha funzionato in tutti i settori. Molte Pmi ora cercano di ricostruirsi uno stock e di recuperare la pianificazione del lavoro su un orizzonte temporale un po' più ampio, in certi casi addirittura fino al 2020.

La Subfornitura - Come è strutturato il Conversion Service?

R. - Il reparto è stato aperto in quasi tutte le filiali del mondo. Oltre a essere centri di distribuzione di una gamma completa di polimeri e semilavorati – trasformati negli stabilimenti in Germania, Usa e Asia – le filiali locali hanno anche il compito, infatti, di personalizzare i prodotti per avvicinarli alle dimensioni e alle caratteristiche che dovrà avere il particolare a disegno che il cliente deve rifinire. In pratica solleviamo quest'ultimo da alcuni passaggi di pre-lavorazione e sgrossatura, lasciando che concentri le sue risorse di personale e tecnologiche nelle complesse lavoro-

razioni meccaniche in cui è specializzato. Consegnare un particolare meccanico – un tondo, un tassello, una lastra, una barra forata – con forma e dimensioni vicine a quella finale consente anche al centro di lavoro del committente di diminuire gli scarti, di essere più efficiente e veloce e di mantenere delle tolleranze dimensionali molto strette. Il cliente si sgrava così di una serie di lavorazioni semplici, che però non devono essere banalizzate. Anche il taglio più facile, se non è fatto in modo corretto, può dar luogo infatti a tensioni interne che mettono a rischio il buon esito delle lavorazioni di meccanica fine.

La Subfornitura - L'obiettivo di questo reparto è quindi semplificare la lavorazione successiva da parte del cliente...

R. - Sì, è un'area interamente dedicata alla trasformazione propedeutica del semilavorato plastico. È attrezzata con macchine da taglio per le lastre, macchine da taglio per i tondi e forati, per calibrare e per squadrare. Ci sono alcuni macchinari che possono approssimare semilavorati anche di grandi dimensioni e spessori. I servizi di pre-lavorazione offerti dal reparto consistono in operazioni di taglio, piallatura, rettifica e profilatura, oltre a eventuali trattamenti termici intermedi sui prodotti semila-



vorati, utili sia per la realizzazione di prototipi sia per le produzioni su larga scala.

La Subfornitura - Proponete altri servizi che affiancano le pre-lavorazioni?

R. - Mettiamo a disposizione la nostra competenza tecnica per consulenze sia sui materiali sia sulle lavorazioni, assistiamo quei trasformatori che possono incontrare difficoltà nell'approcciare un certo polimero. Inoltre supportiamo il cliente nella fase di smaltimento delle rimanenze, che oggi le normative stringenti rendono più complessa di un tempo. Aiutiamo a reinserire in un percorso di economia circolare anche quelle sottomisure scartate di solito meno appetibili per i riciclatori, rispetto ai grandi volumi.

La Subfornitura - Ensinger sta investendo in Italia?

R. - Negli ultimi tre anni davvero molto. Ogni anno aggiungiamo un "tassello", che sia una macchina, un operatore o la creazione di una nuova competenza. La nostra attività di formazione è continua e riguarda ogni singola risorsa: non solo area manager e vendite, ma anche addetti al reparto taglio e alla logistica. Ultimamente abbiamo acquisito un magazzino che servirà proprio

L'azienda sta riorganizzando la logistica interna, grazie anche all'annessione di un nuovo magazzino

a potenziare i servizi di pre-lavorazione e la logistica.

La Subfornitura - La filiale italiana ha delle peculiarità, per esempio riguardo la presenza nei diversi mercati?

R. - È legata certamente alla manifattura del territorio, si è in qualche modo adattata al suo tessuto industriale. Ma questo atteggiamento fa parte della strategia di base di tutta la società, che vuole essere vicina al cliente e radicata nel territorio. C'è una standardizzazione ma non la necessità di essere identici ovunque. Bisogna sapere anche "pensare locale".

La Subfornitura - Progetti e obiettivi per il prossimo futuro?

R. - Al nostro interno intendiamo aumentare ulteriormente l'efficienza. È vero, la nostra è una struttura di una cinquantina di persone prevalentemente dedicata alla distribuzione. Tuttavia sta diventando una realtà sempre più articolata e complessa e come tale deve organizzarsi. In questo senso, pur non avendo grandi dimensioni o linee produttive, il nostro modello di riferimento è il "miglioramento continuo". Stiamo rivisitando i nostri processi interni, mettendo particolare attenzione alla gestione organizzativa.

**Flavio Granato,
Technical Manager
di Ensinger Italia**

La Subfornitura - Cosa pensa di migliorare, concretamente?

R. - Molte cose. Per esempio vogliamo intervenire sulla gestione del flusso dei documenti relativi agli ordini, ridisegnare il magazzino, ripensare i processi legati alla produzione e alla logistica. Sarà determinante sfruttare nel modo più efficace l'edificio appena annesso. Ma al di là dei singoli interventi, è anche una questione di atteggiamento mentale. Dobbiamo saper coinvolgere tutti in questa direzione, che non è solo quella di fatturare di più, ma di alzare l'efficienza e la qualità di ogni reparto, con l'obiettivo finale, naturalmente, di creare un maggiore beneficio per il cliente.

La Subfornitura - Flavio Granato, quali sono le principali applicazioni dei vostri prodotti nella meccanica?

R. - Possono riguardare tutti gli aspetti della movimentazione interna alle macchine o dei prodotti lungo le linee di produzione, soprattutto laddove c'è un vasto utilizzo delle materie plastiche, come nel confezionamento alimentare e nell'imbottigliamento. I nostri prodotti non sono destinati al materiale dell'imballo, s'intende, ma alla realizzazione della componentistica delle linee: dalle guide di scorrimento alle stelle di trasporto, dai facchini per nastri trasportatori alle pinze per la manipolazione, dovunque quindi il movimento dei pro-



dotti deve essere rapido, la produttività alta, i pesi e l'inerzia ridotti. Dove la plastica può sostituire il metallo, si incrementa la velocità e si riduce l'esigenza di manutenzione delle macchine. Nell'industria alimentare, per esempio, alcuni nostri prodotti sono molto apprezzati perché non hanno bisogno di lubrificazione esterna e rispettano tutte le normative sul contatto con gli alimenti. Altre applicazioni importanti riguardano il packaging farmaceutico e cosmetico.

La Subfornitura - State lanciando qualche prodotto fortemente innovativo?

R. - Tra i semilavorati plastici, stiamo presentando una novità assoluta, dedicata al mondo del packaging alimentare. Si tratta di un materiale marcabile laser, il TECAFORM AH LM (Laser Markable), che consente di marcare facilmente i componenti finiti, garantendo la tracciabilità completa, a partire dall'estrusione della materia prima. Nel settore alimentare mancava un prodotto di POM-C marcabile come il TECAFORM AH LM che, di colore bianco, è già disponibile in alcuni formati di lastre e tondi.

La gamma TECAPEEK in PEEK è ora certificata per il settore aeronautico



L'attenzione della nostra ricerca, in realtà, non è diretta solo allo sviluppo di materiali nuovi, ma anche all'ottenimento di alcune certificazioni e qualifiche necessarie affinché alcuni prodotti già presenti nella gamma siano applicabili in certi settori. Per esempio, stiamo promuovendo una gamma di materiali non perché sia nuova ma perché è stata sottoposta a una serie di test di infiammabilità e controllo fumo (FAR), diventando ora disponibile anche per il settore aeronautico.

La Subfornitura - Ci sono novità anche nell'ambito dei compound?

R. - La divisione Ensinger Compounds, nata inizialmente per alcune attività di

servizio interno, da una decina d'anni produce e commercializza compound molto speciali e tecnici. Tra questi, oggi propone i TECACOMP PK TRM, nuovi compound per applicazioni tribologiche a base di Polichetone, un polimero che si pone in una posizione intermedia fra i materiali più diffusi e meno costosi – come nylon, POM e PET – e quelli altamente performanti come PEEK o PPS: garantisce insomma delle caratteristiche tecniche più che apprezzabili – come la resistenza alla temperatura e agli urti, l'alta resistenza chimica con elevato effetto barriera, le buone proprietà di scorrimento – a un prezzo competitivo. I TECACOMP PK TRM sono molto adatti per i componenti tecnici del settore automotive e del settore petrolchimico.

La Subfornitura - Quali sfide tecnologiche vi aspettano?

R. - La tendenza attuale, come noto, riguarda l'Industria 4.0 che, in realtà, non ci coinvolge direttamente, in qualità di produttori di materiali e non di costruttori di macchinari o impianti. Tuttavia è un orizzonte tecnologico che apre anche a noi ampi spazi di crescita. L'iperammortamento ha infatti stimolato molti progetti di rinnovamento negli stabilimenti, che riguardano macchine, magazzini e movimentazione interna, nei quali le nostre soluzioni danno un fondamentale contributo.

TECAFORM AH LM consente di marcare facilmente i componenti finiti, garantendo una tracciabilità completa

