

a scuola di 4.0 (e di 3d...) con fimap!

di Giuseppe Fusto

Tracciabilità delle macchine, informatizzazione, tecnologie all'avanguardia. Ma anche rapporti sempre più evoluti con i dealer e nuovi scenari di mercato. E soprattutto un sistema di "additive manufacturing" con stampaggio 3D che pochissime aziende hanno, e non solo nel nostro comparto. Tra le aziende italiane del settore più attive in fatto di 4.0 c'è la Fimap, che da diversi anni sta investendo in vera innovazione con una visione di lungo periodo. Di passi in avanti ne sono stati fatti molti, ma "Siamo solo all'inizio di un percorso virtuoso", dice Massimiliano Ruffo, CEO di Fimap Spa.

22
GSA
GENNAIO
2017



Se c'è un'azienda italiana che sta facendo scuola in fatto di tecnologia "4.0" applicata al settore del cleaning professionale, questa è senz'altro la Fimap. La società di Zevio, a due passi da Verona, da tempo investe in innovazione, con soluzioni all'avanguardia frutto di scelte lungimiranti. Efficienza delle macchine, risparmio energetico e rispetto dell'ambiente, tracciabilità, assistenza live e partecipazione a progetti-pilota come Flobot sono solo alcuni degli aspetti che fanno di Fimap una delle realtà più interessanti a livello non solo italiano, ma internazionale. Ne parliamo in esclusiva con il CEO **Massimiliano Ruffo**.

Negli ultimi tempi Fimap ha investito molto nell'innovazione 4.0 applicata alle macchine: facciamo il punto della situazione.

"L'idea di Industria 4.0 vuole rappresentare un modello di gestione delle imprese e una visione dell'economia in generale che Fimap persegue già da alcuni anni. Da un lato sono state fatte scelte organizzative ed imprenditoriali che hanno favorito la crescita dell'informatizzazione interna ed esterna delle relazioni industriali; dall'altro si sono realizzate le condizioni per dare al mercato un servizio ed una presenza della nostra azienda "a tempo pieno". Siamo in grado di monitorare le nostre macchine nel loro lavoro sul campo, fornendo informazioni in tempo reale sulla loro efficienza, prevenendo problemi o guasti, garantendo un livello ed una continuità di prestazione mai conosciuti prima. Questo ci permette anche di progettare soluzioni innovative personalizzate, adattando le pro-



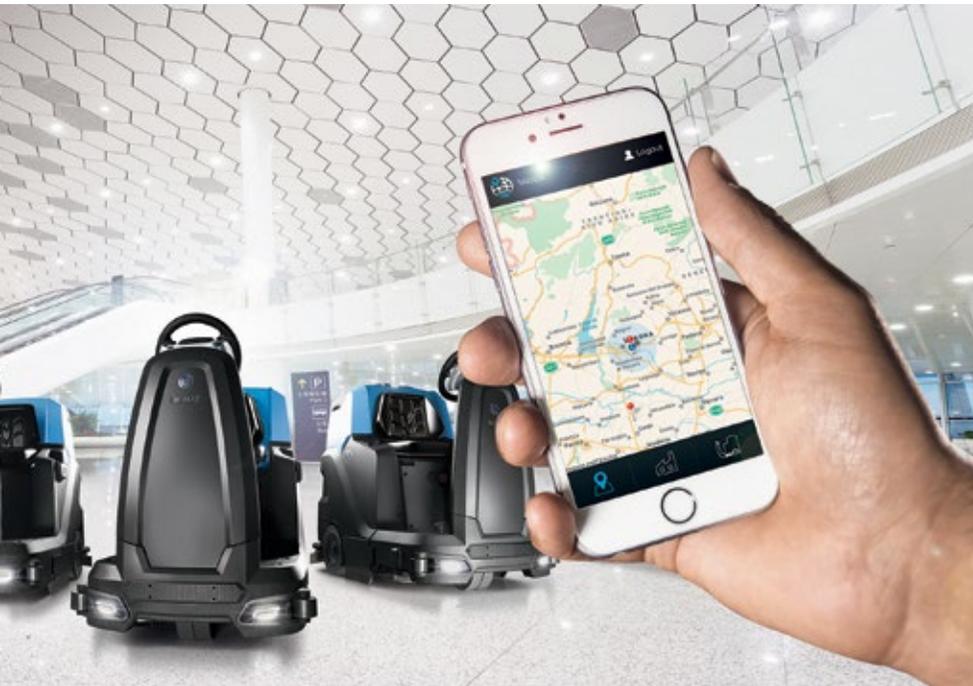
duzioni ai reali bisogni applicativi dei vari segmenti di mercato, e garantendo così condizioni di sicurezza e di rispetto ambientale che ormai sono imprescindibili."

Fimap si è dotata di un sistema di "additive manufacturing" e stampaggio in 3D molto raro, se non unico, da vedere nel nostro settore. Vuole spiegarci di che si tratta?

"È un sistema di sinterizzazione per produrre manufatti, anche di grandi dimensioni, a partire da materiale base in forma di polvere. Un raggio laser ad alta potenza fonde il materiale seguendo un modello tridimensionale direttamente ricavato dai file CAD 3D, producendo il manufatto a struttura solida senza la necessità di costruire stampi e attrezzature."

Quali vantaggi vi reca? Quali passaggi della produzione ottimizza, e perché?

"È un macchinario all'avanguardia che potrebbe essere utilizzato anche per stampare pezzi da impiegare in produzione, ma esso dimostra la sua massima potenzialità nell'ambito della Ricerca e Sviluppo. Competitività, oggi, è anche sinonimo di velo-



cità e rapidità ed è proprio qui che il nuovo sistema di stampaggio 3D mette in mostra tutto il suo valore. Avere la possibilità di toccare con mano quanto appena disegnato e poter verificare il pezzo fisicamente, è un vantaggio che non ha prezzo, consentendo di ridurre al minimo errori e tempi di sviluppo di ogni nuovo prodotto.”

È un investimento importante...

Ne vale la pena?

“È sicuramente un investimento estremamente importante e oneroso, non solo dal punto di vista dell’acquisto in sé, ma anche per formare il personale addetto con le competenze necessarie. La velocità e la versatilità garantiti da questo nuovo sistema in fase di Ricerca e Sviluppo, lasciano supporre che esso valga ogni euro speso per acquistarlo.”

Quali altre aziende possono vantare un sistema così all’avanguardia?

“È una tecnologia nata alla fine degli anni ‘80 negli Stati Uniti su spinta dell’agenzia per lo sviluppo di tecnologie avanzate DARPA, la stessa che ha “inventato” Internet per capirci. Inizialmente utilizzata per applicazioni militari, negli anni ha con-

quistato sempre maggiore popolarità tra le aziende che fanno della ricerca e sviluppo e dell’innovazione un punto di forza. Questa tecnologia è utile in svariati settori, come ad esempio in Formula 1, o automotive in generale, Aerospace e Difesa, Bioingegneria (ad esempio per protesi personalizzate, protesi dentarie ...).

Le applicazioni più diffuse sono ovviamente quelle che fanno capo alla disciplina del Rapid Prototyping ma sempre di più si sta sviluppando l’utilizzo in produzione su piccole serie, quando il costo della costruzione di stampi e attrezzature risulta troppo onerosa.”

Come sta reagendo il mercato a questa vostra potente spinta verso l’innovazione?

“Con curiosità, partecipazione e con richieste che sono in linea con le nostre aspettative. Crediamo di essere solo all’inizio di un percorso virtuoso, che ci porterà ad essere sempre più presenti a fianco dell’utente, nel rispetto della filiera, che garantisce ad ogni attore di essere protagonista in modo moderno. È cambiato il modo di lavorare dei nostri distributori, dei tecnici e del servizio assistenza.”

Fimap non è certo l’unica ad aver puntato su questi aspetti. Qual è la vostra “marcia in più”?

“A dir la verità siamo per nostra fortuna ancora in pochi ad essere in grado di dare al mercato innovazione tecnologica, sicurezza, risparmio energetico e rispetto dell’ambiente, tracciabilità delle macchine, assistenza live, formazione, costi certi personalizzati nel medio/lungo termine, vantaggi finanziari, valorizzazione del patrimonio e del valore degli investimenti degli imprenditori. La marcia in più sta probabilmente nel dare tutto ciò insieme, con l’aggiunta di un sistema di comunicazione che dà accesso diretto alle informazioni ad ogni cliente che voglia essere coinvolto, grazie a soluzioni informatiche d’avanguardia.”

Ci vuole spiegare cosa si intende per “FFM”, Fimap Fleet Management? Perché è uno strumento utile per le imprese? A che tipologie di imprese vi rivolgete?

“Il target ideale sono le imprese che vogliono razionalizzare i costi creando valore e migliorando il servizio al cliente. FFM è uno strumento che consente di avere il costante controllo sulle macchine dislocate nei diversi cantieri, di sapere se stanno lavorando e quali sono le condizioni operative. Il cliente è soddisfatto perché il servizio è chiaro e trasparente: i costi sono definiti, non ci sono rischi di interruzione, i dati forniti sull’attività svolta ed i metri quadrati puliti sono reali e documentabili, così come l’impatto ambientale ed i consumi.”

Per fare vera innovazione, si sa, c’è bisogno di investimenti molto forti e mirati: come vi siete strutturati? Quali sono i punti di forza dei vostri investimenti che vi permettono di distinguervi sul mercato?

“L’innovazione viene realizzata con una visione di lungo periodo, non con eventi una tantum. È il progetto, la visione, che ci aiuta da molti anni a investire, anche con insuccessi dai quali abbiamo imparato, partendo dalle esigenze del merca-



to, utilizzando l'idea di internazionalizzazione. Le migliori fonti tecnologiche le abbiamo reperite sul mercato internazionale dove, insieme ai migliori partner, abbiamo collaborato per realizzare ogni componente in coerenza con un solido progetto globale. Cito ad esempio Samsung, che ci ha accompagnato nello sviluppo delle batterie al litio.”

Il “made in Italy” ha ancora un valore in un mondo sempre più tecnologico e globalizzato?

“Sì e lo sarà sempre di più, perché in Italia si riesce a mettere assieme l'eleganza del design, l'innovazione tecnologica, la creatività delle soluzioni e soprattutto una capacità di relazione che trova in Fimap maggior valore dal fatto di essere un'azienda a capitale familiare, in grado di garantire continuità ed autonomia patrimoniale. Rispetto a qualche anno fa il mondo si è evoluto; l'approccio alle nuove tecnologie è diventato di uso quotidiano. In questo contesto la percezione da parte del cliente di creazione del valore nel prodotto si è spostata nella filiera produttiva, dalle fasi di produzione, alle fasi di sviluppo prodotto a monte, e dei servizi post vendita a valle.”

Quali sono gli ambiti di intervento possibili sulle lavasciuga?

“Per primo sicuramente l'efficienza, ovvero sfruttare le risorse al meglio ed

evitare gli sprechi. Noi lo abbiamo concretizzato attraverso tecnologie dedicate, che hanno portato alla riduzione del costo al metro quadro pulito. Un altro aspetto fondamentale è la formazione di chi si occupa di gestire il cantiere e gli operatori che utilizzano le macchine. Ciò consente di trarre da strumenti come l'FFM il massimo beneficio, di essere sempre operativi e di offrire un servizio sempre affidabile. L'applicazione di sistemi di telemetria, come nel caso di FFM, rende possibile anche il passaggio da un tipo di manutenzione a chiamata, che genera costi elevati, interruzioni del servizio e perdite di tempo, ad un tipo di manutenzione preventiva, più efficiente, dai costi definiti, che elimina imprevisti e perdite di tempo. Parlando di lavasciuga, è sicuramente interessante approfondire le possibilità offerte dalla robotica. Automatizzare la pulizia è un passo decisivo per diversi settori, ed è una realtà in cui noi crediamo e su cui abbiamo deciso di investire. Stiamo già lavorando al progetto europeo triennale Flobot, che ci consente di condividere conoscenze e competenze per approfondire lo sviluppo di un prodotto tecnicamente adeguato ed economicamente sostenibile.”

Com'è il vostro rapporto con i distributori? Come si evolverà? Anche in questo senso (servizio, assi-

stenza) c'è bisogno di nuove figure professionali?

“I nostri migliori distributori hanno modificato il loro modo di essere partner, non sono più solamente clienti. Partecipiamo assieme ad affrontare e risolvere i bisogni ed i progetti di clienti sempre più complessi ed ampi, sia nel settore pubblico che nel privato. La parte commerciale si è ormai definitivamente affiancata al bisogno di assistenza tecnica, formazione e pronto intervento, sia nella fase di definizione degli appalti, che nella gestione di cantieri e nel trovare la giusta soluzione finanziaria ed economica. In questo scenario ipertecnologico, l'uomo ha il compito essenziale di portare creatività, governare le tecnologie, progettare nuovi sistemi, controllare e migliorare i processi produttivi, i prodotti e i servizi.”

Come vi presenterete a Pulire 2017? È per voi un appuntamento importante?

“Ogni momento pubblico per noi è importante, sia per presentare le innovazioni, sia per cogliere ogni spunto possibile dagli incontri che possiamo avere con le varie parti del “Sistema Pulito”. Nel 2017 a Pulire ci presenteremo con il nostro progetto globale di servizi e con una gamma di prodotti innovativa e coerente con le nostre visioni.”