

A CURA DI  
COMMUNICATION  
PLANET

# INDUSTRIA 4.0 IL FUTURO DEL MADE IN ITALY

## Italtractor Itm, dal prodotto al servizio per conquistare nuovi mercati



Maria Cecilia La Manna

Capacità di innovare in un settore tradizionale trovando nuovi e importanti sbocchi di mercato. Questa l'impresa di Italtractor Itm, azienda già leader a livello mondiale nella progettazione e distribuzione di componenti di sottocarro per macchinari destinati al settore delle costruzioni, all'agricoltura e all'estrazione mineraria. La chiave di volta è stata l'innovazione tecnologica 4.0 applicata non solo al processo produttivo ma anche e soprattutto alla sfera del servizio. Una svolta strategica che ha portato all'implementazione di ITM TrackAdvice, un software in cloud che permette di misurare l'usura dei componenti sulla flotta della clientela attraverso una semplice applicazione sullo smartphone, in grado di inviare tutti i dati necessari agli esperti dell'azienda che, sulla base di algoritmi, suggeriscono

all'utente le indicazioni per ottimizzare la produttività e allungare la vita del prodotto abbattendo inoltre i costi di manutenzione. "Operiamo in un settore tradizionale della meccanica - spiega la presidente ed amministratore delegato di Italtractor Itm, Maria Cecilia La Manna - Per espanderci ulteriormente abbiamo quindi spostato il focus dalla vendita di un prodotto alla vendita di un servizio, concentrandoci quindi sul tipo di prodotto da offrire. Questa nuova ottica ci ha portati alla realizzazione di questo sistema, cavalcando l'innovazione di Industria 4.0 non solo sul versante della produzione ma anche su quello del post-vendita. Un'innovazione che ci ha aperto nuove opportunità di mercato, a cominciare dal settore dell'estrazione mineraria, dove l'usura dei componenti delle macchine



scavatrici ha un'incidenza molto forte, determinando alti costi in caso di fermo per la manutenzione. Col nostro sistema è invece possibile prevenire qualsiasi inconveniente ottimizzando al contempo la manutenzione con una programmazione mirata. Senza contare il patrimonio di conoscenza sulle performance dei nostri prodotti". Un'innovazione che ha portato

ulteriore slancio a una crescita aziendale già importante. "Il fatturato dello scorso anno è stato di 312 milioni di euro, ma sulla base degli ultimi mesi contiamo su una crescita oltre il 20% per l'anno in corso". ITM, che con Italtractor ha la sede principale a Bologna con il centro ricerca e sviluppo, dispone di 9 stabilimenti produttivi in tutto il mondo, 3 dei quali in

Italia e di 7 centri di servizio alle miniere con oltre 1300 dipendenti. "Si è trattato di un vero stravolgimento della strategia aziendale - dice La Manna - Il risultato è quello di essere più vicini alle esigenze del mercato registrando immediatamente le necessità dei clienti. Un fattore, questo, che ci rende molto più competitivi su nuovi fronti di mercato".

## Scatolificio Medicinese, l'imballaggio che "racconta" il prodotto



L'imballaggio dal volto nuovo, che riesce a raccontare qualcosa di importante sul prodotto che contiene e su chi lo ha realizzato. Questa l'idea alla base di una strategia aziendale che recepisce la sempre maggiore importanza dell'immagine come fattore competitivo. Un'idea sulla quale lo Scatolificio Medicinese ha fatto una scommessa coraggiosa: quella di investire una cifra importante in nuova tecnologia per offrire ai clienti un prodotto sempre più innovativo e personalizzato. "Da settembre scorso è operativa una nuova macchina tecnologicamente avanzata con un sistema di stampa ad alta definizione - spiega Andrea Tullini, che con la sorella Cristina ha assunto il timone dell'azienda dopo la recente scomparsa dal padre Maurizio, fondatore insieme ai fratelli, dello scatolificio oltre quarant'anni fa - E' quanto di meglio si possa trovare sul mercato per la lavorazione del cartone ondulato. Questo ci permette di diversificare la produzione creando imballi anonimi e imballi con ogni tipo di grafica, anche complessa, richiesta dalla clientela". I risultati sono andati fin oltre le aspettative, consentendo all'azienda emiliana di gettare le basi di un'ulteriore crescita acquisendo nuova clientela e proporsi su nuovi settori.

"Il vincolo è un nostro core business, ma forniamo molto anche l'alimentare e il cosmetico. Si sta affacciando anche il meccanico, dove finora all'imballaggio non veniva data adeguata importanza. Ma la tendenza, in tutti i settori, va verso una valorizzazione dell'immagine generale proprio a partire dall'imballaggio. A livello di mercati per il momento vogliamo consolidare la nostra rete commerciale in Emilia e nelle regioni limitrofe". Il 2017 è stato un anno di passaggio per la messa a punto del nuovo impianto, eppure il fatturato ha subito registrato una crescita attestandosi sui 9 milioni di euro. "La messa a regime della macchina e la scomparsa di nostro padre hanno in parte frenato la crescita, ma le stime per il 2018 sono molto buone. Del resto non puntiamo al raddoppio del fatturato, preferiamo una crescita più lenta ma solida. Nostro padre ci ha lasciato un gioiello che dobbiamo valorizzare: è uno stimolo a fare qualcosa di grande. E in questo ci aiuta una grande passione".



## Nuova Solmine cresce e scommette sul business internazionale

Tra i leader europei nella produzione e commercializzazione di acido solforico ed oleum, Nuova Solmine riassume il meglio dell'imprenditoria italiana. Un'imprenditoria che riesce a coniugare crescita, sicurezza e rispetto per l'ambiente, lavorando con passione da oltre vent'anni con l'obiettivo di essere sempre più "fabbrica per il mondo". I siti produttivi di Scarlino e Serravalle Scrivia rappresentano, infatti, una realtà significativa del settore chimico nel panorama manifatturiero globale. È il 1997 l'anno in cui tutto ha inizio: Nuova Sol-



mine, società Eni, diventa a capitale interamente privato e quindi un'azienda di medio-grandi dimensioni, self standing tra i giganti della metallurgia e dell'oil&gas. Seguiranno iniziative strategiche, come l'acquisizione della Chimica del dottor Fabbri a Bologna, poi SolBat - che permette di avviare l'attività di diluizione e di diversificare l'offerta entrando sul mercato per la detergenza - e successivamente l'acquisizione di SoRis, che porteranno il gruppo Solmar a sveltare tra i colossi italiani della chimica. Oggi gli stabilimenti lavorano a ciclo continuo con circa duecento addetti e dispongono di una capacità produttiva annua pari a 670mila tonnellate di acido solforico che, grazie all'elevato grado di purezza, trova

impiego in molteplici processi industriali, incluso l'alimentare. I clienti esteri più prestigiosi si affacciano sul Mediterraneo (Francia, Spagna, Marocco, Algeria, Tunisia, Israele, Turchia e Grecia), tuttavia una parte consistente delle vendite è indirizzata in Portogallo ed in centro-sud America. Tanti e ambiziosi sono però i progetti che l'azienda ha ancora in cantiere: dall'espansione dei mercati, agli investimenti sul porto di Piombino, strategici per continuare su un sentiero di crescita sostenuta, potenziando le attuali strutture logistiche. Da qui, la maxi operazione sullo scalo livornese per costruire nuovi depositi costieri per zolfo e acido solforico a servizio dei mercati internazionali, che richiedono l'utilizzo di navi sempre più grandi.

## Rivacold, la crescita reclama giovani preparati

Non c'è solo la strada della "fuga" all'estero per i giovani preparati e desiderosi di intraprendere un cammino verso una realizzazione professionale ai massimi livelli e caratterizzata da una crescita costante. In Italia esistono infatti realtà importanti in grado di offrire prospettive di questo genere: una di queste è Rivacold, azienda marchigiana capofila del gruppo VAG, una realtà in forte crescita che fattura attualmente oltre 240 milioni di euro e conta circa 1300 addetti, operante nel settore della refrigerazione e



del condizionamento, mentre col marchio Vitrefrigo opera prevalentemente nella produzione di frigo e aria condizionata per hotel e uffici, industria nautica, caravan e trasporto su strada.

Una produzione che viene realizzata del tutto internamente nei 125mila metri quadri di capannoni e avvalendosi di una rete distributiva propria caratterizzata dal marchio commerciale RAV. Fondata nel 1966 da Alceste Vitri, Rivacold ha già conosciuto un felice passaggio generazionale e oggi vede i figli Alessandro e Roberta nei ruoli di vice presidenti. Sulle risorse umane si concentra l'attenzione e l'impegno del gruppo, quanto mai orientato ad assicurarsi giovani preparati e motivati su cui fondare lo sviluppo previsto per i prossimi anni, seguendo anche il piano del governo di Industria 4.0, nell'ambito del quale l'azienda ha già fatto forti investimenti rinnovando il parco macchine. "Come gruppo stiamo crescendo a un ritmo del 10% l'anno ormai da quasi dieci anni a questa parte - spiegano Alessandro e Roberta Vitri - Uno sviluppo che stimia-



Famiglia Vitri

mo possa crescere ulteriormente nei prossimi anni, grazie sia al mercato interno che estero, dove disponiamo già di divisioni in Francia, Inghilterra, Slovacchia, India e Stati Uniti". Le figure maggiormente richieste dall'azienda sono sia quelle da adibire alla produzione che alle mansioni impiegate, per le quali sono particolarmente richiesti laureati in ingegneria meccanica ed elettronica e in economia. "Curiamo molto la formazione interna - dicono i titolari - che in seguito diventa un'attività costante di aggiornamento per assicurare ai nostri collaboratori una crescita continua e un pieno coinvolgimento nella mission aziendale".

## DMR, un esempio concreto di industria 4.0

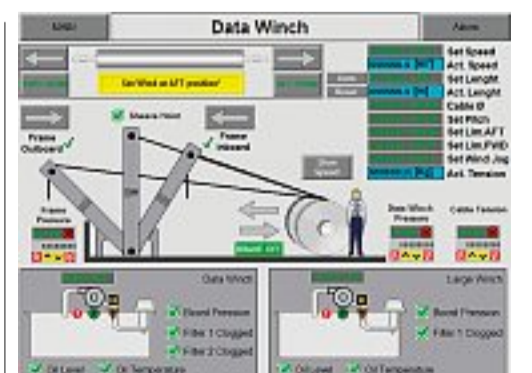


Luca Garbarino

Oggi parlare di industria 4.0 è di moda, ma DMR Impianti, azienda genovese specializzata nella progettazione e realizzazione di soluzioni HVAC complete e integrate con soluzioni di automazione per marina sia mercantile che militare e offshore, è una realtà da sempre. "Ricerca e sviluppo caratterizzano da sempre la nostra realtà - spiega l'amministratore Luca Garbarino - anche perché forniamo soluzioni studiate e realizzate ad hoc per ogni nostro cliente. Non esistono soluzioni standard". La ricerca è orientata soprattutto verso due aspetti: la sicurezza e l'innovazione continua della strumentazione e dei processi. "Recentemente - continua l'amministratore unico - abbiamo conse-

gnato un innovativo progetto per la gestione dei verricelli destinato a una nave oceanografica. Un lavoro durato otto mesi scandito da sopralluoghi da parte dei nostri tecnici, raccolta dei dati e richieste del cliente, progettazione, realizzazione e infine il collaudo". Situazioni estreme, quelle in cui operano le navi oceanografiche, che hanno permesso all'azienda genovese di specializzarsi ulteriormente: "In questo caso sono due gli aspetti che abbiamo curato: la sicurezza e l'efficienza. In pieno oceano basta una manovra sbagliata per mettere a repentaglio l'equipaggio e rischiare di perdere mesi di pianificazione della missione". DMR è specializzata anche nella realizzazione di impianti di condizio-

namento, refrigerazione e sistemi di trattamento aria dedicati a progetti specifici nel campo militare e offshore. Negli ultimi anni ha sviluppato un ramo dell'azienda dedicato al risparmio energetico destinato al settore navale. "Sperimentare e ricercare fa parte del nostro Dna, riusciamo a presentare delle soluzioni ancora prima che i nostri clienti possano richiederle. In quest'ottica abbiamo un team di ingegneri che si occupa di R&S". Dalla teoria alla pratica: l'azienda genovese ha realizzato un'interfaccia molto intuitiva che è stata applicata su tutta la strumentazione realizzata. "Chiunque - conclude l'amministratore unico - deve essere in grado di utilizzare le nostre strumentazioni in modo intuitivo, almeno per



quanto riguarda le funzioni base. Per il resto forniamo ai nostri clienti corsi di formazione specifici". DMR realizza parte del proprio fatturato nel mondo e sta lavorando a importanti progetti di ricerca in collaborazione con partner internazionali.