

Openhouse in val Brembana. E Cms Industries parla di sé...

Lo scorso giugno si è tenuta nello storico stabilimento di Zogno (Bergamo) la consueta openhouse dell'azienda lombarda. In questa occasione Cms Industries ha parlato del suo andamento e ha presentato i nuovi macchinari...

Cinque grosse macchine in consegna, pronte. Cinque classici "monumenti" lì, in reparto. Quale occasione migliore per farli vedere e conoscere ai clienti? Una opportunità, questa, che **Cms Industries** – azienda che fa parte del Gruppo Scm, fondata da **Pietro Aceti** e specializzata nella produzione di centri di lavoro a cnc, termoformatrici, robot di taglio, sistemi di taglio a getto d'acqua – non poteva perdere e così lo scorso 26 giugno ha organizzato una **openhouse** nello storico stabilimento di Zogno, in Val Brembana. E parliamo di un evento che nasce anche dalla difficoltà, che si ripropone ogni volta, di portare fisicamente macchinari così grossi alle fiere di settore. "La nostra caratteristica sta nel fare macchine speciali e grosse, non c'è niente da fare – scherza **Maurizio Bernini**, marketing managing director di Cms Industries – In fiera ci porti la macchina standard dell'ultima linea, che fai in fretta a montare, ma che rappresenta solo un pezzetto della realtà".

L'openhouse è stata una buona occasione per fare il punto della situazione sull'azienda: 560 addetti, quattro filiali (Nord America, Inghilterra, Francia, Germania), una rete di rivenditori e agenti che copre tutti gli altri Paesi (tra cui Cina, India, Russia, Canada, Spagna, Scandinavia, Benelux, Australia e Oceania) e un fatturato del 2008 di circa 100 milioni di euro, praticamente invariato rispetto al 2007. "Il fatto è, ci spiega Bernini, che parliamo di un fatturato che puntavamo a incrementare, ma purtroppo la situazione non

è delle migliori. Quello che per ora sembra averci salvato è che il produrre grosse macchine destinate a un mercato di nicchia richiede tempi di consegna relativamente lunghi e quindi se arriva una crisi così improvvisa come quella che ha colpito l'economia mondiale a partire dallo scorso anno, noi ne risentiamo "a scoppio ritardato". Per cui questo giustifica il fatto che i numeri del 2007 li ripetiamo precisi precisi nel 2008". Non solo. Altro punto di forza di Cms Industries è la diversificazione dei mercati su cui opera che consente di bilanciare oscillazioni in un settore o in un'area geografica con contempora-



Una parte dello stabilimento di Zogno (Bg) di Cms Industries visto dall'alto.



nee crescite in altri settori o aree. Dal 2002 una scelta strategica ha portato la capogruppo Cms spa ad allearsi al **Gruppo Scm**. La formula societaria che lega le due realtà e, a sua volta, le altre aziende di Cms Industries, **Tecnocut** e **Cms Plast**, è stata quella di creare una massa omogenea e importante, con regole condivise, su tutto ciò che si poteva unire senza, però, togliere identità a ciascuna azienda, lasciando autonomia sullo sviluppo del prodotto e promuovendo sinergie commerciali all'interno di una rete vendita estesa e capillare.

UN MERCATO DI NICCHIA

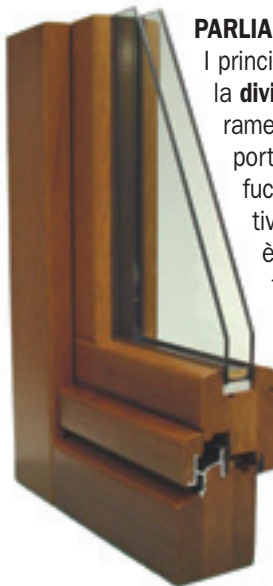
Ma veniamo al posizionamento sul mercato. Le materie applicative cambiano, ma Cms ha una costante di posizionamento sulle fasce medio alte dei mercati, ricercando sempre innovazione di materiali e processi e ricercando la tecnologia. I centri di lavoro Cms Industries, infatti, utilizzando sia il processo di asportazione meccanica, che le tecnologie del taglio a getto d'acqua e della termoformatura, lavorano e tagliano parti in alluminio e composito di aerei, parti in composito di barche della Coppa America, scafi e coperte di yacht, stampi per realizzare manufatti in fibra di carbonio per auto di Formula 1, automotive e termoformati in genere.

Con esempi di questo genere, inevitabilmente si finisce poi a parlare di **nicchie**. Cms Industries, infatti, segmenta ulteriormente i mercati, fornendo soluzioni innovative a processi particolari e nicchie di mercato. È il caso delle lavorazioni di cruscotti e pavimenti di automobili di grande serie, travi in legno lamellare per stadi e centri congressi, calci di fucile in legno, lastre di acetato per la produzione di occhiali, parti in plastica, vetro e alluminio di cabine doccia, pareti e interni di caravan, lavorazione di piani in materiali lapidei per le realizzazioni di piani da cucine e bagni, taglio a getto d'acqua

di materiali metallici per la realizzazione di parti per l'industria nautica e aeronautica o per la produzione di scambiatori di calore, eccetera...

“Cms, ci racconta Bernini, è nata come una “bottega” per le macchine speciali dove le soluzioni venivano studiate direttamente con il cliente. Con il passare degli anni, poi, abbiamo acquisito la consapevolezza di segmentare il mercato proprio come le teorie del marketing ci insegnano: considerando, ovvero, ogni segmento di mercato con una sua identità e realizzando soluzioni ad hoc per ciascuno di essi. Possiamo dire che questa trasformazione ci sta dando dei buoni risultati, specialmente in tempi duri come questi.

Non solo. La nostra caratteristica tecnica si riflette poi anche sulla percentuale complessiva nel gruppo: noi abbiamo il 27 per cento di personale tecnico (progettisti tecnici, di software plc, installatori...) rispetto al totale. E questo diventa fondamentale nel momento in cui ci si trova a dover essere capaci di entrare nelle nicchie e proporre soluzioni vincenti. Senza contare che tutto questo permette anche di mantenere un vantaggio tecnico rispetto ad altri competitor”.



PARLIAMO DI LEGNO

I principali settori di mercato in cui opera la **divisione Wood** dell'azienda sono serramenti, edilizia scale, nesting, mobili, porte, caravan, sedie e curvati, calci di fucile e pezzi scolpiti. Il fatturato relativo alle macchine di questa divisione è di circa il 20 per cento del fatturato macchine Cms e se si va a considerare il fatturato globale (che comprende anche fatturato servizi e fatturato ricambi) forse anche qualcosa di più. A questo punto, però, sorge spontanea una domanda: come si posiziona Cms con Scm?

“Cms Industries (lavorazione di alluminio, compositi, plastica, pietra, vetro, getto d'acqua), spiega

Bernini, risiede su mercati differenti rispetto a quello del Gruppo Scm. La divisione Wood, invece, condivide con il colosso riminese il mercato della lavorazione del legno. Il posizionamento Cms Wood in ambito del Gruppo Scm è coerente con il posizionamento di Cms Wood sul mercato del legno in generale e di Cms Industries sugli altri mercati. Questo in sostanza significa che noi siamo quelli con i prodotti e i servizi di fascia alta, un elevato contenuto tecnologico e livello di automazione, linee di produzione flessibili, a zero o minimo presidio e soluzioni speciali, costruite sulle richieste dei clienti. Infine, e questo non è meno importante, le soluzioni Cms Wood godono dell'esperienza maturata e quotidianamente aggiornata da Cms Industries sui processi dei mercati non-wood”.

Il fatturato 2008 di Cms Wood è rimasto invariato rispetto al

2007, anche se non si può negare che la crisi economica mondiale abbia significato un progressivo rallentamento delle vendite, iniziato nel secondo quadrimestre 2008. Nel primo quadrimestre 2009 le vendite Cms Wood si sono stabilizzate e, tra maggio e giugno 2009, c'è la sensazione che ci sia stata una **inversione di tendenza**.

A ogni modo l'azienda ha messo in atto tre linee strategiche per contrastare la crisi. La prima è necessariamente volta al contenimento dei costi e alla ricerca di una maggiore efficienza non solo a livello produttivo, ma anche dei propri processi organizzativi. La seconda riguarda l'innovazione dei prodotti, intesa sia come qualità e prestazioni che come ricerca di soluzioni che innovino i processi "tradizionali". E un esempio di questo approccio è "**Pro Evolution**" presentato proprio in occasione della openhouse di Zogno. "Riteniamo, ci dice Bernini, che sia il meglio che si possa trovare sul mercato per questa tipologia di soluzioni e presto verrà affiancata da una nuova versione, già in studio e seguita personalmente dal nostro presidente Pietro Aceti, che innesterà sul progetto esistente ulteriori elementi di flessibilità sia dimensionale che operativa, rendendola una vera e propria 'fabbrica universale' per il falegname".

La terza linea strategica messa in atto dall'azienda è, infine, quella di rendere più incisiva l'azione commerciale, con operazioni mirate negli specifici comparti in cui è attiva (oltre a questa open house dedicata all'*housing*, infatti, ne è stata organizzata un'altra lo scorso giugno dedicata a modelli e stampi) e attraverso lo sfruttamento di maggiori sinergie commerciali con il Gruppo Scm, che consentono una sempre più capillare e diversificata presenza sui mercati mondiali.

NOVITÀ IN "MOSTRA"

La principale novità di Cms per il mercato del legno si chiama "**Pro Evolution**", un centro di lavoro dedicato alla lavorazione del serramento. Generalmente la produttività di una linea per serramenti, viene raggiunta facendo cooperare le macchine specializzate su una singola operazione del processo, pagando però in termini di complessità nel cambio lotto e di vastità dello spazio produttivo richiesto. L'intuizione Cms e l'innovazione di "Pro Evolution" consistono nell'impiego di un'apparecchiatura universale, il centro di lavoro, assemblata e coordinata con sistemi automatici di carico, scarico e movimentazione del pezzo che, senza presidio e senza setup al cambio lotto anche unitario, trasforma un pezzo grezzo in un compo-



Centro di lavoro "Pro Evolution".

Centro di lavoro "Pmt".



nente finito di un serramento lineare. Esistono tre versioni di questo macchinario: la "Pro Evolution 1" che è in grado di produrre 28 finestre complete al giorno, la "Pro Evolution 2" che ne produce 60 e la "Pro Evolution 3" che è in grado di produrre addirittura 82. A queste, come già accennato, se ne aggiungerà una nuova versione, che affiancherà alla modalità di funzionamento "da linea", caratteristico delle versioni appena presentate, anche la modalità "centro di lavoro universale" consentendo quindi anche la lavorazione di pezzi speciali, archi, finestre assemblate, porte eccetera.

In occasione della openhouse, Cms ha poi presentato la "**Suprema**", una linea per la produzione automatica e non presidiata di travi. Questo macchinario è caratterizzato da unità operatrici con elevata potenza disponibile, alta velocità negli spostamenti rapidi, elevata precisione e qualità di lavorazione, sistemi di bloccaggio del pezzo brevettati, massima flessibilità con possibilità di lavorare sequenze di pezzi completamente diversi uno dall'altro, completa automazione, programmazione facilitata con pacchetti software specifici e possibilità di lavorare anche pareti di case prefabbricate.

Nello stabilimento di Zogno si è poi passati alla dimostrazione di "**Pmt**", il centro di lavoro a portale mobile e 5 assi interpolati per la lavorazione di travi curve e pareti di case prefabbricate. Aree di lavoro estremamente vaste, abbinate a precisione dei movimenti a 5 assi, per assicurare qualità di lavorazione anche su pezzi molto grandi; velocità di movimento negli spostamenti rapidi; ed elettromandri molto potenti, per elevate asportazioni di materiale. Queste le principali caratteristiche di "Pmt" che si distingue anche per la sua grande versatilità di impiego su una vasta gamma di tipologie di pezzi e dalla possibilità di lavorare anche pareti di case prefabbricate.

"**Ares**", invece, occupa un posto di rilievo nella gamma Cms Wood. Oltre a garantire *performance* dinamiche di alto livello e sicurezza nella lavorazione del legno, è una buona soluzione anche per tutte quelle aziende in fase di evoluzione, alla ricerca delle elevate prestazioni richieste per la lavorazione di materiali plastici e compositi.

L'openhouse è stata anche l'occasione per presentare in demo un nuovo **sistema di morse completamente automatico** che permette la lavorazione su entrambi i lati del serramento, senza dover riposizionare il pezzo. Grazie a un doppio posizionamento in altezza, governato da cnc, il nuovo sistema studiato da Cms permette il passaggio dell'utensile anche con la morsa in posizione. ■