

In continuo MOVIMENTO



Reparto di taglio, lato ovest

DA QUANDO È SORTA, TRENTASEI ANNI FA, LA SOCIETÀ VISITATA NELLA PROVINCIA DI PADOVA NON È MAI STATA PAGA DEI TRAGUARDI RAGGIUNTI NEL MONDO DELLA LAVORAZIONE DELLA LAMIERA, E CON LA FILOSOFIA DEL CONTINUO MOVIMENTO CONTINUA A VIVERE IL PRESENTE CON UNO SGUARDO PROIETTATO AL FUTURO, NEL QUALE VEDE SEMPRE PIÙ PROTAGONISTA L'AUTOMAZIONE

L'ingegnere meccanico Giulio De Bardi, classe 1989, da poco più di un anno amministratore delegato della TecnoLaser di Curtarolo (PD), dopo aver svolto negli otto anni precedenti diverse altre mansioni all'interno della stessa, è con soddisfazione che rivela che questa azienda è certamente stata tra le prime in Italia ad acquistare un impianto laser per il taglio della lamiera negli anni Ottanta. Evento che risale ai tempi in cui essa svolgeva le proprie attività all'interno dello stabilimento della Officine Facco, nome di spicco nel comparto delle attrezzature avicole, da cui poi in seguito si staccò, continuando però a riservarle parte della capacità produttiva. Da precursore, quindi, di tale tecnologia l'impresa veneta qui presentata si propone oggi sul mercato come una delle realtà industriali più esperte nel taglio laser, ma non solo, come dimostra l'esercito di macchine di cui dispone.

Ing. Giulio De Bardi, l'avventura imprenditoriale della TecnoLaser, come sopra menzionato, nasce all'interno della Officine Facco, leader nella produzione di attrezzature avicole; oggi che percentuale della vostra attività è ancora riservata a tale comparto e quali altri servite?

Il comparto delle attrezzature per l'allevamento intensivo di polli e relativa raccolta uova, insieme a quello denominato grain and protein, riguardante gli impianti per lo stoccaggio di cereali, assorbe circa 15% delle energie profuse; di rilevante importanza per noi lo sono poi quelli del meccanotessile, a cui dobbiamo circa il 20% del fatturato, delle macchine agricole (18-20%), delle carenature per macchine utensili (19%) e, quindi, via via, diversi altri, fra i quali l'arredamento di supermercati, la refrigerazione, il trattamento aria, l'elettrico ecc.

DAL 1986 CON UNA VOCAZIONE: IL LASER

La TecnoLaser nasce nel 1986 da una costola della Officine Facco, società padovana leader mondiale nel settore delle attrezzature avicole. Ed è proprio all'interno di quest'ultima che muove i suoi primi passi, sotto la guida del Cav. Luigi Finco, Mario De Bardi e Giuseppe Tonello, il primo, fondatore della Officine Facco, mentre gli altri due, fino a quel momento, dipendenti della stessa. Dopo un periodo di attività esclusivamente dedicato alla produzione della casa madre, la TecnoLaser, fra le prime imprese del nord-est Italia a credere nel taglio laser, da cui il suo nome, comincia a riservare le energie profuse anche ad altri clienti del territorio, crescendo in maniera esponenziale. Ciò che oggi essa rappresenta nel campo della carpenteria medio-leggera lo dice, esplicitamente, la sua "carta d'identità": una sede, ubicata a Curtarolo (PD), di 50.000 m2, di cui 35.000 coperti, oltre 120 macchine CNC e robotizzate, circa 190 collaboratori, 170 dei quali assunti a tempo indeterminato, 600-700 tonnellate di lamiera di diversi materiali e con spessori fino a 15 mm trasformate in un mese, oltre 130 clienti attivi in molteplici comparti, 33 milioni di euro di fatturato raggiunti nel 2021, cifra per il 20% dovuta all'export diretto. A tutto ciò fanno da cornice due certificazioni, la ISO 9001 (Qualità) e ISO 3834-2 (Costruzione di carpenteria strutturale in acciaio).



L'amministratore delegato, Giulio De Bardi



Reparto di taglio, lato est, con l'ultima macchina laser arrivata a settembre 2021



Reparto di pannellatura

Su quali obiettivi si focalizza la vostra attività di carpenteria medio-leggera?

Gli obiettivi sui quali investiamo costantemente si riassumono in quattro punti.

1) Qualità: piani di controllo dettagliati e personalizzati, controlli effettuati con strumenti sofisticati e con il massimo grado di precisione, compilazione di check list e documenti di verifica sulla base delle specifiche richieste del cliente, gestione di un sistema interattivo di comunicazione delle non conformità, analisi costante degli indicatori sulla qualità.
2) Puntualità: ricevimento dei forecast dal cliente, aggiornamenti costanti sulle date di consegna anche in previsione dei ritiri necessari al cliente stesso, gestione delle urgenze, prototipi, gestioni particolari (Kit, Kanban, Milkrun ecc.) e aggiornamento costante dei piani di produzione di Reparto/Macchina, analisi continuativa degli indicatori sulla puntualità.

3) Comunicazione: interazione costante con il cliente attraverso anche strumenti innovativi come il T-Portal, il portale internet per analizzare la situazione dei propri ordini, giacenze, situazioni dei pagamenti, interagire richiedendo il cambiando il livello delle scorte, definendo le urgenze, modificando i propri riferimenti amministrativi ecc.
4) Competenza tecnica: elevato livello di know-how tecnico (progettazione, sviluppo, esecuzione, controllo) tale da poter soddisfare la committenza più esigente.

Alla luce di tutto ciò come inquadrereste la TecnoLaser nel ricco panorama di imprese che lavorano la lamiera?

Noi ci consideriamo un'azienda customer centric, ovvero incentrata sul cliente, che cerchiamo di servire al meglio, considerando le sue esigenze a 360 gradi, seguendolo dall'idea al prodotto finito e facendogli per-



Due presse piegatrici di ultima generazione con cambio utensili in automatico



Isola robotizzata di piegatura al lavoro



Scorcio dell'impianto di verniciatura, zona di scarico con forno di cottura e cabine sullo sfondo



Uno dei reparti di montaggio dedicati

sino da magazzino nel caso in cui, per motivi vari, dovesse avere difficoltà a ritirare la merce. Virtù che finora sono state molto apprezzate, come pure quella di avere tempi di risposta molto rapidi a fronte di un problema sottopostoci.

La vostra produzione si dirama in tre direzioni: carpenteria, carenature industriali e progetti speciali. Può entrare più nel dettaglio?

Le lavorazioni di carpenteria si riferiscono a manufatti realizzati su disegno del cliente, comprensivi anche della verniciatura, se richiesto, visto che disponiamo di un impianto di verniciatura interno. Per quanto attiene alle carenature industriali offriamo al cliente un servizio di co-design teso alla realizzazione, appunto, di carenature estetiche e/o per sicurezza di macchine utensili ed impianti industriali, come pure di strutture interne della macchina, quali possono

essere, ad esempio, la vasche di lavoro per macchine da elettroerosione. Tali carenature possono essere pure consegnate in kit, con i vari componenti disposti in appositi contenitori o montate in strutture finite autoportanti. Per progetti speciali, infine, si intende lo sviluppo di soluzioni particolari per i clienti, ed in qualche caso di prodotti avveniristici, alcuni dei quali ideati da start up da noi poi supportate.

Che caratteristiche hanno le 600-700 tonnellate di lamiera che lavorate in un mese?

Il 60% di esse sono in acciaio al carbonio, divise fra il DD11 decapato e gli strutturali S275, S355, S420 ecc.; il 20% è rappresentato da lamiera zincata, laminata a freddo e lucida DC01; il 10% è appannaggio dell'acciaio inox, mentre nella restante percentuale troviamo lamiera di alluminio, di rame e di altri materiali. I loro spessori, vanno da

0,5 mm a 15 mm, ma la maggior parte della produzione chiama in causa lamiera con spessori massimi di 5-6 mm.

Per presentare gli oltre 120 macchinari a CNC e robotizzati in azione nello stabilimento non basterebbero le pagine riservate a questa intervista, riesce a trovare una soluzione in poche righe, citando le più importanti?

Partiamo con il reparto di taglio che si sviluppa intorno a un magazzino automatico costituito da oltre 900 postazioni da 3 tonnellate l'una per lo stoccaggio della materia prima. Ad esso sono interconnessi 6 impianti di taglio laser, sia a CO2 (2) che in fibra ottica (4), con campo di lavoro massimo di 1.500 x 4.000 mm e potenze fino a 6.000 Watt, 2 macchine combinate laser/punzonatura e 2 punzonatrici. Nell'area delegata alla piegatura operano una dozzina di pres-



Reparto saldatura, zona saldatura robotizzata



Esempio di pezzi semplici taglio + piega



Esempio di pezzi semplici inclusa la verniciatura



Esempio di una struttura porta per cabina macchina utensile



Esempio di cabine complete montate per macchine industriali

se piegatrici con potenze e lunghezze massime, rispettivamente, di 200 tonnellate e 5 metri. La zona saldatura, formata da 11 postazioni manuali e 5 robotizzate, consente di eseguire saldature MIG, TIG e a punti. Una citazione la merita, infine, l'impianto automatizzato a 3 cabine e doppia catena per verniciatura a polvere, completo dei pretrattamenti di fosfosgrassaggio, risciacquo, lavaggio con acqua demineralizzata, passivazione soft-rain e il forno di polimerizzazione, con la possibilità di realizzare anche cicli con doppia mano (primer + verniciatura).

Il mercato industriale, da tempo alle prese con la difficoltà nel reperire materia prima, deve oggi affrontare un'altra emergenza causata dalla guerra in Ucraina, ovvero quella dell'energia. Voi come state fronteggiando queste complicazioni?

Sono due problemi estremamente preoccupanti. Proprio in questi giorni uno dei nostri fornitori mi riferiva che l'India, grande produttore di lamiera di buona qualità, ha bloccato le esportazioni, preferendo tenere il materiale per sé, e non è l'unico paese a comportarsi così. Dunque si è costretti a rivolgersi a produttori che adottano tecnologie meno avanzate, vietnamiti, thailandesi ecc., con inconvenienti poi facilmente immaginabili durante la lavorazione, dovuti alla disomogeneità delle caratteristiche della lamiera. Per non parlare di quanto questa situazione si ripercuota sul suo prezzo. Per dare un'idea, l'anno scorso su un fatturato di circa 33 milioni di euro, per il solo acquisto della lamiera ne abbiamo spesi oltre 13 milioni. Riguardo, invece, al discorso dell'energia, alla luce dei fatti e dell'impatto pesante che stiamo subendo, noi pensiamo che la strada più saggia percorribile sia

quella di autoprodursela il più possibile in casa e, a tal fine, abbiamo in programma di installare nuovi pannelli fotovoltaici sui tetti dei nostri capannoni per arrivare a soddisfare una parte cospicua del fabbisogno energetico; l'attuale impianto fotovoltaico, infatti, ne copre solo il 10%.

Lei che rappresenta il futuro di questa impresa, che strategie ha in mente per renderla sempre più competitiva nel mercato globalizzato?

Considerando che sarà sempre più complicato trovare personale specializzato, credo che sarà necessario investire su impianti altamente automatizzati. Farò poi la mia parte affinché l'azienda conservi una peculiarità che da sempre la contraddistingue, cioè quella di realtà in continuo movimento, sempre pronta ad abbracciare il cambiamento e le novità tecnologiche del settore.