

FACCIAMO IL PUNTO SU MAZAK LASER

**ABBIAMO INCONTRATO
GAETANO LO GUZZO,
DIRETTORE DEL SETTORE
LASER DI YAMAZAKI
MAZAK PER L'EUROPA PER
PARLARE DELLE ULTIME
INNOVAZIONI TECNOLOGICHE
E COMMERCIALI DELLA CASA
GIAPPONESE.**



I dati che ci riporta Lo Guzzo sono molto interessanti: «Dal 2012 l'attività laser del Gruppo Mazak in Europa è profondamente cambiata, il venduto di Mazak Laser in Europa è cresciuto in questi tre anni del 188%, e del 152% rispetto al 2014. Le sedi Mazak in Europa che si occupavano del business laser fino al 2012 erano solamente 5 (coprendo solamente i principali paesi), oggi ci sono ben 13 Centri Tecnologici (con organizzazione simile a quella esistente in Italia) e 5 distributori per Svezia, Norvegia, Finlandia, Paesi Baltici Spagna e Portogallo. Oggi possiamo dire che le 13 sedi europee di Mazak e i 5 distributori sono tutti organizzati per seguire il mercato laser». Questi dati sono molto interessanti ed esemplificano il successo di un grande lavoro di riorganizzazione e promozione. Era risaputo che l'Italia era la nazione in cui i prodotti Mazak laser erano maggiormente accettati grazie a un attento lavoro commerciale guidato da Lo Guzzo e quindi non avevamo ragioni per dubitare che questo metodo non avrebbe dato gli stessi risultati una volta applicato in Europa. Siamo però rimasti sorpresi nel constatare la misura di questi risultati che erano difficili da sperare in nazioni in cui il nome Mazak è sempre stato poco presente, almeno nel settore laser. Lo Guzzo aggiunge: «Indubbiamente l'unificazione con il settore delle macchine utensili ha dato dei risultati, anche se c'è ancora da fare per la perfetta sinergia, la casa madre è convinta che la crescita dei sistemi laser è un grande beneficio per l'azienda sia dal punto di vista tecnico che commerciale». Chiediamo al nostro interlocutore quali siano stati i pae-

Gaetano Lo Guzzo, direttore del settore laser di Yamazaki Mazak per l'Europa.

si europei in cui Mazak ha registrato il maggiore successo. La risposta è sembrata naturale: «In Germania, Paesi Bassi e Regno Unito», proprio quei paesi in cui l'azione commerciale di Mazak laser negli anni precedenti era stata abbastanza limitata».

GLI SVILUPPI TECNICI

Veniamo ora a un punto tecnico, chiedendo a Lo Guzzo se, aggiunti alla risoluzione dei problemi commerciali, vi siano stati vantaggi importanti derivanti da soluzioni tecniche sviluppate in Giappone. Anche in questo caso il nostro interlocutore non si sottrae alla domanda: «La nostra riorganizzazione commerciale non avrebbe potuto dare i risultati precedentemente indicati senza un adeguato supporto tecnico per quanto riguarda il parco macchine. La prima azione in questo senso è stata data con un allargamento della base macchine che potevamo dare al mercato: in pochi anni abbiamo avuto a disposizione prodotti validi: la soluzione Optiplex, per formati diversi, sia nella versione con sorgente a CO₂ sia in quella (maggiormente venduta in Europa) abbinata con sorgenti in fibra, e quella dell'entry level Nexus. In tutto questo ha giocato un ruolo fondamentale anche la possibilità di disporre di una propria testa di focalizzazione Multi-Control. L'introduzione sul mercato dei nostri sistemi con questa testa Mazak ci ha cambiato le prospettive. Essa si è dimostrata estremamente affidabile (consentendo di mantenere stabili le condizioni di lavoro impostate) e in grado di accogliere tutti quei servizi di processo che erano risultati importanti per avere lavorazioni di taglio di buona qualità e stabili nel tempo». Siamo naturalmente contenti di questa affermazione e, incuriositi, chiediamo di precisare la natura di queste funzioni. «La nostra testa di lavoro innanzitutto

segue ►

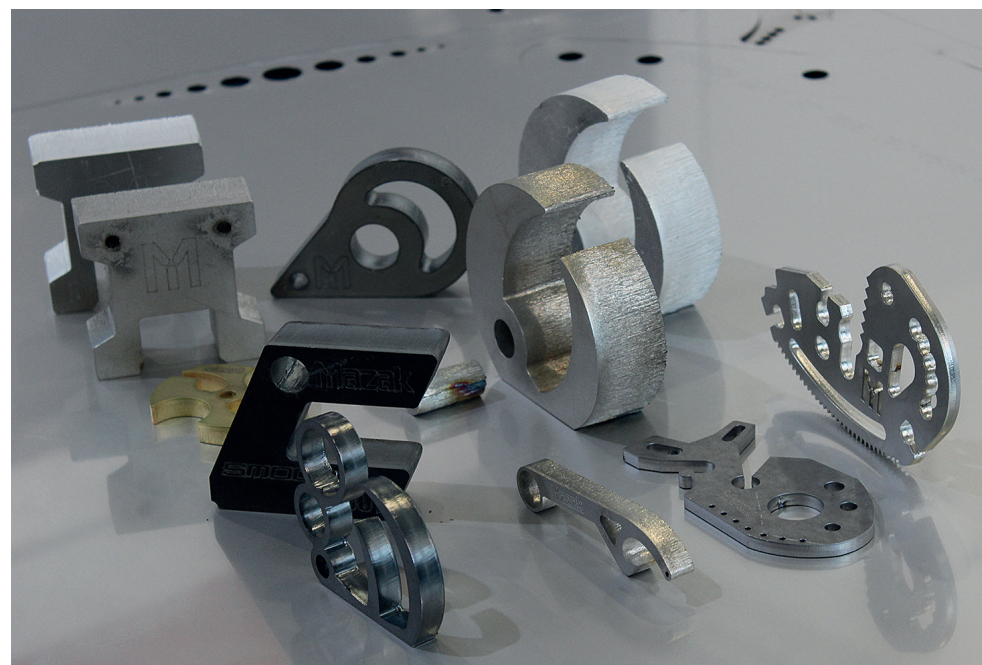
garantisce la sua perfetta integrità rispetto al particolare che viene prodotto nell'azione di taglio; successivamente, attraverso la movimentazione controllata del collimatore del fascio laser è possibile modificare le dimensioni del diametro del fascio nel punto focale e la posizione verticale di questo in modo da adattarle alla tipologia dei materiali in lavorazione e ai loro rispettivi spessori. Tutte le nostre lavorazioni sono effettuate quindi utilizzando un'unica lunghezza focale. Naturalmente per poter fare questo abbiamo bisogno di un dispositivo di cambio ugelli per adeguarli alle varie condizioni di focalizzazione. Per fare questo l'ugello in rame è stato integrato in un contenitore in acciaio inossidabile con incavature tali da poter essere convenientemente preso da un dispositivo femmina posto nella parte terminale della testa di lavoro. In questo modo si ha un incastro preciso delle parti che non richiede controlli aggiuntivi di posizione (è necessario fare una ricalibrazione del dispositivo capacitivo per mantenere costante la distanza della testa dalla lamiera in quanto, con il cambio ugello, viene variata la massa del dispositivo stesso). Accanto a questo abbiamo un dispositivo automatico per la pulizia della parte terminale dell'ugello e un altro per la calibrazione automatica della posizione del fuoco. In questo modo abbiamo semplificato la nostra volontà di avere un sistema laser che potesse operare in maniera automatica per eseguire lavorazioni di taglio non presidiate su materiali e in spessori diversi». Naturalmente ci viene spontaneo, a questo punto, il richiedere di poter assistere ad alcune lavorazioni su sistemi industriali che utilizzano questa testa. Questa richiesta ci viene subito accolta e ci troviamo quindi nello Show Room a eseguire prove con una unità Optiplex dotata di sorgente in fibra da 6 kW per eseguire tagli su lamiere di acciaio inossidabile e lega di al-



Visione del sistema per taglio lamiera Optiplex Fiber Mk II di Yamazaki Mazak con campo di lavoro di 3000 x 1500 mm, equipaggiato con laser in fibra da 6 kW e con la nuova testa di focalizzazione MCT sviluppata dalla casa giapponese.

luminio aventi spessore di 30 mm. I tagli eseguiti sono di ottima qualità: con pochissima bava e con una rugosità dei bordi accettabile, senza confronto con quanto potrebbe essere ottenuto con un impianto utilizzante laser a CO₂. Abbiamo visto ora direttamente i campioni che avevamo visti esposti alla Fiera BlechExpo 2015 e che ci avevano sorpreso per la loro qualità.

Raccolta di componenti tagliati con il sistema Optiplex equipaggiato con laser in fibra da 6 kW. Al centro pezzi in acciaio inossidabile e lega di alluminio aventi spessore di 30 mm.



Lo Guzzo vuole qui sottolineare un punto importante: «Questi nostri risultati sugli acciai legati sono in contrasto con quanto siamo in grado di ottenere con l'acciaio al carbonio dove, con i materiali a disposizione in Europa, non riusciamo a tagliare spessori superiori a 25 mm, contrariamente a quanto avviene in Giappone dove arrivano a tagliare, con gli stessi impianti, anche 40 mm: sarebbe necessario che le acciaierie europee si adeguassero per produrre lamiere di ferro migliori dal punto di vista laser».

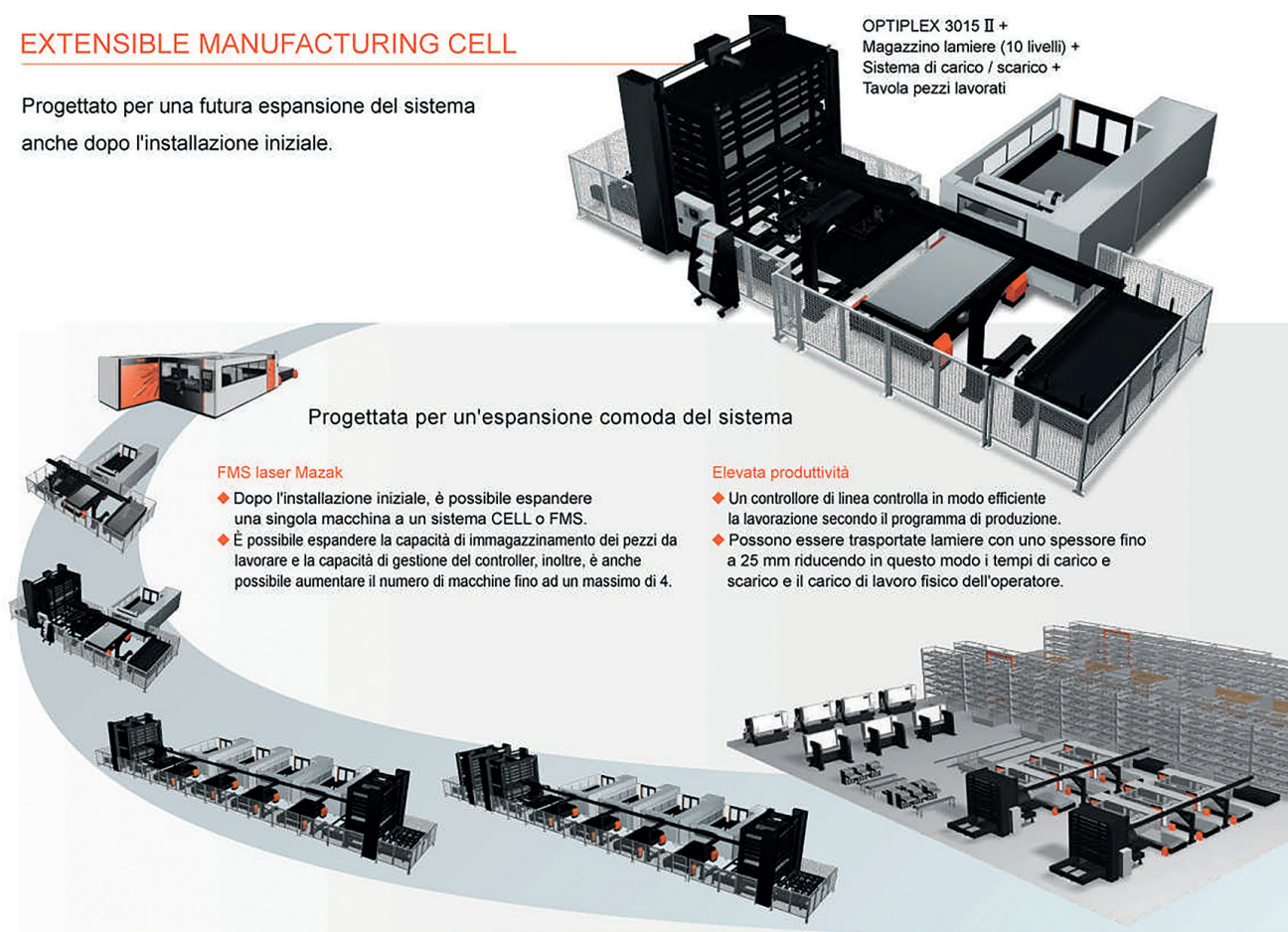
L'AUTOMAZIONE

Lo Guzzo ci tiene a osservare che in tutte queste innovazioni di sistema della casa giapponese non cambia la sua filosofia da sempre orientata verso un utilizzo integrale automatico nel tempo delle sue unità; nel corso delle nostre visite in Giappone ci veniva più volte detto che «produttivamente non sono tanto importanti picchi di operatività in condizioni estreme, quanto la possibili-

segue ►

EXTENSIBLE MANUFACTURING CELL

Progettato per una futura espansione del sistema anche dopo l'installazione iniziale.



«tà di poter lavorare con continuità 24 ore/giorno in condizioni normali». Per questo il nostro interlocutore ci presenta schematicamente tutte le possibilità di integrazione di un sistema laser con uno o più magazzini e come invece si possano unire più sistemi integrati in un sistema automatico FMS. *«La nostra soluzione è stata rivista ed aggiornata nel tempo ma essa rimane sempre un risultato per noi vincente».*

Il nuovo impianto "new entry" Optiplex Nexus 3015, equipaggiato con Compact Manufacturing Cell, è in grado di garantire una grande accessibilità all'operatore sull'intero asse X. Yamazaki Mazak offre anche la versione con laser a CO₂.

IL TUBO

A conclusione della chiacchierata con Lo Guzzo gli chiediamo come stanno andando le vendite dei sistemi laser per il taglio di tubi e barre. La risposta: *«Nell'andamento positivo delle vendite che ho segnalato*

all'inizio naturalmente sono comprese anche le macchine per il tubo che stanno trovando un grande vantaggio dalla integrazione commerciale tra il settore delle macchine utensili e quello laser poiché ormai molti centri di subfornitura hanno deciso di realizzare non solo componenti tagliati e piegati, ma anche sottoinsiemi completi e per questo molte volte hanno bisogno sia di sistemi per lavorare il tubo che di macchine utensili in grado di eseguire buone finiture superficiali. Per questo alla prossima Fiera Tube 2016 a Düsseldorf saremo presenti con l'impianto per tagliare tubi FG 220 con caricatore da fascio e il sistema Space Gear in grado di lavorare sia lamiera che tubi. In ogni caso posso concludere che anche per le macchine tubo le nostre vendite sono state in linea con gli obiettivi ricevuti dal Giappone». ■

