

# Packaging italiano: un



Fonte: www.improontaunika.it

Con una previsione di fatturato che supera i 6.200 milioni di euro, il comparto delle macchine automatiche per il packaging è senz'altro strategico per l'intera industria italiana. Vediamo come lo vivono gli operatori del settore

**N**on si arresta la crescita del packaging italiano. Secondo i dati pre-consuntivi raccolti dal Centro Studi Ucima (Unione costruttori italiani macchine automatiche per il confezionamento e l'imballaggio), il giro d'affari del settore dovrebbe raggiungere un nuovo record storico di fatturato superando i 6.200 milioni di euro. Abbiamo incontrato Giuseppe Lesce, presidente dell'associazione ([www.ucima.it](http://www.ucima.it)), per analizzare la situazione di questo importante settore dell'industria italiana, che ci ha segnalato con orgoglio come Ucima negli ultimi anni sia tornata a occupare un ruolo centrale per l'intero comparto, anche a seguito dell'integrazione con Acimac (Associazione costruttori italiani di macchine e attrezzature per ceramica).

**Automazione Oggi: Dove ritiene vi saranno i maggiori sviluppi a livello internazionale per il comparto delle macchine automatiche per il packaging nel biennio 2015-2016?**

**Giuseppe Lesce:** "La 'torta' del nostro export è quasi da manuale di marketing, con



**Giuseppe Lesce, presidente di Ucima**

quote abbastanza omogenee tra le varie aree. Ciò denota una grande capacità di penetrazione e presidio dei mercati esteri. Per quanto riguarda le aree con i tassi di crescita maggiori negli ultimi sei mesi, l'Asia è sicuramente in cima alla lista, con performance brillanti in Cina e Indonesia. Ottimi risultati sono stati conseguiti anche nei Paesi Extra UE, in Medio Oriente e in particolare in Arabia Saudita e Algeria.

## Un ruolo nuovamente di primo piano

Negli ultimi anni Ucima (Unione costruttori italiani macchine automatiche per il confezionamento e l'imballaggio) si è messa al servizio delle aziende per supportarle nei processi di sviluppo, sia attraverso servizi altamente professionali, sia attraverso politiche e scelte strategiche condivise, utili alla crescita dell'intero comparto. In particolare, sono stati offerti servizi costruiti sulle esigenze delle imprese che operano in questo ambito. Il rinnovamento è stato avviato con l'integrazione operativa con un'altra associazione nazionale di categoria dei beni strumentali, Acimac (Associazione costruttori italiani di macchine e attrezzature per ceramica). Sono stati riavviati molti servizi alle aziende in ambito tecnico, formativo, promozionale e di internazionalizzazione. In campo formativo si è dato vita a una vera e propria scuola di formazione, SBS, che lo scorso anno ha erogato 60 corsi a oltre 1.200 persone provenienti dalle realtà del comparto, nonché di altri settori industriali dei

# comparto da record

Commercio italiano di macchine automatiche per il confezionamento e l'imballaggio Export			
Valori in esposti in migliaia di euro		Periodo: Gennaio - Settembre	
Paese	2014	Var. 14/13	Quota %
1 Stati Uniti	287.207	-5,9%	8,3%
2 Cina	268.932	23,0%	7,8%
3 Francia	244.365	-10,4%	7,1%
4 Germania	205.636	13,8%	6,0%
5 Indonesia	160.002	105,1%	4,6%
6 Russia (Federazione di)	131.508	0,4%	3,8%
7 Turchia	113.282	10,6%	3,3%
8 Regno Unito	103.949	-3,3%	3,0%
9 Brasile	101.116	-26,6%	2,9%
10 Spagna	99.649	14,1%	2,9%
11 Messico	78.275	-17,1%	2,3%
12 Svezia	77.265	-3,3%	2,2%
13 Polonia	74.450	21,7%	2,2%
14 Algeria	62.059	-3,7%	1,8%
15 Svizzera	61.644	-1,4%	1,8%
16 Austria	54.403	-23,0%	1,6%
17 Arabia Saudita	53.594	28,4%	1,6%
18 Egitto	49.917	-1,1%	1,4%
19 Belgio	49.033	17,0%	1,4%
20 Argentina	48.485	-7,4%	1,4%
Altri paesi	1.127.770	-4,7%	32,7%
Totale	3.452.982	0,9%	100,0%

Fonte: elaborazione Ufficio Studi UCIMA su dati Istat

strategie di presidio e penetrazione internazionali sono dettate non solamente dall'attrattiva dei mercati in sé, ma anche delle tecnologie richieste dagli operatori locali. Come faccio da un po' di tempo raccomando alle aziende del nostro settore di prestare grande attenzione ai cosiddetti 'nuovi mercati', Africa in testa. Tra i Paesi che negli ultimi anni hanno fatto registrare i tassi di crescita più interessanti posso citare, in particolare, Argentina, Brasile, Algeria, Indonesia, India, Perù, Malesia e Turchia. Quelli che più re-

centemente hanno mostrato un interesse crescente per le tecnologie di confezionamento e imballaggio sono stati Kenia, Nigeria, Etiopia, Myanmar, Guatemala e Ucraina".

**A.O.: Quale tipologia di macchine automatiche per il packaging avrà più mercato nei prossimi anni?**

**Lesce:** "Più che di tipologie di macchine mi piace parlare di evoluzione tecnologica che, nel nostro settore, ha seguito, spesso anticipandola, quella dell'industria dei comparti serviti. Negli anni le nostre aziende hanno progettato soluzioni tecnologiche sempre più sofisticate e automatizzate, in grado di rispondere alle costanti esigenze di flessibilità e personalizzazione. La sostenibilità, oggi, è tra i principali driver di sviluppo del packaging. Ci aspettiamo tanti passi in avanti sul tema

## Dati export Italiano (settembre 2014)

Non dimentichiamo poi l'ottimo posizionamento di alcuni operatori in mercati 'storici' come USA, Francia e Germania".

**A.O.: A livello di aree geografiche, dove dovrebbero attivarsi maggiormente i costruttori italiani per aumentare la loro presenza?**

**Lesce:** "Non è facile dare una risposta univoca a questa domanda. La scelta dei mercati su cui concentrare le proprie

Commercio di macchine automatiche per il confezionamento e l'imballaggio						
Area	Valori esposti in migliaia di euro			Periodo: Gennaio - Settembre		
	Anno: 2014	Export		Import		Quota
	Valore	Var. /o)	Quota	Valore	Var. /o)	Quota
Unione Europea	1.146.802	3,5%	33,2%	219.763	8,9%	79,5%
Asia	919.181	16,4%	26,8%	19.235	-2,3%	7,0%
Europa extra - UE	589.546	1,7%	11,3%	25.066	-16,2%	9,4%
Centro - Sud America	358.713	-14,8%	10,0%	1.673	-10,8%	0,6%
Altre	324.549	-12,0%	9,4%	932	47,1%	0,3%
Nord America	314.189	-10,2%	9,1%	8.908	2,8%	3,2%
Totale	3.452.982	0,9%	100,0%	276.579	4,3%	100,0%

Fonte: elaborazione Ufficio Studi UCIMA su dati Istat

## Dati per aree (settembre 2014)

dell'efficienza energetica degli impianti, anche alla luce degli obblighi normativi che coinvolgono costantemente il nostro comparto. L'innovazione punterà ancora di più sulla flessibilità d'uso delle macchine; sui sistemi di controllo della qualità del prodotto; sul garantire tutte le esigenze d'imballaggio di prodotti delicati, mediante i sistemi di visione artificiale e non solo; su etichettatura e marcatura; sul controllo dei parametri essenziali e delle caratteristiche dell'imballaggio, come ermeticità, peso, volume. Altri trend di innovazione sono: l'applicazione dei concetti e delle procedure di TCO-Total Cost

beni strumentali. Il successo di questo e degli altri servizi offerti è stato tale che anche altre associazioni parte del Sistema-Confindustria hanno richiesto a Ucima di poterne usufruire. Sono state inoltre potenziate le analisi del Centro Studi, che offre indagini di mercato e studi statistici specifici di alta qualità, molto apprezzati. Di recente, sono state ulteriormente arricchite le offerte con servizi di comunicazione e di assistenza sulla finanza agevolata. Poi sono stati riavviati molti tavoli di lavoro associativi, preziose occasioni di incontro che consentono alle aziende di scambiarsi esperienze e valutazioni sull'andamento del settore e affrontare problemi o esigenze comuni. Questo processo di cambiamento ha portato molte aziende a riavvicinarsi all'associazione, tanto che il loro numero è salito di 49 unità. Un dato molto importante, specie perché si tratta di realtà di medio-piccole dimensioni, che hanno trovato nell'associazione un punto di riferimento valido e credibile.

of Ownership e di RCM-Reliability Centered Maintenance; una grande attenzione agli aspetti energetici; la realizzazione di macchine sempre più compatte, modulari e multifunzione, anche al fine di garantire un'elevata efficienza produttiva; la progettazione di tecnologie 'user friendly' e di macchine capaci di interagire tra loro e con il resto dello stabilimento".

**A.O.: Le dimensioni ridotte certo non agevolano le aziende italiane del settore nella 'lotta' contro i grossi gruppi stranieri, tedeschi in primis: quali consigli e linee guida darebbe per migliorare la loro posizione?**

**Lesce:** "Il tema della crescita dimensione

delle aziende del settore è fra quelli strategici più sentiti dalla nostra associazione. Consentirebbe infatti alle medio-piccole aziende italiane di fare 'massa critica' e presidiare al meglio i mercati mondiali. Specialmente in questi anni di crisi, le realtà più piccole stanno facendo più fatica e ottengono risultati meno brillanti anche se realizzano prodotti eccellenti. È vero che il mercato domestico nel 2014 è andato meglio del previsto, ma non basta se vogliamo guardare avanti con fiducia e crescere ancora. L'internazionalizzazione è un problema da due punti di vista: la possibilità di cogliere opportunità di business all'estero (esportazione) e il miglioramento delle proprie catene del valore.

Ormai, il prendere in attenta considerazione un ambito di 'global value chain' è qualcosa da cui non ci si può esimere. Per le imprese piccole questo è un problema e rischia di diventare, da certi punti di vista, 'il' problema.

La crescita dimensionale fisiologica è però, oggi più di ieri, difficile, visto il mutato contesto internazionale. Per questo, l'unica strada percorribile in tempi utili a consentire un roseo futuro di crescita a molte delle nostre aziende sono le alleanze, le fusioni e le acquisizioni, peraltro perseguiti anche dalle aziende di maggiori dimensioni, a conferma della loro importanza strategica. Per questo nei prossimi mesi organizzeremo un incontro presso

## La parola alle aziende

In questo importante comparto della meccanica italiana del confezionamento e dell'imballaggio, l'automazione ricopre un ruolo importante e strategico. Abbiamo dunque sentito i pareri di alcune aziende protagoniste del settore.

**AO: Ritenete che sia importante la conoscenza meccanica per le applicazioni di motion control nel packaging?**

**Roberto Beccalli**, product manager Servo&Motion Factory Automation Division di Mitsubishi Electric ([it3a.mitsubishielectric.com/it](http://it3a.mitsubishielectric.com/it)): "Nel settore del packaging una buona conoscenza meccanica si rivela fondamentale per fare in modo che le applicazioni di motion control si adattino al meglio all'impianto. Le parti meccaniche della macchina sono controllate da servomotori, i quali devono essere ben dimensionati per permettere di ottenere le prestazioni e le dinamiche richieste. Per il corretto dimensionamento sono quindi necessarie buone conoscenze meccaniche. Noi, per andare incontro alle richieste dei progettisti, abbiamo sviluppato un potente software di dimensionamento, Motsize, che contiene i più comuni cinematismi meccanici: inserendo i parametri di dimensionamento richiesto, quali il carico da spostare, i profili di movimenti richiesti, riduzioni ed inerzie varie, è possibile identificare in modo preciso il servomotore più idoneo per risolvere l'applicazione".

**Marco Oneglio**, strategic industry manager Consumer Goods di Sick ([www.sick.it](http://www.sick.it)): "Indiscutibilmente un'approfondita conoscenza meccanica è di fondamentale importanza in quest'ambito, soprattutto durante la prima fase di progettazione di un singolo prodotto o di un'intera soluzione. Ogni singolo elemento è studiato per poter essere opportunamente modificato dai nostri tecnici. Siamo all'avanguardia in termini di ricerca



**Roberto Beccalli di Mitsubishi Electric**



**Marco Oneglio di Sick**

e innovazione, il che significa che riusciamo sempre a rispondere a ogni richiesta del mercato. Le nostre soluzioni complete nascono dopo un attento studio delle esigenze dei clienti, ognuno con richieste specifiche. La padronanza della meccanica è l'unica leva per poter realizzare, configurare e settare nel miglior modo possibile una determinata macchina, personalizzando e sfruttando tutte le potenzialità dei prodotti implementati. Una delle maggiori esigenze del momento, per esempio, è di ridurre spazi, cablaggi e costi relativi all'adozione di nuovi motori".

**Luca Lazzaro**, product specialist PMC-Service Engineer di Pilz Italia ([www.pilz.it](http://www.pilz.it)): "Non serve essere dei progettisti meccanici, ma occorre almeno avere una buona base di cinematica, per affrontare correttamente un'applicazione di motion control. Inoltre, dovrebbero essere avviati all'interno delle aziende dei processi interni per fare in modo che il progettista meccanico, elettrico, softwarista ecc. possano portare avanti assieme la fase di progettazione".

**AO: Quali dovrebbero essere le linee guida sulla sicurezza macchine nel settore del packaging?**

**Beccalli:** "A oggi la sicurezza è una componente sempre più importante che le aziende richiedono, soprattutto in fase di progettazione. Le macchine, oltre a garantire la massima produttività ed efficienza dell'impianto, devono essere sicure e affidabili per gli operatori. Durante la progettazione è quindi necessario pensare da subito

alla sicurezza come una parte integrante della macchina, scegliendo le soluzioni più adatte. Noi abbiamo sviluppato soluzioni di motion control in grado di raggiungere gli standard di sicurezza più elevati e di soddisfare le richieste delle categorie PLe, Cat.4 e SIL3".

**Oneglio:** "La sicurezza macchine è un tema di ampio respiro, che non interessa solamente il settore del packaging. La nostra offerta per questo

la sede della nostra associazione sul tema 'merger&acquisition'".

**A.O.: Un suo giudizio sulla iper-citata concorrenza cinese: è un problema oppure la grande tecnologia e caparbietà imprenditoriale italiana potrà superare questi potenziali ostacoli?**

**Lesce:** "La Cina è stata nel 2014 il secondo mercato di sbocco per le nostre macchine, assorbendo oltre 325 milioni di euro, con una crescita attorno al 20% sul 2013. Ciò dimostra il grande gap tecnologico tuttora esistente tra le nostre tecnologie e quelle locali: è come confrontare una Topolino con una Ferrari. Le nostre tecnologie trovano in Cina grande attenzione da parte

delle aziende più strutturate, che cercano soluzioni tecnologicamente avanzate e a elevata automazione.

Non siamo ovviamente competitivi, ma, mi permetta, non vogliamo neanche esserlo per la clientela cinese, che necessita di tecnologie 'entry level', per realizzare prodotti di bassa qualità destinati alle fasce più popolari. Ritengo pertanto che il grande Gigante Asiatico debba essere considerato un mercato dalle grandi opportunità per le nostre aziende, che richiede però importanti investimenti per un presidio puntuale e costante. Questo ci rimanda al tema della crescita dimensionale delle imprese. Per una piccola realtà è infatti molto difficile riuscire ad assistere in

maniera soddisfacente la clientela cinese dall'Italia".

**AO: A quali manifestazioni internazionali parteciperete come Ucima nel 2015? E in Italia?**

**Lesce:** "Ucima offre ai propri associati una serie di servizi per favorire le esportazioni, attraverso una maggiore conoscenza dei mercati da penetrare grazie a studi di dettaglio, una presenza diretta all'estero con la partecipazione a fiere e simposi, un rafforzamento dei contatti con la clientela attraverso la partecipazione a manifestazioni in Italia, 'missioni incoming' di operatori esteri e la promozione generale del settore. Grazie al lavoro degli ultimi due

ambito comprende una gamma completa di barriere di sicurezza, centraline programmabili e interblocchi di sicurezza. Uno dei grandi vantaggi è che il nostro personale specializzato può fornire una consulenza completa relativa al calcolo del performance level, oltre che training di aggiornamento sulle nuove normative e valutazione per le certificazioni delle macchine, per una sicurezza a 360 gradi, che vada oltre la 'semplice' installazione di prodotti per la sicurezza della macchine: prima della soluzione e del prodotto, occorre formare e sensibilizzare il personale".

**Lazzaro:** "Le macchine del settore packaging sono sempre più efficienti e veloci; a volte utilizzano robot per svolgere parte delle loro funzioni. Inoltre, la flessibilità dei nostri progettisti, di volta in volta, permette di realizzare soluzioni differenti per rispondere al meglio alle esigenze dei clienti. Le norme del gruppo EN 415 (norme di tipo C) sono in una fase di importante aggiornamento. A partire dalla nuova EN 415-10, passando a quelle in revisione EN 415-2, EN 415-3 e EN 415-4. Dalla prima edizione di tali norme sono ormai trascorsi oltre dieci anni, quindi è consigliabile verificare le soluzioni per ciascuna macchina nelle specifiche norme di riferimento, nonché tenere in considerazione quanto pubblicato nella parte 10".

**AO: Quali saranno gli sviluppi futuri dell'automazione nel packaging: hardware o software?**

**Beccalli:** "Per quanto riguarda la parte hardware, un'evoluzione c'è già stata nel campo del motion control, in quanto la forte richiesta di soluzioni sempre più veloci per il packaging, finalizzata ad aumentare la produttività delle macchine, ha portato le case produttrici di soluzioni di motion control allo sviluppo di prodotti e sistemi sempre più performanti, che garantiscano comunque la medesima o maggiore qualità del prodotto finale. Per quanto riguarda la parte software, per esempio noi abbiamo sviluppato programmi personalizzati per l'industria del packaging, come le librerie motion (motion library). Esse consentono di risparmiare



**Luca Lazzaro di Pilz Italia**

tempo nello sviluppo del programma. I blocchi funzione sono sviluppati seguendo gli standard PLC Open e Omac PackML (organizzazione internazionale che fissa le linee guida per operare nel mercato del packaging); l'obiettivo è fornire soluzioni 'user friendly', che assicurino al cliente un significativo ritorno di investimento".

**Fabio Melegazzi,** product manager di Telestar ([www.telestar-automation.it](http://www.telestar-automation.it)): "Sarà il software a fare la differenza tra i vari sistemi di automazione proposti nel mercato del packaging e non solo. È certo che l'hardware, restando al passo con i tempi, garantirà prestazioni via via più elevate, ma questo sarà sempre più per ospitare e veicolare caratteristiche software man mano più potenti e integrate. Una volta definita la piattaforma hardware, potente, versatile e aggiornabile, è poi il software a far fare il salto qualitativo nell'applicazione. Saranno più competitive quelle soluzioni che in remoto, attraverso la connessione Web e/o VNC, consentiranno al cliente molteplici collegamenti per verificare e avere sotto controllo la produzione. La gestione dell'acquisizione dati e della storicizzazione, che può avvenire sia in locale, sia sfruttando le moderne tecnologie cloud based, permette di avere i dati a portata di mano, ovunque in modo sicuro e con accesso da qualsiasi piattaforma, soprattutto mobile. In linea generale, le tecnologie hardware hanno trovato giusto scopo applicate alle soluzioni software più idonee per soddisfare un mercato che si è fatto molto esigente, come quello del packaging".

**Oneglio:** "Attualmente, le richieste del cliente finale riguardano il livello di prestazione delle macchine, che deve essere molto elevato, la semplicità di utilizzo dei componenti e la riduzione dei costi. Per far fronte alla prima esigenza bisogna studiare molto l'aspetto hardware dei componenti. Noi proponiamo, per esempio, soluzioni complete a livello tecnologicamente avanzato, affidabili nel tempo. Sappiamo anche che il potenziamento del solo hardware non basta: per andare verso la connected enterprise bisogna puntare sulla comunicazione dei diversi elementi implementati nelle macchine. Per questo, ormai, tutti i nostri prodotti lavorano con un'unica piattaforma I/O Link, che si interfaccia con

*segue a pag 36*

segue da pag 35

il nostro software: rilevazione, memorizzazione, analisi e calcoli dei dati sono gestiti dai software che controllano le macchine, software che con l'andare del tempo saranno sempre più potenti e intelligenti, esattamente come i sensori implementati".

**Lazzaro:** "Gli sviluppi hardware sono soprattutto orientati a una maggiore integrazione dell'attuatore con la meccanica, per ridurre ulteriormente alcuni ingombri, andando allo stesso momento incontro a un incremento di efficienza. Per quanto riguarda il software, i maggiori sviluppi dovrebbero cercare di far diventare intelligenti, nonché in grado di interagire e scambiare dati, un po' tutti i componenti utilizzati nelle macchine".

**A.O.: Venite coinvolti a livello applicativo dai clienti per efficientare le linee di produzione packaging (OEE - Overall Equipments Effectiveness)?**

**Beccalli:** "L'efficienza delle linee di produzione in termini di incremento di produttività, di qualità del prodotto e riduzione dei costi è oggi l'obiettivo principale dei costruttori di macchine. Per fare in modo che i prodotti soddisfino tali requisiti questi ultimi si affidano a fornitori di soluzioni altamente specializzati, che permettano loro di raggiungere tali obiettivi. Di fatto, il fornitore non è più solo un soggetto al quale richiedere componenti, ma diventa un vero e proprio partner globale, al quale il costruttore si affida per aggiungere valore alla sua offerta".

**Oneglio:** "Il diktat di qualsiasi azienda è oggi, più che mai, quello di ottimizzare gli investimenti in qualsiasi ambito o applicazione. Noi possiamo intervenire nell'ambito dell'OEE migliorando l'efficienza e il tasso di qualità di un impianto con soluzioni ideate su misura in base alle necessità del cliente. In ogni caso, i prodotti nascono con questo intento. Innanzitutto, sono certificati per lavorare in condizioni di stress estreme, garantendo la massima affidabilità a lungo termine. In secondo luogo, l'autodiagnostica integrata consente di intervenire con manutenzioni solo in caso di reali necessità, evitando inutili fermi macchina, se non la rottura della stessa".

**A.O.: Quali sono le richieste dei clienti in merito all'assistenza da remoto (teleassistenza) per le macchine per il packaging?**

**Beccalli:** "Quando un macchinario viene installato in luoghi diversi rispetto al sito produttivo, viene garantito un servizio di teleassistenza in grado di risolvere in tempi rapidi i problemi causati da un malfunzionamento del macchinario, senza dover mandare personale tecnico in loco. Il primo obiettivo è fornire prodotti di alta qualità, che garantiscano la massima affidabilità, riducendo al minimo i possibili interventi di manutenzione.

Per questo motivo, noi attiviamo costantemente numerosi test prima di inserire un prodotto o una soluzione sul mercato. A ogni modo, tutte le soluzioni fornite sono predisposte per essere connesse in teleassistenza, in quanto dotate di porta Ethernet, in modo da garantire al cliente il massimo supporto e assistenza immediata".

**Federico Varotti**, HMI and software marketing manager di ESA Auto-

mation ([www.esa-automation.com](http://www.esa-automation.com)): "Con una produzione sempre più delocalizzata, il remoto è una necessità. I clienti hanno capito che si tratta dell'unica soluzione per garantire un intervento puntuale e per tagliare tutte quelle spese extra che interferiscono con il bilancio. Oggi un servizio di assistenza esaustivo e veloce è fondamentale per qualsiasi azienda. Un ritardo in questa direzione finisce con il ripercuotersi su tutta la catena produttiva, specialmente in un settore come quello del packaging.

Per questo i nostri clienti, vogliono, e devono, essere in grado di affrontare qualsiasi problema nel minore tempo possibile. La teleassistenza lo rende realizzabile e nel farlo garantisce un taglio netto dei costi accessori, come quelli di trasferta da sostenere ogni volta che si verifica un problema.

Tuttavia, una preoccupazione rimane: spesso i clienti associano al remoto una variabile di rischio superiore. Insomma, l'idea che qualcuno si colleghi alla loro rete, li mette a disagio. Diventa quindi importante eliminare

questi dubbi, spiegando come il servizio di teleassistenza funzioni in modo completamente sicuro".

**Oneglio:** "La teleassistenza è sempre più richiesta da parte sia dei costruttori, sia degli end user, in quanto monitorare lo stato di funzionamento della macchina a distanza permette di evitare trasferte, quindi costi aggiuntivi, sempre in un'ottica di risparmio e velocità di problem solving. Per questo motivo, proponiamo, in particolare negli ambiti della sicurezza e della tracciabilità, soluzioni con hardware collegato alla rete Ethernet, tramite la quale possiamo conoscere lo stato della macchina in ogni istante e possiamo fare piccole modifiche software da remoto in tempo reale".

**Lazzaro:** "L'accesso alle macchine potrebbe essere tramite una semplice VPN, ma solo in pochi casi vi sono negli impianti delle reti dedicate all'assistenza e si ha il timore per eventuali intrusioni nei dati sensibili aziendali. Spesso, quindi, l'accesso remoto diventa possibile tramite dei dispositivi aggiuntivi, che creano degli accessi virtuali dedicati. Al termine della rivoluzione in atto chiamata 'Industria 4.0' il problema potrà avere nuove soluzioni e si potrà avere una maggiore interazione a distanza anche tramite dispositivi di uso comune, come smartphone e simili".

**A.O.: Il risparmio energetico è strategico sulle linee packaging? Come vi attivate in merito?**

**Lazzaro:** "Le linee di packaging hanno mediamente carichi e motori più piccoli rispetto ad altri tipi di produzioni, ma ce ne sono un numero molto elevato. Si può parlare in modo concreto di risparmio energetico solo con costruttori di macchine che riescano a dialogare con i loro clienti anche relativamente ai costi e benefici

di medio termine, perché il maggiore investimento iniziale viene poi ripagato nel giro di pochi anni. Noi offriamo al cliente un affiancamento per poter calcolare e scegliere combinazioni delle parti meccaniche con quelle elettriche che ottimizzano i consumi per il ciclo tipico della macchina, inoltre diamo lo stesso tipo di supporto per implementare la corretta strategia per il recupero della potenza di frenatura dei motori".



**Federico Varotti di ESA Automation**



**Fabio Melegazzi di Telearstar**



Fonte: interactionshelf.com

anni, Ucima è diventata il maggiore organizzatore italiano di partecipazioni in collettiva alle fiere internazionali di settore. Lo scorso anno, l'associazione ha coordinato la presenza delle aziende italiane a dieci eventi in altrettanti Paesi: 112 aziende che hanno occupato in totale 2.000 m<sup>2</sup>. Quest'anno saremo presenti in Asia a Propak Vietnam, Propak Asia, Propak China, China Pharm; in Africa a Propak East Africa, Propak West Africa, Djazagro, Afro Packaging&Food Exhibition; in Nordamerica a Pack Expo Las Vegas e Expo

Pack Mexico; in Sudamerica a Fispal Tecnologia.

Passando al nostro Paese, tra i focus della nostra politica associativa degli ultimi anni vi è stato anche quello di contribuire a rafforzare le fiere italiane di settore, scegliendo quelle verticali, cioè dedicate a uno specifico settore merceologico: food, beverage, pharma, cosmo. Per questo abbiamo creato la fiera Food Pack, che si è svolta in contemporanea a CibusTec a fine ottobre. CibusTec è una storica manifestazione parmense dedicata alle tecnologie

di processo alimentare. L'innesto di Food Pack l'ha completata e rivitalizzata, registrando un'ottima risposta da parte degli operatori del settore.

Analoghi accordi sono stati conclusi con la Fiera Macfrut, dove è presente una sezione dedicata al cosiddetto 'packaging del fresco', e con Phamintech, la Fiera per le tecnologie farmaceutiche in programma il prossimo anno a Bologna".

\* Nota: Comitato Tecnico Automazione Oggi e Fieldbus & Networks



Fonte: www.ucima.it



**PRINTEC  
DS**

Printec-DS Keyboard GmbH  
Herrenlandstraße 31 - 35  
D-78315 Radolfzell am Bodensee  
Telefon: + 49 (0) 7732/82385-0  
Telefax: + 49 (0) 7732/82385-29  
Internet: www.printecds.com  
E-Mail: info@printecds.com

control  
touch  
trust

*Siamo il vostro partner competente per ogni sistema data input*




*Scegli la nostra qualità e servizio e ci prenderemo cura del tuo progetto dall'idea al prodotto finito*






Visitaci al nostro **Stand H 058 padiglione 3** e convinciti delle nostre capacità