



TecnoFerrari e Festo rendono le macchine per ceramica più produttive

La storia di TecnoFerrari, che ha introdotto il brand tedesco per la divisione “fine linea”.

Nella foto da sinistra: Giuseppe Curcio, Alberto Rosignoli, Alessandro Fradelloni.

Un connubio recente, nato come partnership tecnologica su alcune macchine della **divisione “fine linea”** e in potenziale crescita anche per quanto riguarda altri ambiti. È questa la storia che lega, da un paio d’anni a questa parte, due brand importanti come TecnoFerrari – azienda attiva nel comparto della fornitura di linee a servizio dell’industria ceramica e ora anche alla logistica – e Festo, multinazionale tedesca specializzata in tecnologia per l’automazione industriale, pneumatica ed elettrica, applicata alle macchine utensili di ogni categoria.

Un incontro, quello tra Festo e TecnoFerrari, proficuo sotto molti aspetti, primo fra tutti quello della produttività, che in alcuni casi ha raggiunto un **incremento delle performance del 30%**.

Alberto Rosignoli, Direttore commerciale di TecnoFerrari, racconta che si tratta di “un’azienda a conduzione familiare nata nel ’66, con un fatturato che si aggira

intorno ai 70 milioni di euro, di cui una parte ottenuta dalla logistica e il resto dalla ceramica”, storico core business per l’azienda di Fiorano Modenese.

Le linee dedicate all’industria ceramica sono realizzate prevalentemente per i settori della movimentazione e dello stoccaggio. In particolare, TecnoFerrari è leader nella produzione di macchine “carico e scarico forno” e dei veicoli AGV “che si muovono – come ha spiegato Rosignoli - tra i vari processi produttivi dell’industria ceramica, sia pre sia post cottura”.

“Con la stessa filosofia abbiamo lanciato i nostri prodotti per il fine linea, sviluppando soluzioni digitali e Smart. Le nostre macchine in questo senso sono efficaci e semplici da usare, con un occhio di riguardo per facilitare il lavoro di chi è chiamato a sfruttarle”.

Per quanto riguarda la logistica, invece, “siamo attivi su diversi settori. In questi ambiti forniamo prevalentemente diverse tipologie di AGV, **soluzioni customizzate per le esigenze della clientela**”.

Ed è proprio nella personalizzazione che, anche grazie al connubio con Festo, TecnoFerrari sta cercando di caratterizzarsi sui mercati con ottimi risultati in termini di performance commerciali e di apprezzamento dei clienti.

“Il nostro è un approccio consulenziale e la nostra flessibilità nel creare soluzioni per i settori più disparati è davvero una delle caratteristiche che ci stanno premiando maggiormente. Alcuni tra i più importanti infatti sfruttano la nostra movimentazione automatica, soluzione che consente anche il controllo del peso e la tracciabilità del prodotto finale, passaggi molto importanti anche in ottica Industry 4.0”.

Altro aspetto su cui TecnoFerrari punta molto e desidera strutturarsi al meglio è quello legato al servizio. “Ci stiamo attrezzando – ha spiegato Rosignoli – anche per far capire ai nostri clienti l’importanza del servizio di manutenzione e post-vendita, servizio che ovviamente determina un ulteriore valore aggiunto sui nostri prodotti. Oggi è importante far capire quanto il servizio sia importante e parte dell’offerta stessa”.

Anche in questo senso, come fatto notare da Giuseppe Curcio – responsabile Industry Segment Manager Festo Italia –, “il connubio con Festo può fornire un plus evidente per i clienti, dal momento che sono molte le sedi



Festo sparse per il mondo, e da ognuna di esse siamo in grado di fornire assistenza diretta in caso di necessità”.

Il mercato ceramico

Come detto, è il mercato ceramico il vero core business di TecnoFerrari.

“Dopo anni di crescita verticale – ha spiegato Rosignoli –, guidata da un’innovazione legata al mondo della decorazione digitale e alle grandi lastre, si sente la necessità di portare sul mercato delle novità”.

Secondo Rosignoli “c’è bisogno di creare nuove soluzioni che diano valore aggiunto al prodotto finito, o soluzioni che partecipano all’ottimizzazione dei processi per ridurre costi e incrementare produttività ed efficienza. Inoltre, l’idea è quella di realizzare impianti per la produzione di piastrelle, che oggi non esistono. Si ragiona su nuovi formati e nuovi materiali con un ciclo produttivo analogo”.

Nuove soluzioni e nuovi approcci da studiare anche con la collaborazione di Festo, partner tecnologico con esperienza internazionale.

Il rapporto con Festo

La fornitura di prodotti Festo per TecnoFerrari ha consentito il miglioramento dell’automazione. “Nel mondo della ceramica - ha confermato Paolo Pugnaghi, Responsabile elettrico del "fine linea" - l’innalzamento del livello di automazione è stato notevole negli ultimi anni, un innalzamento a cui ha contribuito per noi la collaborazione di Festo, marchio riconosciuto dal cliente che accresce la nostra credibilità”.

Due i riscontri più sorprendenti



Scriviamo il tuo Case Study?

Festo SpA

Chiara Quagliotti,
Market Communication Manager

Tel.: +39 02 45788.343

Cel.: +39 335 740 9710

E-Mail: chiara.quagliotti@festo.com

dall’introduzione di dispositivi Festo, uno legato al fattore “costi” e uno legato alla produttività delle macchine che li montano.

“È importante sottolineare – prosegue il responsabile Pugnaghi – che il costo totale della macchina non cambia rispetto a quando utilizzavamo prodotti più economici e meno performanti. **Questo perché con Festo abbiamo riprogettato la macchina e l’architettura delle linee, rendendole più lineari e meno ingombranti.** Collaborare con i tecnici Festo permette anche di trovare soluzioni complessive interessanti che armonizzino la tecnologia senza ricadere sui costi complessivi”.

Altro dato importantissimo quello legato alla produttività, sensibilmente migliorata

rispetto alle prestazioni con altro brand. Lo conferma Alessandro Fradelloni, Business Developer Festo Italia per il comparto ceramico, “il lavoro svolto in TecnoFerrari ha interessato più comparti aziendali con lo scopo di massimizzare l’upgrade tecnologico, ponendo una solida attenzione ai costi. Un valore aggiunto reso possibile tramite il lavoro sinergico tra le due aziende in fase di progettazione, sfruttando alcuni tool dedicati Festo”.

La collaborazione con l’importante marchio tedesco inizia infatti con l’**introduzione**, da parte di TecnoFerrari, **di dispositivi in prevalenza pneumatici nella divisione dedicata al in line.**

“In questo comparto – spiega Pugnaghi – ho scelto di collaborare con Festo perché essendo così giovani non eravamo concorrenziali con i nostri competitor. Abbiamo quindi introdotto questo importante brand per garantire ai nostri clienti la qualità della nostra proposta, e i risultati sono stati impressionanti. In particolare, con la macchina di impilamento delle mattonelle, abbiamo aumentato di circa il 30% la produttività. Adesso ci poniamo sul mercato con gli stessi numeri della concorrenza e a un prezzo inferiore”.

La riconoscibilità del marchio, la consulenza di altissimo livello, il miglioramento delle performance e le pressoché infinite possibilità di personalizzare le macchine rappresentano, in sintesi, il valore aggiunto che Festo è stata in grado di portare a un’azienda del comparto ceramico come TecnoFerrari.

“Il pianeta è cambiato, il mondo ci suggerisce quale direzione seguire ed è per questo che TecnoFerrari è molto attenta alle soluzioni green”.

**- Paolo Pugnaghi,
Responsabile Elettrico Fine Linea TecnoFerrari**



Una collaborazione destinata a proseguire, ad esempio in ambito **green**, altro focus su cui l’azienda di Fiorano Modenese sta decisamente puntando, nell’ottica di ottenere un consistente risparmio energetico per la soddisfazione del cliente e dell’ambiente.

“Il pianeta è cambiato, il mondo ci suggerisce quale direzione seguire ed è per questo che TecnoFerrari è molto attenta alle soluzioni green”.

Soluzioni che hanno portato all’introduzione di schede dati all’interno delle macchine, e grazie alle integrazioni Festo è possibile fare attenzione al risparmio energetico.