

Nuovi spazi al servizio della **“Metal Experience”**



L'OPEN HOUSE CON CUI ALPEMAC HA, DI FATTO, INAUGURATO LA NUOVA SEDE DI CALCINATO È STATA ANCHE L'OCCASIONE PROPICIA PER PRESENTARE ALCUNI NUOVI BRAND RAPPRESENTATI, GRAZIE AI QUALI L'AZIENDA BRESCIANA HA AMPLIATO E RESO ANCORA PIÙ COMPLETA LA PROPRIA PROPOSTA DI MACCHINE E TECNOLOGIE

Sono state quasi 130 le aziende intervenute all'open house organizzata lo scorso novembre da Alpemac per inaugurare la nuova sede di Calcinato (BS). A parteciparvi poco meno di 250 qualificati visitatori che hanno potuto apprezzare il nuovo show-room permanente e toccare con mano una sempre più ampia proposta tecnologica, che oggi contempla anche gli innovativi sistemi di taglio laser fibra Nukon, le punzonatrici e combinate laser Boschert e le linee di punzonatura e piegatura da coil della finlandese Pivatic. «Siamo molto soddisfatti – ha affermato Dieter Niederfringer, amministratore unico di Alpemac – del riscontro avuto nei quattro giorni di open house dai clienti ma, soprattutto, dalle aziende potenziali tali che ancora non ci conoscevano. Fin dal primo giorno abbiamo registrato un numero di presenze importante; la cosa che però ci inorgolisce maggiormente è la qualità del visitatore, competente e realmente interessato alla nostra tecnologia. Ciò conferma la bontà delle scelte fatte negli ultimi due anni



(da sinistra) Dieter Niederfringer e Flávio Baietti – rispettivamente amministratore unico e direttore commerciale Alpemac – insieme a Marco Capello, managing director di Thalmann Maschinenbau AG, importante partner Alpemac

nonostante la situazione complicata dalla pandemia. Il successo di questo evento premia quindi la lungimiranza e il coraggio che abbiamo avuto a investire in una sede così prestigiosa e funzionale». Una nuova e moderna sede di 5.000 mq, in cui l'innovativo show-room permanente costituisce un valore aggiunto strategico fondamentale per far toccare con mano agli addetti ai lavori tutti i reali vantaggi e le potenzialità delle macchine attraverso demo, test produttivi, training e corsi di programmazione. Una vera e propria esperienza immersiva di lavorazione lamiera, ovvero una “metal experience”, come recita il payoff aziendale.

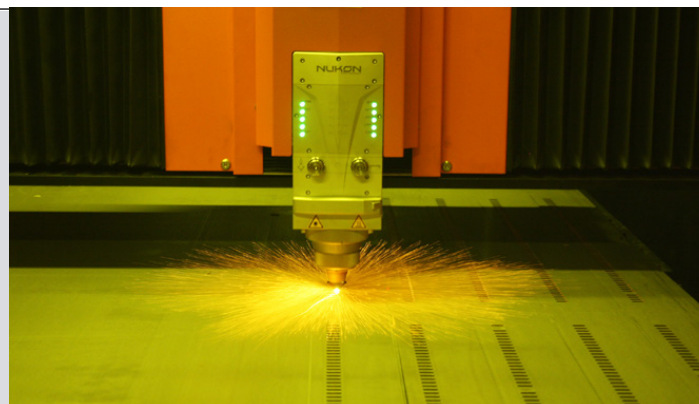
TAGLIO LASER A FIBRA: UNA NOVITÀ ASSOLUTA PER IL MERCATO ITALIANO

L'approccio al mercato della lavorazione lamiera di Alpemac parte fin dalla fase di taglio, ambito per cui l'azienda propone una novità assoluta puntando con decisione su Nukon, costruttore turco pioniere nel mercato mondiale del taglio con laser fibra, ambito per cui vanta numeri importanti: un nuovo plant produttivo da 50.000 mq, più di 2.000 impianti di taglio laser attivi e oltre 300 macchine prodotte ogni anno. La gamma spazia dal taglio 2D al lasertubo, passando dal taglio 3D. Scelte tecnologiche importanti come l'uso di componentistica di automazione all'avanguardia targata Beckhoff, la sorgente laser Corona di nLight e una testa di taglio proprietaria innovativa ne testimoniano il livello tecnologico. All'interno del portfolio Nukon, Alpemac ha deciso di puntare con decisione su quattro modelli in particolare.

A partire della ECO 315, con il suo piccolo ingombro (campo di lavoro 3.000 x 1.500 mm) e bassi co-

sti operativi, costituisce il sistema di taglio entry level, più adatto per le aziende con un budget limitato e ridotti spazi disponibili; disponibile con opzioni di potenza laser da 1 a 4 kW, in questo sistema, a differenza dei tradizionali modelli a caricamento posteriore, il cambio tavola automatico è posto lateralmente alla macchina. NF PRO è invece la sigla che identifica la serie di macchine caratterizzate da una struttura robusta con campo di lavoro di dimensioni differenti (da 3.000 x 1.500 fino a 2.500 x 12.000 mm) in base al modello, per soddisfare tutti i requisiti di taglio.

Equipaggiabili con sorgenti laser da 2 a 12 kW di potenza, questi sistemi sono ideali per essere dotati di automatismi di asservimento che ne massimizzano l'efficienza e l'impiego non presidiato h24. REX 315 è invece la macchina che si distingue per la sua struttura compatta, ma soprattutto per la possibilità di tagliare anche tubi e profilati oltre alla lamiera (tubi di



Il sistema di taglio laser Nukon Vento 315 è stato al centro dell'attenzione nei quattro giorni di open house

diametro da 30 a 130 mm e lunghezza da 80 a 2.900 mm), cosa che la candida come soluzione ideale per le aziende che lavorano pezzi particolari e complessi. Anch'essa dotabile in opzione di dispositivo per pulizia ugello, automatismi di carico e scarico e altre funzioni quali sensore di controllo del piercing e di rilevamento del taglio, la macchina (campo di lavoro di 3.000 x 1.500 mm) è disponibile anche nella versione REX 315 Hybrid con motore lineare sull'asse X che ne incrementa le prestazioni di taglio. Il sistema di taglio a motori lineari della serie Vento sposta l'asticella delle prestazioni verso l'alto in quanto costituisce il modello di

punta della gamma dei sistemi 2D Nukon, capace di garantire elevata dinamicità, alta produttività e una qualità di taglio assoluta grazie alla combinazione di servoazionamenti e motori lineari con cui è possibile raggiungere velocità elevate in brevi distanze con accelerazioni di 3g. La tecnologia CUTline che sfrutta appieno la possibilità di variare la forma del fascio laser emesso dalla sorgente Corona (potenze da 4 a 20 kW) – disponibile come opzione – rende questo sistema ancor più performante e capace di assicurare una qualità di taglio assoluta rispetto ai tagli standard, indipendentemente dallo spessore in gioco.

Al fianco del cliente per guidarlo nelle scelte più idonee

«I clienti Alpemac intervenuti all'open house – ha commentato il direttore commerciale, Flavio Baietti – hanno certamente trovato delle conferme importanti. Invece, chi ancora non ci conosceva ed è venuto a trovarci ha potuto vedere da vicino il nostro diverso approccio al mercato, atipico per un distributore, perché più affine a quello di un costruttore capace di affiancarli, consigliarli e accompagnarli al meglio nelle loro scelte tecnologiche».

Preciso obiettivo di Alpemac è infatti quello di differenziarsi sul mercato, proponendosi non solo come tradizionale distributore di macchinari e attrezzature, ma sempre più come partner tecnologico qualificato, in grado di mettere a disposizione dei propri clienti e potenziali tali esperienza, professionalità e competenze del proprio personale, fornendo anche un supporto per individuare le migliori opportunità legate alle possibili agevolazioni fiscali, agli incentivi regionali e nazionali. Un unico referente con soluzioni di brand differenti, ma capace di fornire un sistema produttivo eterogeneo, efficace ed efficiente, in cui le macchine dialogano e lavorano in modo armonico, flessibile e integrato attraverso software open-source. In sintesi, l'azienda si pone al fianco del cliente per guidarlo nelle scelte, in base alle specifiche esigenze,

proponendo soluzioni di processo adeguate alle aspettative, suggerendo priorità e consigliando le tecnologie più idonee al lavoro da svolgere.

Tecnologie interconnesse

Chiunque abbia visitato lo show-room si è ritrovato immerso in una realtà produttiva dedicata alla lavorazione lamiera, dove impianti e macchinari erano interconnessi per simulare un vero e proprio percorso di Smart Production, che partiva da un progetto di lavorazione, dal foglio di lamiera, e terminava, dopo le necessarie lavorazioni, con il prodotto finito attraverso l'utilizzo delle tecnologie presenti. Macchine di costruttori differenti e tecnologie diverse che interagivano integrate per produrre un mix di particolari dimostrativi e pezzi reali di alcuni clienti. Tutto ciò in un contesto in linea con Industria 4.0 in cui anche la robotica mobile e collaborativa ricopriva un ruolo importante nell'efficientamento dell'intero processo produttivo tra gli ipotetici reparti di lavorazione. Anche da questo punto di vista Alpemac non si fa trovare di certo impreparata, dimostrando tutta la sua attenzione a queste tematiche, confermata dalla presenza di un robot collaborativo all'interno della show-room e da importanti partnership già avviate con alcuni importanti player del settore.