



Ordini personalizzati: la risposta è il riconoscimento automatico

Sat SpA produce impianti di finitura nel settore dell'alluminio e dei profili estrusi. Il trend di richiesta, spiega Andrea Trevisan, global sales manager dell'azienda, è quello di sistemi ad alta automazione. Gli ordini infatti sono sempre più personalizzati, «perciò dobbiamo garantire la tracciabilità del prodotto lungo tutto il processo», afferma. «Da circa due anni abbiamo realizzato un sistema che riconosce automaticamente il profilo caricato. Il cliente ha un database con tutti i profili a catalogo caricato sul nostro impianto, che fa un match tra la sagoma e il database. Per ogni profilo possono essere eseguite delle ricette in automatico: ad esempio con variazioni della temperatura, del numero di pompe, fino ad arrivare al controllo automatico delle pistole a polvere, a seconda della superficie e della tipologia del profilo caricato: l'esperienza che prima era dell'operatore viene trasferita nel sistema», continua. L'interconnessione viene utilizzata nella logistica: permette di sapere quanti profili sono stati caricati e quanto alluminio (in termini di peso e superficie) è stato verniciato. «In base a queste informazioni so quanta polvere ho utilizzato. In questo modo è possibile una conoscenza dei costi molto approfondita, così da fare al cliente un'offerta competitiva», conclude Trevisan. □ *i.n.*

FINITURA 4.0

Un progetto smart per gestire al meglio l'impianto

Realizzare un impianto in cui il dialogo tra l'uomo e la macchina sia il motore di tutto: è l'obiettivo di **Geico** che nel 2017 realizza il "Smart Paintshop" in veste di Industria 4.0. Connessione e interconnessione sono i protagonisti con il guadagno di una migliore gestione dell'impianto, di un'azione preventiva su possibili errori e di un miglioramento della qualità del prodotto e del livello di sicurezza dell'operatore. «Ci siamo inizialmente concentrati sulla razionalizzazione e analisi di quanto avevamo già portato avanti in questo campo per poi definire una road-map che traghetta la società verso il futuro prossimo», commenta Paolo Colombaroli, Senior Executive Director Research & Development.

Gestione dati, dalla logistica alla verniciatura

Il progetto dello Smart Paintshop ha le sue radici nello Smart Design, che deriva dalla fase di ingegneria, sviluppo, strumenti e software di lavoro più idonei e dallo scambio di informazioni tra i vari uffici che collaborano alla realizzazione del progetto. «La progettazione degli impianti di verniciatura si focalizzerà sulle soluzioni che saranno progressivamente implementate. L'obiettivo sarà quello di dotare gli stabilimenti produttivi di tutti gli strumenti e dispositivi necessari a raccogliere, fornire e condividere le informazioni sullo stato di salute degli stessi, sulla capacità produttiva e sul controllo dei parametri di funzionamento che condizionano la qualità della produzione», chiude Colombaroli. □ *l.a.*

In casa madre hanno coniato il termine Digital@Dürr, utilizzato in tutta l'attività di sviluppo. La digitalizzazione, insomma, è oggi per Dürr il trend più importante nell'innovazione intesa come utilizzo di prodotti intelligenti, creazione di reti digitali di impianti di produzione, e ottimizzazione automatica del sistema basata sull'analisi di grandi quantità di dati di produzione (Big-Data acquisiti "ovunque", ma non ancora sufficientemente utilizzati).

Un passo importante in chiave industry 4,0 è stato l'acquisizione, due anni fa, dell'azienda specializzata nello sviluppo di software Itac, attiva nell'area delle piattaforme IoT (internet of things). Da questa unione è nata la piattaforma Itac IoT Suite, «la cui architettura» spiegano dall'azienda, «è la base per i prossimi grandi progetti di dati e applicazioni cloud in tutti gli impianti di produzione, nel caso dell'auto dallo stampaggio, alla saldatura alla verniciatura e al montaggio finale».

In Italia, nello specifico, «Olpidürr offre questa expertise nella gestione dei dati di produzione fino all'area individuabile tecnicamente con il *middleware*» spiega Flavio Bodini, senior sales manager dell'azienda, «anche in altre aree produttive partendo dalla logistica a monte e valle dell'impianto di verniciatura». □

i.n.