

# Il punto di vista delle nuove generazioni

Molte aziende operanti nel settore della vibrofinitura oggi sono dirette e gestite dalla "seconda generazione". I nuovi giovani dirigenti rappresentano il punto di partenza ideale per sondare le prospettive future del settore

A CURA DI MAURO DALLE LUCHE

**P**roseguingo il programma di interviste agli operatori del settore vibrofinitura, per conoscere il loro pensiero su “quale futuro della vibrofinitura”, abbiamo fatto visita alla Reni Cirillo a Carugate. Un loro depliant recita: “fondata nel 1970, la Reni Cirillo S.p.A. ha acquisito una posizione preminente nel campo della progettazione e della costruzione di impianti, macchine e prodotti chimici destinati al trattamento delle superfici metalliche. Inoltre, con particolare attenzione, ha sviluppato procedimenti per il trattamento delle acque. Le importanti invenzioni di questi trent’anni, brevettate sia in Italia, che all’estero, hanno portato alla realizzazione di impianti automa-

tici di alto livello tecnologico, per le maggiori industrie di settore a livello mondiale”. Conoscendo questa azienda fin da quando operava quale rappresentante in Italia della Boulton-Sweco, possiamo aggiungere che la Reni Cirillo è l’unica azienda del settore vibrofinitura che sia riuscita a crearsi una propria specializzazione settoriale: i suoi impianti sono particolarmente diffusi nelle industrie e officine meccaniche specializzate nella produzione di minuterie di precisione, o parti meccaniche con alto contenuto tecnologico. L’azienda di Carugate non si è limitata a fornire singoli macchinari, ma si è impegnata a studiare problemi o fornire soluzioni tecnologiche a tutto campo, fornendo al cliente

impianti studiati “ad hoc” per la completa soluzione del problema. E’ riuscita, insomma, a crearsi una “nicchia”, dove le varie concorrenti difficilmente riescono a far breccia. Gli onori di casa sono stati fatti da Luca Reni, figlio di Mario Reni, uno dei fondatori della società, che è entrato a far parte della società solamente da circa due anni, dopo una proficua esperienza nel settore informatico. Lapidario e senza tanti fronzoli, Luca Reni ci ha esternato i suoi progetti: rinnovamento dell’azienda sia sotto l’aspetto umano che tecnico, informatizzazione, potenziamento della loro già presenza su Internet con una rete europea interconnessa. Ciò perchè, secondo il suo pensiero, le attrezzature meccaniche,

MACCHINA DI FINITURA ESAMINATA RC 300	CERAMICA	UREICA CONI 40 MMM
Carica granuli	300 kg	240 kg
Tempo levigatura	12h	12h
Aspetto dei pezzi	semilucido	opaco
Rugorità	0,4 Ra	0,5 Ra
Consumo granuli	7 kg ca.	18 kg ca.
Consumo prodotto in 12 ore	3000 lire	nessun prodotto
Scarico refluo	Ricircolo	600 l per ciclo
Trattamento acqua	nessuno	neutralizz. e decant.
Aspetto chiarificato	trasparente	presenza di schiume
Conducibilità acqua iniziale	700 ms	700 ms
Conducibilità chiarificato	900 ms	1400 ms
Aspetto fanghi	facilmente decant.	voluminosi e poco decant.
Residuo solido secco	8,5 kg ca.	20 kg ca.

intese come singoli macchinari, sono al massimo dello sviluppo tecnologico. Oltre, con queste tecnologie, non si può andare. Sviluppi ulteriori si potranno ottenere solo con innovazioni, intese come automazioni e informatizzazioni dei vari processi. Finora per informatizzazione si è inteso una piatta e sterile applicazione al settore della vibrofinitura di PLC, mentre, a suo avviso, la vera innovazione sarà lo sviluppo di un'attività interfacciale PC/PCL. E per dare forza a questo progetto, la Reni Cirillo ha in corso le pratiche per ottenere la certificazione "ISO 9000". Il cammino intrapreso è lungo e comporta una grossa mole di lavoro. Ma la loro convinzione è che le mode passano in fretta e non incidono in profondità. E a questo proposito citano le ultime innovazioni e i loro limiti: le macchine a forza centrifuga e i "cicli a secco". Le prime hanno avuto un grosso successo commerciale, infatti ne sono state vendute a centinaia; non ne è derivato però, secondo Luca Reni, nessun contributo tecnologico innovativo. I cicli a secco, attualmente di grande risonanza commerciale, sono attesi al varco della verifica prestazionale, ma ci sono già elementi che fanno pensare a un fenomeno effimero: l'unico aspetto positivo è in effetti la riduzione dello smaltimento dei reflui rispetto ai cicli di vibrofinitura tradizionali. Vengono invece ritenuti discretamente validi i "cicli chimicamente accelerati", pur con tutti i problemi che comportano per quanto riguarda lo scarico e smaltimento delle acque di trattamento, che devono essere attentamente valutati. Infine si è parlato del terzo componente del trattamento vibrofinitivo: gli abrasivi. Anche su questo fronte la Reni Cirillo ha una strategia ben

delineata. Nello schema tecnico del processo (macchine, prodotti chimici, abrasivi), i punti focali sono i seguenti. Per le macchine e gli impianti verrà ulteriormente sviluppata l'automazione e l'informatizzazione. Per i prodotti chimici si punterà sul lavoro di ricerca per la messa a punto di processi che apportino risultati concreti, senza però perdere di vista l'aspetto ecologico, che sarà centrale anche per quanto riguarda lo sviluppo degli abrasivi. Questi programmi comportano un lavoro duro e faticoso, ma c'è la piena consapevolezza che alla fine i risultati saranno premianti, come ha dimostrato finora la strategia commerciale, che ha puntato sulla soluzione tecnologica dei problemi, più che sulla vendita spicciola di singole macchine. Valga ad esempio (e la tabella I ne è la conferma) lo studio applicato nel mettere a punto un nuovo tipo di abrasivo ceramico da applicare nei trattamenti di metalli non ferrosi (ottone, alluminio, zama), campo finora di dominio assoluto dei granuli abrasivi plastici (in resina poliestere o ureica), che comportano però maggiori pro-

blemi per quanto riguarda lo smaltimento delle acque e dei fanghi residuali. I nuovi granuli ceramici, grazie alla nuova formulazione, sono leggeri, taglienti e poco deperibili, ma rispettosi dell'ambiente e garantiscono una finitura adeguata allo scopo. Alla fine della lunga chiacchierata sul futuro della vibrofinitura, Luca Reni ha voluto sottolineare un altro aspetto importante: oltre al lavoro di ricerca la sua società ha messo a punto una serie di servizi, offerti gratuitamente a tutti gli utenti della vibrofinitura, concernenti l'assistenza alla gestione delle acque di trattamento: a questo proposito hanno istituito "ex novo" una struttura adeguata con personale altamente qualificato. Prima di congedarci abbiamo chiesto, come sempre, un parere sui rapporti con la concorrenza: il gentile "no comment" è un giudizio chiaramente interpretabile, che non lascia molte speranze per il futuro di un settore che invece avrebbe bisogno di una struttura associativa che porterebbe grandi vantaggi a tutto il settore. ◆

*Per ulteriori informazioni segnare 6 sull'apposita cartolina in fondo alla rivista*

## PROVE PRESTAZIONALI

Per poter meglio studiare la validità di un metodo di prova, i nostri tecnici sono interessati a effettuare prove sull'efficacia e la durata dei prodotti abrasivi, in particolare per valutare la praticabilità e la ripetibilità della procedure che abbiamo elaborato.

Le aziende disponibili a mettere a nostra disposizione le proprie strutture (utilizzatori e fornitori) possono compilare la seguente scheda e inviarla al nostro fax n° 02/33220462

■ sono interessato alle prove che consentono di misurare l'efficacia e la durata dei prodotti abrasivi

■ sono interessato alla verifica del volume utile dei vibratori

Società.....

Tel .....