

I materiali polimerici cercano (e trovano) spazio

Sostituire il metallo con le materie plastiche anche nella componentistica interna delle macchine per la lavorazione del legno? Uno scenario sempre più vicino in casa FM, l'azienda di Correggio che ha girato la boa dei primi quarant'anni di storia.



Il 2014 è stato un anno importante: quarant'anni di onorata carriera in un settore così competitivo come quello delle **materie plastiche** non è da tutti.

La **FM** di Correggio (Reggio Emilia) ci è riuscita e noi abbiamo deciso di raccontare questa bella storia che si snoda fra sfide (vinte) e visioni di un futuro sempre in corsa, sempre alla ricerca dell'innovazione.

Nata dall'iniziativa di **Gian Carlo Franchini** in uno dei distretti industriali italiani più creativi e dinamici, la FM ha una doppia anima: produzione di articoli presenti nel proprio catalogo e quella in conto terzi. Il trait d'union è la forte vocazione alla ricerca, che converge nell'attività di FMLab, laboratorio R&D interno, in grado di effettuare test e prove, normative e non, e di seguire il cliente già nella fase di co-design.

E anche il legno nei prossimi anni potrebbe avere molto da attingere dal pianeta dei materiali polimerici. L'entusiasmo e l'orgoglio di **Barbara Franchini**, figlia di Gian Carlo e amministratore delegato dell'azienda di famiglia, mettono in luce una volta di più la carica vitale che il "made in Italy" è in grado di esprimere anche in

un quadro economico che, specie per il mercato nazionale, continua a essere critico.

Signora Franchini, voi lavorate differenti materie plastiche a seconda degli impieghi?

*"Noi siamo specializzati in un ambito molto tecnico: partiamo dal granulo che viene fuso e inserito a iniezione nello stampo, che produciamo direttamente, fino all'assemblaggio e alla consegna del prodotto finito, consegnato al cliente pronto per l'utilizzo. Impieghiamo materie plastiche ad **altissime prestazioni**, in grado di resistere a determinate temperature e sollecitazioni. Oggi disponiamo di materiali che nel 1974, quando siamo nati, non potevamo nemmeno immaginare e che ci permettono di essere protagonisti del "metal-replacement", ovvero della sostituzione del metallo con materiali polimerici, con il vantaggio di essere meno costosi, energeticamente meno impattanti sull'ambiente, riciclabili e più facilmente modificabili dal cliente in caso di necessità, oltre che in linea con l'evoluzione costante delle normative di qualità e sicurezza.*

*Ciò che ci distingue è la nostra competenza, abbiamo un **centro di ricerca e sviluppo** che mette a punto, testa e sviluppa materiali anche ad hoc, una attività per la quale collaboriamo con diverse Università. Questo ci ha aiutato negli anni della crisi, anche perché ogni tre mesi cerchiamo di presentare nuovi prodotti alla nostra rete distributiva ed ai nostri clienti".*



Barbara Franchini.

Proporre idee valide per settori diversi non deve essere facile....

*"Vero, ma è anche vero che le idee, le sollecitazioni arrivano spesso dai nostri clienti. Siamo molto attenti al mercato. Le faccio l'esempio di "**Green Blow**", un soffiatore utilizzato soprattutto nel settore ceramico la cui tecnologia*



è nota dagli anni Ottanta, ma che nessuno aveva ancora utilizzato nel campo della stampa digitale. Abbiamo quindi sviluppato un modello specifico per questo uso ed i risultati sono stati ottimi, con una capacità superiore dell'80 per cento di raffreddamento rispetto a prodotti "noti", un prodotto nato dalla domanda del mercato.

Da una esperienza analoga è nata la **rulliera "Easy Roll"** utilizzata anche per il settore del legno, sviluppata per proporre un'alternativa più economica alla linea rulliere di alta gamma da noi prodotta fino a quel momento", pur mantenendo un ottimo rapporto qualità-prezzo-durabilità".

Per il settore del legno qual è la vostra proposta.
 "Le rulliere che permettono di comporre agevolmente il trasporto del prodotto da un'isola di lavorazione all'altra è il nostro pane quotidiano. Le abbiamo progettate con una **struttura modulare** in modo che sia molto semplice la composizione del proprio trasporto e che consente, in caso di usura rotture, una semplice sostituzione dei rullini in qualsiasi momento. Molti clienti hanno poi la necessità di muovere liberamente i pezzi in lavorazione in tutte le direzioni, una necessità da cui è nata la versione "Easy-Roll Sferica", composta da sfere anziché rullini, che consentono un movimento più libero, facili a loro volta da sostituire. Ma sono disponibili molti altri componenti adatti alla creazione di trasporti: pulegge, supporti, protezioni, etc..".

E a proposito di questo difficile ciclo economico? Come lo avete affrontato?

"Non possiamo lamentarci: abbiamo continuato a proporre e a darci da fare su diversi fronti, spingendo molto sulla **internazionalizzazione**, ancora di più in ricerca e sviluppo. Abbiamo lavorato per mantenere salde le no-



stre fondamentali, investendo anche in una ulteriore informatizzazione dei nostri cicli produttivi, così da garantire la veloce ed efficace circolazione delle informazioni. Anche i nostri clienti per i quali lavoriamo come subfornitori esportano molto e sono sempre più impegnati su questo versante, a fronte di un mercato nazionale piuttosto immobile. Noi siamo una impresa di medie dimensioni, con un fatturato attorno ai sei milioni di euro e una cinquantina di dipendenti che sono il cuore della nostra azienda, perché per fare questo lavoro ci vogliono molte competenze diverse e fare ricerca continua in attività molto diverse fra loro, dalla progettazione allo sviluppo, dallo stampaggio all'assemblaggio.

Saper gestire ogni segmento del ciclo di produzione con esperienza e competenza è una bella sfida.

Una gran bella squadra, che ha affrontato questa stagione stringendo i denti, con la certezza che ogni sforzo ci avrebbe poi ripagato".

I materiali polimerici rappresentano davvero una grande opportunità?

"Certo! Oggi ci sono moltissime formulazioni e in tutti questi anni abbiamo imparato a implementare le conoscenze del nostro reparto di ricerca e sviluppo, assumendo persone che sappiano come individuare il prodotto adeguato: sostituire il metallo con la plastica non vuol dire fare il medesimo pezzo con un altro materiale, ma è necessario riprogettarlo completamente, perché cambia tutto deve essere fatto in modo diverso, dalla struttura alle nervature che ne garantiscono la di resistenza. Disponiamo di **simulatori** che rivelano le debolezze del prodotto, verificano l'adeguatezza dello stampo e così via, ancor prima di entrare in produzione.





Per testare i nostri prodotti, e quindi non un semplice provino normato, il nostro laboratorio dispone di macchine realizzate su nostro disegno e concetto che possono fornire preziose indicazioni circa i materiali che possono essere adatti o meno alla realizzazione di un prodotto”.

Questo approccio vi ha fatto salire nella graduatoria dei potenziali concorrenti?

“Assolutamente sì, perché il nostro **contoterzismo** è molto selezionato. Quando un cliente ci contatta lo mettiamo subito al corrente, prima di formulare l'offerta, che noi non partiamo dal prezzo, ma dalla risoluzione del problema. Il nostro è un territorio nel quale non c'è nulla di standard e i clienti molto spesso devono risolvere problemi per prodotti addirittura rivoluzionari, per cui cerano competenza ma anche una estrema riservatezza”.

Quindi anche per il settore del legno potreste fare molto di più?

“Certamente, per quanto dipenda molto dall'interlocutore, dalla sua disponibilità a **mettere in discussione il metallo**, un aspetto che resta ancora un grande ostacolo, perchè molti pensano che sia sempre il materiale migliore. Noi siamo pronti a rimpiazzare molti elementi con i polimeri, anche se è più frequente individuare un prodotto di cui c'è una buona domanda, reinterpretarlo secondo la nostra filosofia e con i materiali che ben conosciamo e proporlo al mercato.

Oggi il mondo del legno rappresenta circa il 10 per cento del nostro fatturato, grazie soprattutto alla produzione delle rulliere e di altri tipi di rullini per la movimentazione esterna alla macchina. E' un settore cui guardiamo con grande interesse, perché le tecnologie sono molto avanzate. Ora non ci resta che **stimolare la curiosità dei produttori**, attendere che trovino il coraggio di farsi avanti.

Usare materiali plastici contraddistingue anche la capacità di essere al passo con i tempi e di dare valore a materiali che possono essere riciclati con maggiore facilità rispetto al metallo. Inoltre le plastiche offrono l'opportunità di disporre rapidamente di materiali con caratteristiche che la legge può richiedere dall'oggi al domani come, per esempio l'**autoestinguenza** o il rispetto di determinate norme di conformità vigenti in specifici Paesi. I polimeri, in poche parole, garantiscono una maggiore libertà di scelta.

Credo che sempre più i costruttori di macchine, se vorranno essere più competitivi, dovranno guardare ai materiali che trasformiamo, cercando di capire come sia possibile migliorare alcuni elementi e raggiungere diversi livelli di economicità, flessibilità e manutenzione ridotta.

Quando pensiamo a un componente in plastica cerchiamo di far guardare il cliente oltre il proprio prodotto: mi viene in mente il momento in cui abbiamo mostrato a un nostro partner che con un semplice ma innovativo incastro a scatto dei componenti poteva tranquillamente dimenticare il classico fissaggio a vite, con evidenti risparmi di tempo, costi e manutenzione”.

Dottressa Franchini, oramai dimenticato il traguardo dei primi quarant'anni cosa vi attende?

“Quarant'anni e non sentirli”. Questo è lo slogan che abbiamo scelto per l'anniversario. Sarà un caso, ma io e FM abbiamo la stessa età!

Nel 1974 nulla, a confronto di oggi, era in plastica, tantissimi e diversissimi materiali raggruppati sotto un'unica parola di uso estremamente comune. Ogni giorno nasce un nuovo materiale che apre nuove opportunità: un segmento industriale in continuo fermento e che ha ancora molto da dire e da dare, soprattutto se si pensa alla possibilità di aggiungere additivi che decuplicano i possibili sviluppi.

Penso alle **gomme termoplastiche**, a quelle a iniezione e ai nuovi, possibili utilizzi.

Per il momento la nostra priorità è l'ingresso nel settore del legno a livello di “metal-replacement”: la crisi ha posto tutti davanti all'imperativo di dover cambiare. Non è più possibile fare le stesse cose di prima, perché il **mercato** è cambiato e così il cliente.

Come azienda dobbiamo essere noi a carpire, per primi, le nuove esigenze, elaborare prodotti ed essere presenti anche fisicamente al fianco dei nostri partner o potenziali tali”.

a cura di Luca Rossetti ■

www.fm.re.it