

ANNIVERSARI

GOMMA E SOSTENIBILITÀ

INCHIESTA MESCOLE

L'INDUSTRIA DELLA GOMMA

MENSILE DEGLI ELASTOMERI E DEGLI ALTRI POLIMERI RESILIENTI • Giugno 2023

709



FKM COMPOUND



SERSAR

FKM POLYMERS



Dott. Viola & Partners
Chemical Research S.r.l.

ELASTOMERS &
FKM RESEARCH

THE FLUOROELASTOMER NETWORK

www.elastomersunion.it





50 anni di REP Italiana

Nata in Francia agli inizi del 900, ma approdata in Italia a settembre 1972, REP Italiana festeggia mezzo secolo di attività. A un anno di distanza dall'acquisizione delle quote di maggioranza di RPM, abbiamo incontrato insieme Benjamin Paganelli – da dicembre 2022 alla guida di REP Italiana – e il fondatore di RPM Gianfranco Inverardi. Ecco cosa ci hanno raccontato

In occasione dei festeggiamenti per il 50° anniversario della sede italiana di REP, ma anche dei 20 anni di attività di RPM, e a un anno di distanza dall'unione tra le due aziende (REP ha acquisito la maggioranza di RPM a maggio 2022) abbiamo incontrato Benjamin Paganelli – da dicembre 2022 alla guida di REP Italiana – e il fondatore di RPM Gianfranco Inverardi. Con loro abbiamo ripercorso la storia dei questi primi 50 anni di REP in Italia, ma abbiamo anche parlato dell'andamento delle attività congiunte e degli sviluppi e programmi futuri.

LA NASCITA IN FRANCIA E LA TECNOLOGIA VERTICALE

“REP è un'azienda con più di 100 anni di storia industriale”, ci spiega Paganelli, “è stata fondata nel 1907 da Robert Esnault Pelterie (dalle sue iniziali viene il nome R.E.P.), un pioniere dell'aviazione e un importante teorico nel campo dell'aeronautica. Pelterie aveva registrato il brevetto di un componente aeronautico, una parte della cloche di guida di un aereo. Successivamente, REP ha iniziato a specializzarsi nella produzione per conto terzi di componenti metallici e da qui c'è stato il passaggio alla produzione diretta non più solo dei componenti ma delle presse con teste iniezione a forma Y. Quindi è da più di 60 anni che REP produce presse verticali nel settore della gomma, con la specializzazione a tecnolo-



Da sinistra: Gianfranco Inverardi, fondatore di RPM, e Benjamin Paganelli, Direttore operativo di REP Italiana.

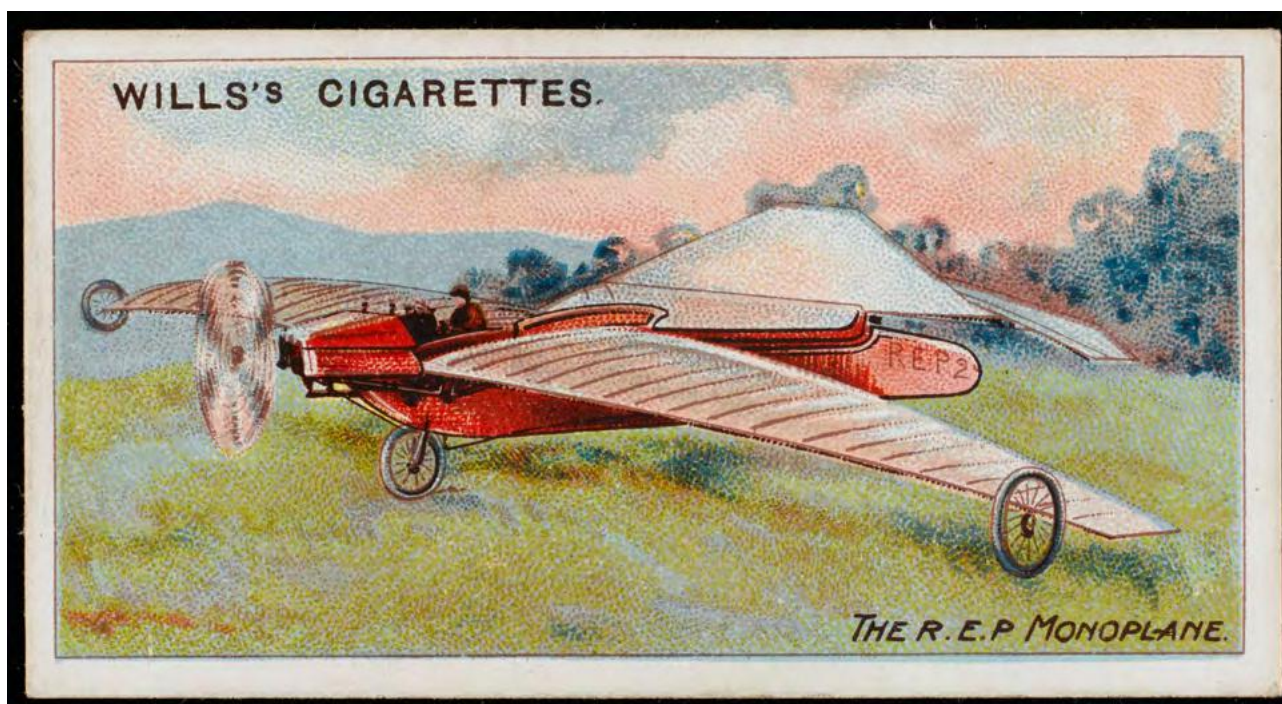


Illustrazione del 1910 mostrante il monoplano R.E.P. tipo 2 (1908).

gia verticale mantenendo la progettazione dell'unità di iniezione REP la quale consente l'inserimento e l'iniezione degli elastomeri in un intervallo di viscosità e durezza senza eguali sul mercato".

La tecnologia di iniezione REP con la separazione delle funzioni di plastificazione e iniezione consente di ottenere, a parità di volume iniettato, un diametro del pistone di iniezione inferiore del 25% rispetto alla tecnologia FIFO. L'unità di iniezione REP risulta quindi due volte più precisa di un'unità di iniezione FIFO. La precisione del dosaggio può essere ancora migliorata dalla programmazione del rallentamento della velocità della trafilatura prima della consegna di fine dosaggio.

L'ARRIVO IN ITALIA

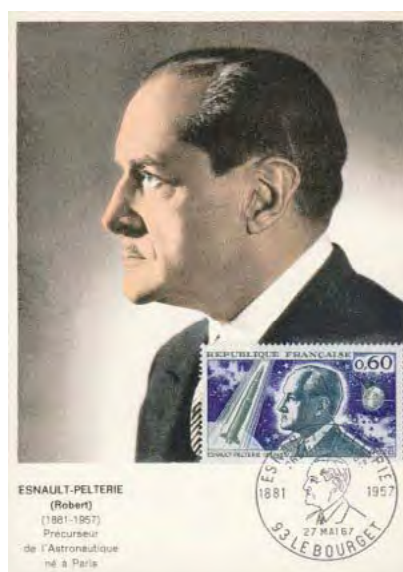
Di questi oltre 100 anni di storia, 50 hanno riguardato l'Italia, dove l'azienda si è insediata nell'ultimo trimestre del 1972. "L'Italia è stato uno dei primi paesi in cui REP ha insediato una filiale diretta. La scelta di Venaria, in provincia di Torino, era la più naturale, perché il settore auto all'epoca era quello di maggior interesse per l'azienda. L'obiettivo era commercializzare i prodot-

ti di REP sul mercato italiano e fornire ai clienti tutta l'assistenza tecnica necessaria: quindi vendevamo le presse, le installavamo, formavamo e seguivamo il cliente sul territorio. A oggi abbiamo tra le 450-500 presse installate in Italia e un centinaio di clienti conso-

lidati. Di questi, uno è il nostro cliente storico Brumen Gomma, che opera nel settore degli elettrodomestici e che da solo conta 50 presse verticali installate: la prima è stata la G6, a fine anni '90 fino ad arrivare all'ultima generazione la G10. Oggi tutte le presse sono connesse con il nostro software centralizzato Repnet 4.0".

I MOMENTI CRUCIALI

Tra la fine degli anni Novanta e i primi anni Duemila la REP Italiana non è stata solo una sede commerciale di vendita, ma anche produttiva. "In quel periodo sono state sviluppate delle presse specifiche per il mercato italiano, quelle identificate dalla sigla EVM che ancora oggi rappresentano circa il 25-30% di tutte le nostre presse installate qui. Quella è stata una fase di grande boom", continua Paganeli, "perché le macchine erano pensate e personalizzate per le esigenze dei clienti italiani. In quel periodo la sede di Venaria contava personale dedicato, che si occupavano del collaudo, assemblaggio, installazione e assistenza clienti" in diretta collaborazione con la casa madre". Poi è arrivata la crisi del 2008, che inevitabilmente ha coinvol-



Ritratto di Robert Esnault-Pelterie (1881-1957), ingegnere aeronautico e inventore francese che fondò REP nel 1907.



La sede di REP Italiana negli Anni Settanta a Venaria (TO) e oggi, a Druento (TO).



to anche il settore della gomma, e ha costretto l'azienda a riportare la produzione totalmente in Francia. La sede italiana da Venaria si è spostata a Druento (dove è ancora oggi) ed è tornata a essere una filiale solo commerciale. Il "matrimonio" con RPM del 2022, quindi, ha in qualche modo riportato la produzione in Italia.

"A dire la verità anche REP per un certo periodo ha provato a produrre presse orizzontali", ci racconta Paganelli. "Sui nostri cataloghi storici ci sono 3 macchine di questo tipo, che però non hanno avuto molto successo. Ne sono state installate una ventina, ma dal 2012-2013 abbiamo interrotto la vendita, pur potendole ancora costruire. La partnership con RPM

sicuramente è stata una conseguenza di questa scelta e ci ha consentito di allargare la gamma alle presse orizzontali e di tornare ad avere una produzione in Italia".

LA GAMMA DI PRESSE E I SETTORI APPLICATIVI

"Tutte le nostre presse hanno la V come prima lettera del nome del prodotto, che

sta per verticale e W per le presse con automazioni o soluzioni speciali” ci racconta Paganelli. “Quando abbiamo prodotto quelle orizzontali la prima lettera era la H (di horizontal, ndr). In catalogo abbiamo anche le presse più piccole chiamate “collo di cigno”, manuali, ne facciamo ancora ma non molte. La seconda parte del nome è un numero e corrisponde alla forza di chiusura (che va da 1 a 9), segue poi un altro numero che identifica la generazione, oggi siamo arrivati alla 10, per esempio al Plast 2023 esporremo la V710 e la W510. Le caratteristiche della pressa in termini meccanici sono rimaste inalterate nel tempo, mentre la tecnologia, dal punto di vista elettrico (plc, controllo, interfaccia) è stata aggiornata ogni circa 15 anni. Tra i nostri clienti, oggi, ce ne sono alcuni che hanno tutte le generazioni installate, dalle prime fino alle ultime e di questo sono personalmente molto orgoglioso”. Questo significa che alcune presse Rep funzionano ininterrottamente da 40-50 anni. REP sta lavorando alle prossime generazioni, ma in questo periodo storico il tema della reperibilità dei pezzi di ricambio per le macchine più vecchie si intreccia con quello della difficoltà di approvvigionamento della componentistica elettronica (schede, cablaggi, PLC). “Purtroppo non siamo più in grado di garantire che per le generazioni più vecchie alcuni componenti siano ancora in produzione. Inevitabilmente dovremo accompagnare i clienti in un processo di sostituzione totale della macchina con una nuova oppure di valutare una ricostruzione delle presse sostituendo il quadro elettrico con uno di nuova generazione (tipo G10) con adattamenti di componentistica bordo- macchina, in particolare quelle con il tonnellaggio più alto e /o con molte opzioni”.

Il grosso del business per REP Italiana oggi è rappresentato da clienti conto-terzisti che costruiscono articoli tecnici in gomma. “Il settore degli elettrodomestici e quello automotive pesano più o meno nello stesso modo per noi”, spiega Paganelli, “e rappresentano il 50% del nostro business totale. Il restante 50% si suddivide tra il settore medicale, quello dell’energia

– in modo particolare il mondo delle membrane per le caldaie – e quello militare”.

L'INTEGRAZIONE TRA REP E RPM

Un anno dopo l’acquisizione della maggioranza di RPM da parte di REP è possibile tracciare un primo bilancio di come è andata e sta andando l’integrazione tra le due realtà. “In questo primo anno di collaborazione ci siamo dedicati moltissimo all’aspetto commerciale”, interviene il fondatore di RPM Gianfranco Inverardi. “Fino a un anno fa la produzione di presse orizzontali RPM era per il 95% destinata al mercato

italiano è diviso tra 60% di clienti con presse verticali e 40% orizzontali, ma il mondo in cui c’è maggiore tasso di crescita è il secondo.

Il percorso di integrazione tra due aziende non può non includere anche eventuali criticità. “Il matrimonio tra REP e RPM, a oggi, sta piano piano formandosi per fornire il meglio delle risorse tra le due entità e questo sarà ben evidenziato con lo stand comune al Plast 2023. In Italia finché c’è stato il credito d’imposta tanti clienti hanno acquistato anche più di quello che serviva loro e quindi il mercato adesso è saturo. Poi, come diceva anche Benjamin, ci sono ancora proble-



L’headquarter di REP International si trova a Corbas, in Francia.

italiano. Oggi arriviamo anche all’estero grazie alla struttura commerciale di REP, che ha un nome sicuramente più conosciuto rispetto a RPM. Il mercato delle presse orizzontali, d’altro canto, è più giovane, vivace e dinamico, rispetto a quello delle presse verticali. Si tratta di macchine che producono gli stessi articoli, ma con due approcci, visioni e mentalità diverse. La rete di vendita internazionale, quindi, sta iniziando a conoscere anche il mondo delle presse orizzontali, nel quale l’automatizzazione risulta più facile rispetto alle presse verticali”.

I clienti italiani comuni tra REP e RPM sono solo il 10-15%, una piccolissima fetta di aziende che usano entrambe le tecnologie. Complessivamente, oggi, il merca-

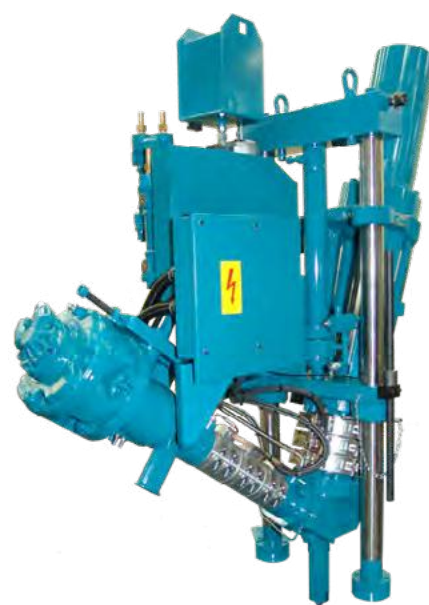
mi enormi a livello di reperimento della componentistica”, continua Inverardi. “Il vantaggio principale della collaborazione tra le nostre aziende”, aggiunge, “è che facciamo lo stesso lavoro, quindi non servono tante parole per capirsi, perché le problematiche che si possono presentare con il cliente sono le stesse. Certo, la mentalità francese e quella italiana non sono proprio uguali: gli italiani sono abituati a improvvisare tutti i giorni, i francesi possono permettersi di programmare di più”. “Ma il fatto di potersi interfacciare con i clienti italiani attraverso una struttura locale è indubbiamente un fattore positivo”, sottolinea Paganelli. “Il cliente ci vede come un fornitore unico, locale, che parla la sua stessa lingua”.

IL PLAST A SETTEMBRE E UNA OPEN HOUSE A NOVEMBRE

La partecipazione di REP e RPM al prossimo Plast, a settembre, sarà quindi caratterizzata da uno stand unico, in cui saranno presenti entrambi i loghi, in modo da risultare immediatamente riconoscibili da parte dei rispettivi clienti. Presso lo stand saranno esposte tre presse, di cui due REP verticali e una RPM orizzontale. Il cliente potrà così toccare con mano entrambe le tecnologie.

“Esporremo anche una cella robotizzata”, spiega Paganelli, “specificamente pensata per il mercato medicale, dove c'è sempre più richiesta. C'è poi una zona con un tablet dedicato in cui il cliente che già ci conosce potrà approfondire la nostra offerta e dove il cliente nuovo potrà essere indirizzato verso la so-

luzione migliore per lui. C'è, infine, una zona SAV (Assistenza Tecnica) dedicata ai clienti in essere di entrambi le due società, destinata ad accogliere le loro esigenze e trovare il modo di soddisfare le loro problematiche, come per esempio contratti di manutenzione ordinaria oppure delle valutazioni di retrofit. Dopo il Plast l'appuntamento più importante del 2023 per le due aziende sarà l'Open House che verrà organizzata dall'8 al 10 novembre presso la sede di RPM. In quell'occasione verranno festeggiati sia i 50 anni di REP sia i 20 di Rpm, e tutti i clienti verranno invitati per consolidare quanto già comunicato al Plast. Saranno esposte presse da entrambi i siti produttivi, quindi sia verticali sia orizzontali, e sarà presente personale dedicato a fornire ampie informazioni tecniche.



L'unità di iniezione Y1000.



La pressa V910 appartenente alla gamma Performance.



Nata dalla gamma G10 Core, la pressa V710 e il suo caricatore di inserti offrono una soluzione chiavi in mano.