

RAMONA HÖNL

Perché l'industria della lamiera trae vantaggio dal boom dell'IA: intervista con TRUMPF e ZIEHL-ABEGG

Il boom dell'intelligenza artificiale sta aprendo nuove opportunità di crescita anche per l'industria tedesca. Joachim Ley, CEO del produttore di ventilatori ZIEHL-ABEGG, e Stephan Mayer, CEO di TRUMPF Werkzeugmaschinen, parlano delle opportunità offerte dal boom dei data center per i fabbricanti di lamiere e i costruttori di macchine, dei vantaggi della fabbricazione automatizzata di lamiere e della questione della durata della domanda.

Signor Mayer, quando parliamo di intelligenza artificiale, la maggior parte delle persone pensa a chip e software. Cosa c'entra tutto questo con la lamiera?

Stephan Mayer: "I data center sono costituiti in gran parte da lamiera. Sono i rack dei server in cui sono alloggiati i computer. Quindi i sistemi di ventilazione e raffreddamento e infine l'alimentazione elettrica con armadi elettrici, stazioni di trasformazione e altri impianti. Per TRUMPF, in qualità di produttore di macchine utensili, si tratta di un mercato in enorme crescita perché i fabbricanti di lamiere utilizzano le nostre macchine per produrre un'ampia varietà di pezzi per i data center e la domanda è attualmente elevata".

Signor Ley, ZIEHL-ABEGG produce ventilatori. Che ruolo svolgono al momento i data center per la vostra azienda?

Joachim Ley: "Uno molto importante. La nostra attività tradizionale è la ventilazione, la climatizzazione e il raffreddamento di edifici. Il raffreddamento dei data center ha registrato una forte crescita negli ultimi anni. Attualmente, entrambi i settori di attività rappresentano ciascuno circa un terzo del nostro fatturato. Prevedo che, entro i prossimi due anni, i data center diventino il nostro più grande segmento di mercato. Siamo leader di mercato in questo campo in diverse regioni del mondo. Ciò si specchia anche nei nostri dati di crescita: siamo cresciuti del dodici percento l'anno scorso e prevediamo del 20 percento circa quest'anno".



I ventilatori di ZIEHL-ABEGG svolgono un ruolo importante nel raffreddamento dei data center.

Cosa significa questa crescita per la vostra produzione?

Ley: "Dobbiamo espandere in modo significativo le nostre capacità. A tal fine, abbiamo deciso un pacchetto di investimenti aggiuntivo di 90 milioni di euro per i prossimi 24 mesi. Tuttavia, non si tratta solo di configurare ulteriori macchine. Vogliamo produrre di più principalmente attraverso l'automazione e una maggiore efficienza. Le soluzioni integrate di TRUMPF svolgono un ruolo importante in questo senso: dal software ai sistemi d'immagazzinamento automatizzati fino alle macchine stesse".

Quali pezzi producete effettivamente utilizzando la tecnologia TRUMPF?

Ley: "Nelle nostre fabbriche tedesche, produciamo noi stessi un pezzo di grandi dimensioni dei nostri componenti in lamiera. Questi includono, ad esempio, le piastre di sostegno su cui sono montati i ventilatori e i cosiddetti ugelli di ingresso, importanti per il flusso d'aria. Affidabilità, flessibilità e un buon servizio sono decisivi per noi. Perché i nostri clienti si aspettano di poter contare su consegne affidabili anche quando la domanda aumenta fortemente".

> **Prevedo che, entro i prossimi due anni, i data center diventino il nostro più grande segmento di mercato.**
>
> Joachim Ley, CEO di Ziehl-Abegg

Signor Mayer, quali macchine sono necessarie per tali componenti?

Mayer: "Quando si tratta di data center, spesso abbiamo a che fare con componenti piatti di grandi dimensioni realizzati in lamiera piuttosto sottile. Le macchine punzonatrici e le macchine punzonatrici e laser sono particolarmente adatte a questo scopo. Non solo consentono di tagliare lamiere, ma anche ad esempio di realizzare feritoie di ventilazione o eseguire filettature. Di conseguenza, si evitano le fasi operative a valle. A queste si aggiungono anche piegatrici a grembiale che automatizzano lamiere di grandi dimensioni e le piegano con alta precisione. Oggi possiamo concatenare questi processi. Dalla lamiera grezza al componente finito piegato, la produzione è quindi in gran parte automatizzata".

L'automazione è particolarmente vantaggiosa per grandi quantità. ZIEHL-ABEGG rifornisce tuttavia una clientela eterogenea. Come si concilia tutto ciò?

Ley: "Questo è proprio uno dei principali punti di forza delle soluzioni TRUMPF. Un cliente di un data center potrebbe aver

bisogno di 2.000 ventilatori identici. Un produttore di sistemi di riscaldamento e ventilazione, invece, può ordinare solo tre o cinque unità. Dobbiamo essere in grado di produrre entrambi gli ordini nel modo più economico possibile. Per fare ciò, abbiamo bisogno di impianti che possano essere adattati a diversi componenti senza troppi interventi di attrezzaggio. Durante una visita alla TRUMPF Smart Factory di Chicago qualche anno fa, sono rimasto particolarmente colpito dalla perfetta interazione del software con le macchine, dalla pianificazione della produzione alla creazione di programmi fino alla gestione magazzino e allo sfruttamento ottimale del materiale".

Mayer: "In passato, l'automazione veniva applicata principalmente nei settori in cui venivano prodotti da anni sempre gli stessi pezzi, ad esempio nell'industria automobilistica. Se invece si passa da un componente all'altro più volte giornalmente, l'automazione diventa molto complessa. È proprio su questo che stiamo lavorando intensamente. Ogni anno, investiamo circa 40 milioni di euro nella progettazione software. Il nostro obiettivo è essere in grado di produrre nuovi componenti con il minor sforzo possibile di programmazione e configurazione. In questo modo, anche le piccole quantità rimangono convenienti".



Stephan Mayer: "I fabbricanti di lamiere utilizzano le nostre macchine per produrre pezzi per i data center. E la domanda è attualmente elevata".

Signor Ley, al momento la domanda di data center sta crescendo rapidamente. Non c'è il pericolo che si crei una bolla nel settore dell'IA e che l'industria si ritrovi con un eccesso di capacità produttiva?

Ley: "Questa questione ci sta molto a cuore. Ogni ciclo di crescita eccezionale è destinato a concludersi prima o poi, spesso con un eccesso di capacità produttiva. La domanda cruciale è quando ciò accadrà. Gli ottimisti si aspettano che la crescita rallenti, ma persista a lungo. Le stime più prudenti indicano un periodo compreso tra i due e i quattro anni. Da parte nostra, prevediamo che il boom duri per almeno altri tre anni. Altrimenti, il nostro piano di investimenti non sarebbe sostenibile. Ciò è supportato anche dal fatto che molti investimenti annunciati sono effettivamente in fase di realizzazione. Tuttavia, ci assicuriamo di mantenere un'ampia diversificazione e di non diventare dipendenti da un unico mercato".

Mayer: "Anch'io sono ottimista. La costruzione di data center richiede ingenti investimenti in infrastruttura e alimentazione di energia. Naturalmente, decisioni politiche o altri sviluppi inaspettati possono cambiare il mercato. Tuttavia, in molti settori siamo ancora agli inizi per quanto riguarda l'intelligenza artificiale, ad esempio nell'elaborazione delle immagini o nella robotica. Per questo motivo ritengo che questa tendenza ci accompagnerà ancora a lungo.

Cosa deve fare la Germania per creare il maggior valore aggiunto possibile sul proprio territorio?

Ley: "Non dovremmo sottovalutare i nostri punti di forza. La Germania continua ad avere eccellenti istituti di ricerca, università e aziende innovative. Ovviamente, dobbiamo affrontare sfide come l'elevato costo del lavoro, la burocrazia e la carenza di personale qualificato. Ma dovremmo essere più consapevoli delle opportunità e lavorare insieme per coglierle".

Mayer: "Soprattutto, dobbiamo continuare a investire in innovazione, automazione ed efficienza. Non siamo competitivi con la Cina per quanto riguarda il costo del lavoro. È quindi tanto più importante garantire che il divario non diventi eccessivo. Continuare semplicemente così non è più sufficiente. Ecco perché dobbiamo essere tecnologicamente migliori e aumentare la nostra produttività. In ZIEHL-ABEGG vediamo come raggiungere questo obiettivo: investendo nella produzione moderna, la creazione di valore industriale rimane competitiva anche in Germania".

L'intervista è stata condotta da Ramona Hönl.



RAMONA HÖNL

PORTAVOCE MACCHINE UTENSILI