

italia publishers

looking beyond digital printing

MEETING LEADERS

**d.gen: il pioniere
del soft signage
guarda al digital
textile 4.0**

SPECIALE

**Comunicare
con il tessuto,
un'opportunità
per rompere
gli schemi e
prosperare**

STRATEGIE

**Dalla tradizione
tessile nasce il soft
signage superwide
Made in Como**



Guidata dal vulcanico fondatore Giulio Fazzini, l'azienda abruzzese ha ormai la grafica nel DNA e oggi lancia la sfida dell'automazione. In Italia e nel mondo

Tra visione, competenze e nuovi formati XXL, Protek sceglie un futuro 4.0



Pochi, quando Protek si è affacciata al mercato del taglio digitale nelle arti grafiche, avrebbero scommesso sulla capacità dell'azienda abruzzese di sopravvivere e conquistare il proprio spazio tra competitor affermati e blasonati. Se l'eccellente reputazione nella costruzione di frese industriali costituiva una buona base di partenza, non era affatto scontato che un outsider potesse fornire soluzioni realmente efficaci per

lavorazioni specialistiche come tagli passanti e V-cut, mezzi tagli e cordonature, sulla moltitudine di materiali rigidi e flessibili utilizzati nella comunicazione visiva, nel packaging e nel soft signage. Costituita nel 1996 partendo dalle competenze ingegneristiche del suo fondatore, Giulio Fazzini, Protek ha mosso i primi passi nel nostro settore nei primi anni '2000, con presenze sempre più assidue alle fiere di settore, prima in Italia e poi in Europa e Nord America. È del 2011 il lancio di

Unico TT, il primo cutter Protek progettato per la comunicazione visiva, che nel 2016 è stato reso ancora più flessibile con la versione Conveyor. Gli ultimi due anni sono stati poi un crescendo di progressi tecnici, partnership commerciali di successo (tra tutte quella con Euroscreen) e una ricerca e sviluppo instancabile.

2018: arriva il formato XXL

A pochi giorni dall'apertura di FESPA 2018 – cui Protek ha scelto

di non partecipare a favore di iniziative locali per i propri clienti finali e partner – il costruttore italiano ha poi annunciato il suo ultimo grande gioiello, che stimolerà gli appetiti dei tanti operatori del superwide format e del tessile. Parliamo di Unico TT 2033 da 3,3 metri di larghezza per 2,05 di lunghezza. Un engineering e un

|| In alto, a sinistra, la moderna sede di Protek a Collecervino (PE). A destra, uno scorcio dell'area dedicata alla costruzione della gamma Unico TT.



intervista

a Giulio Fazzini

Fondatore e CEO di Protek

“Nella grafica e nel packaging la logica da seguire è quella del one click, one shot, one kill. Meno passaggi manuali ci sono, maggiore sarà la soddisfazione e il profitto degli imprenditori”

Come vedi il mercato?

È successo qualcosa che è difficile definire, ma una cosa è certa: i paradigmi della crescita non sono più quelli del 2007-2008, quando i mercati tiravano e si poteva crescere per inerzia. Le opportunità sono ancora grandi, ma gli sforzi necessari sono a volte spropositati. Quello dei plotter da taglio flatbed per la grafica è un mercato molto competitivo, fatto di grandi numeri e di una concorrenza sempre meno qualificata.

Come si posiziona Protek in questo panorama?

Rispetto ad altri costruttori europei, la mia idea è quella anche per la divisione Creative è di sganciarmi dal concetto di macchina e offrire soluzioni, per arrivare a un workflow completamente robotizzato. Questo non significa che elimineremo gli esseri umani, ma l'operatore del futuro sarà più qualificato e lavorerà in camice bianco. Farà funzionare celle di lavoro dove i robot saranno protagonisti. Ci stiamo già muovendo in questa direzione, partendo dalla formulazione di macchinari speciali e ad altissima produttività per i nostri clienti della divisione Industry.

Dove trovate le energie per presidiare efficacemente due mercati tanto esigenti?

Innovare significa stringere un po' i denti. Quando abbiamo consegnato l'ultima fresa personalizzata ero orgoglioso e ho detto ai miei agenti: non è la mia visione, è l'unica via possibile. È l'unico

modo per arginare la competizione che potrà arrivare dal Far East, dove i costi di produzione sono la metà dei nostri e la qualità inizia a intravedersi. Ma se porto il mio know-how a livelli più alti e lo utilizzo per formulare una soluzione unica, il cliente resterà con me.

Ma fare un tailor made spinto è oneroso e time-consuming...

Certo non posso pensare che ogni singola macchina possa essere diversa dall'altra. Il segreto è pensare la modularità come personalizzazione semplificata, con una certa standardizzazione sui moduli. Qualcosa che ti permette di offrire una soluzione tecnologica molto pesante, ma al contempo molto leggera da assemblare. La definirei una modularità degli elementi standardizzati.

Come gestite la crescita?

Crescere a due cifre anno su anno è motivo di soddisfazione, ma anche di preoccupazione. Per questo stiamo puntando a un modello sostenibile. Nonostante

avessimo terreni di proprietà per raddoppiare il sito produttivo, abbiamo scelto di aumentare la capacità produttiva riorganizzando gli spazi esistenti, installando un magazzino automatizzato e sfruttando gli spazi in verticale con nuovi elevatori industriali. Un modo, tra l'altro, per ridurre il consumo di suolo e quindi il nostro footprint ambientale. Stiamo poi implementando un gestionale innovativo, che sarà la spina dorsale della Protek del futuro.

Che peso avrà il software nelle vostre soluzioni future?

Sarà determinante. Per questo stiamo costruendo un team di 6-8 tecnici interamente dedicato allo sviluppo software, all'analisi di prevendita e al supporto agli utenti finali. Se la robotizzazione completa resterà appannaggio dei grandi gruppi, nella grafica e nel packaging la logica da seguire è quella del one click, one shot, one kill. Meno passaggi manuali ci sono, maggiore sarà la soddisfazione e il profitto degli imprenditori.



Il team di R&D di Protek è composto da giovani tecnici e ingegneri esperti

formato che devono dirla lunga sugli obiettivi di medio/lungo periodo di Protek nel segmento Creative, che pesa ormai il 62% del business complessivo dell'azienda.

L'importanza degli uomini e l'internazionalizzazione

Il 2018 si preannuncia un anno di grandi sfide per Protek, forte di 50 collaboratori e di crescita che superano il 50% negli ultimi 18 mesi, sia sul fronte del team che dei fatturati. La crescita è

stata trainata dai numeri. “Arrivati a una certa dimensione con le nostre forze, è inevitabile interrogarsi sui paradigmi che ci consentiranno di crescere nel futuro – spiega Fazzini – per questo stiamo ponendo grandi sforzi nella selezione e nella crescita umana e professionale delle nostre persone. Su questo fronte prediligeremo la qualità e non la quantità”. Pur posizionata in una regione più vocata al turismo e all'agroalimentare, Protek ha avviato progetti di collaborazione

con la locale Università e con istituti tecnici e professionali. Ma Fazzini non ha dubbi. “Da una parte si cresce per i volumi, dall'altra per una visione. Per questo i nostri prossimi nuovi non lavoreranno in produzione, ma sul campo”. Uno degli obiettivi di Protek per i prossimi 24-36 mesi è infatti quello di costituire un'infrastruttura di post-vendita diretta in tutti i mercati europei dove possiede installazioni, dalla Germania alla Russia. Per poi apprezzare il Nord America.

“Oggi l'Europa è vicina e in giornata si può volare ovunque per questo stiamo sviluppando un team di service che inizialmente risiederà a Pescara e, una volta che avremo i numeri, si sposterà in loco con ufficio e show room – prosegue Fazzini – perché solo stando vicini al cliente, anticipando le sue esigenze, effettuando manutenzione preventiva e offrendo consulenza potremo avere successo e continuare a crescere in modo organico”. L'obiettivo di Protek, ambizioso

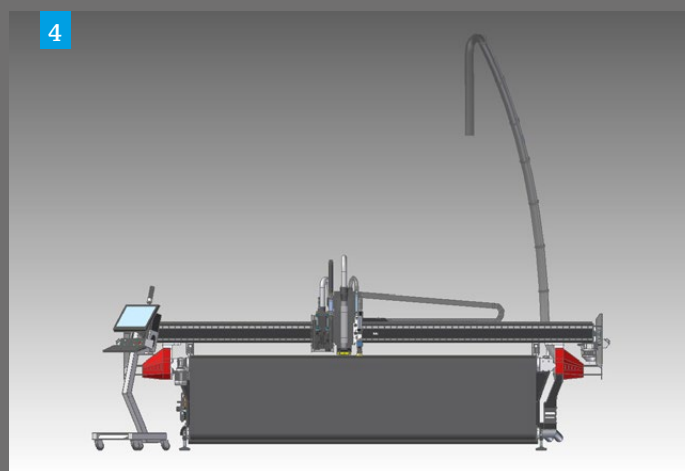
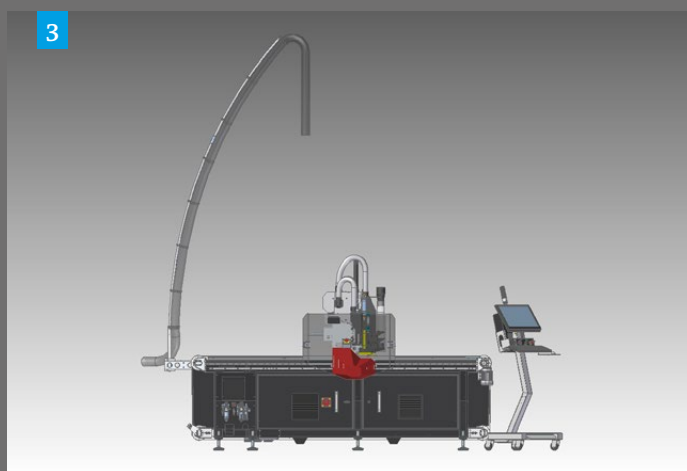
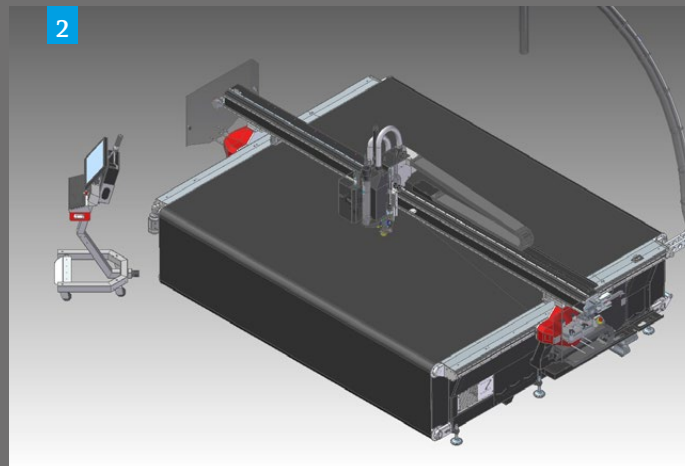
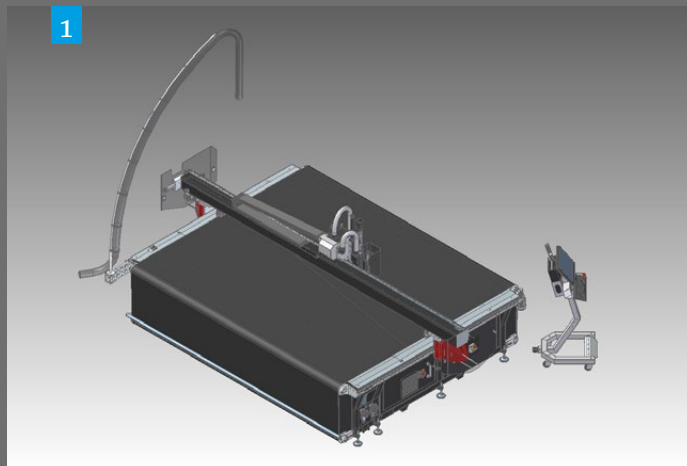
Unico TT 3320 è il taglio digitale superwide che apre al soft signage

Protek entra ufficialmente nel taglio di grande formato, ma senza derogare alla propria vocazione di solidità e potenza. La nuova Unico TT 3320 è infatti basata sulla struttura costruttiva delle serie precedenti e consente di effettuare

ogni tipo di lavorazione di taglio, mezzo taglio, cordonatura e fresatura di materiali spessi fino a 80 mm, grazie alla testa multiutensile e al mandrino da 3 a 6 kW. La larghezza massima dei materiali alimentabili sul conveyor belt è pari

a 3.300 mm, garantendo la massima compatibilità con la maggior parte dei supporti rigidi e flessibili utilizzati nella comunicazione visiva e nel soft signage. La lunghezza del piano è invece di 2.050 mm. Tra i vantaggi di Unico TT 3320

c'è la possibilità di trasportare la macchina su camion standard e in container senza tagliare il tappeto, riducendo così i tempi di installazione e di setup. La nuova 3320 è già disponibile e le prime installazioni sono previste nel Q3 2018.



|| 1) Il primo rendering della Unico TT 3320 equipaggiata con conveyor belt in una vista di tre quarti posteriore. 2) La macchina vista di tre quarti anteriore. 3) La vista laterale aiuta a intuire l'estrema compattezza del corpo macchina, con il piano lungo solo 2050 mm e il trolley semovente per il computer di controllo. 4) Vista anteriore.



Protek srl

Via Dell'Artigianato, 4
65010 Collecervino (PE)
www.protek.it
info@protek.it
T. +39 085 8208838

ma non irraggiungibile, è quello di aprire tre filiali entro i prossimi cinque anni.

Tra Industry e Creative

Forte della sua esperienza nel campo della fresatura industriale, Protek resta fedele al suo motto: Non tutte le tecnologie sono create allo stesso modo. Per questo l'azienda di Pescara ha scelto di valorizzare la propria attitudine al tailor made dando

vita alla divisione Industry, che include le frese delle serie Compact, Concept e Fresat, macchine ideate per offrire le massime performance ai professionisti della meccanica, dell'automotive, dell'aerospaziale e di altri segmenti dell'industria. La divisione Creative, invece, nasce con l'idea di supportare il mercato della grafica e della cartotecnica con un engineering e un team dedicati. Il prodotto chiave in questo ambito è Unico TT.

