

# SINERGIE VINCENTI

La joint venture di Omron e Yaskawa consolida la presenza sul mercato con un'offerta di prodotti, assistenza tecnica e servizi in grado di soddisfare le esigenze di progettisti che operano in diversi settori. Le origini, il presente e il futuro della Omron Yaskawa Motion Control secondo Roberto Maietti, numero uno di Omron Electronics

**C'**è molta soddisfazione in casa Omron. Nonostante l'andamento fiacco dell'economia, il fatturato della Omron Yaskawa Motion Control (OYMC), la nuova joint venture tra Omron e Yaskawa, presenta un trend positivo. «Dal 1° aprile 2003, quando la società è stata costituita – spiega Roberto Maietti, direttore generale di Omron Electronics Spa - le vendite sono andate così bene da prevedere di chiudere l'anno fiscale con un risultato complessivo ben superiore ai 100 milioni di euro, che è il risultato ottenuto da Omron e Yaskawa in Europa nel 2002. Anche per l'Italia registriamo una crescita a due cifre, a conferma che le considerazioni strategiche, tecniche, commerciali e di marketing alla base dell'accordo hanno superato brillantemente l'impatto del mercato». E aggiunge: «Un dato può aiutare a inquadrare l'importanza dell'accordo: lo scenario del dopo joint venture ci vede leader del mercato italiano nei settori della meccatronica con una quota superiore al 20%».

## MATRIMONIO ANNUNCIATO

OYMC rappresenta la logica evoluzione di una collaborazione che, sul piano tecnico e tecnologico prima e su quello commerciale poi, in Europa è iniziata nel 1990 portando a risultati tangibili.



Roberto Maietti, direttore generale di Omron Electronics Spa.

La joint venture nasce grande nel senso che le due società che la partecipano, Omron al 60% e Yaskawa al 40%, portano in dote ciascuna le proprie competenze specifiche che, come le tessere di un mosaico, vanno a colmare limiti o lacune reciproche e a enfatizzarne punti di forza.

«Yaskawa è senza dubbio un nome di spicco nel settore dell'elettronica di potenza e i suoi prodotti rappresentano lo stato dell'arte nell'evoluzione di questa tecnologia, - precisa Maietti. La capacità di sviluppare prodotti compatti ad alte prestazioni, combinata all'affidabilità senza compromessi, ha reso Yaskawa leader riconosciuto nel settore degli inverter e dei servomotori. Inoltre, Yaskawa ha scelto di non avere una rete commerciale diretta in Europa, creando la joint venture OYMC in cui Omron ha la

responsabilità della parte commerciale.

Con 18 filiali e oltre 50 uffici regionali, Omron è presente da quasi 30 anni in Europa. La capillarità e la competenza della struttura la rendono una delle società europee maggiormente orientate al cliente».

La missione della nuova società è di ampio respiro e si prefigge di esplorare tutte le opportunità e le possibilità operative, in ambito automazione industriale e non, legate al motion control per il quale si aprano importanti possibilità di sviluppo. Si deve quindi occupare della gestione dei pro-

dotti e delle strategie di marketing a livello europeo, mentre le filiali Omron sono responsabili delle vendite e del marketing nelle singole nazioni; Yaskawa Europe continua a focalizzare la sua attenzione su specifici clienti per quanto riguarda i prodotti speciali. OYMC offre un approccio più integrato alle soluzioni di motion automation.

«La sinergia creata dalla combinazione della qualità della rete di vendita e assistenza Omron con l'esperienza e la competenza tecnologica Yaskawa, - riprende Maietti - assicura ai clienti un



**3G3MV-P10CDT: l'inverter con integrato il PLC.**

supporto e un servizio di grande efficacia ed efficienza». La sede della OYMC è ad Amsterdam, dove sono confluiti ingegneri e tecnici dell'Head Quarter Omron e Product Manager e ingegneri della Yaskawa provenienti dalla sede di Francoforte. A Barcellona è stato creato, da Omron, il Mechatronics Application Center, la sede tecnica dove vengono organizzati i corsi di training al personale dei clienti, studiati gli applicativi, messe a punto soluzioni ad hoc per rispondere sempre più e meglio all'esigenza di customizzazione dei prodotti.

In Italia la costituzione della OYMC ha comportato la trasformazione di ZF, da distributore dei prodotti Yaskawa, a Partner Omron. «L'integrazione delle competenze applicative e commerciali di Omron e ZF è la miglior garanzia per i clienti di potersi avvalere di un unico fornitore altamente qualificato». - sottolinea Maietti.

## L'OFFERTA SI ARRICCHISCE

Il portafoglio prodotti della nuova società comprende inverter, servozionamenti, schede motion control per

PLC, ecc. La gamma degli inverter, per esempio, arriva fino a 400 kW mentre i servosistemi raggiungono i 50 kW di potenza. E, come primi frutti dell'accordo, ci sono già interessanti novità.

«La prima - afferma Maietti - consiste nell'integrazione di una scheda PLC Omron con un inverter Yaskawa per realizzare un sistema intelligente con funzioni avanzate per il controllo del posizionamento e della velocità. La scheda opzionale PLC 3G3MV-P10CDT è a tutti gli effetti un PLC della serie CPM2C con 10 I/O integrati e una porta seriale RS232/RS422. È quindi possi-

dotto un nuovo concetto di controllo che consiste in una potente scheda di controllo assi associata a una rete di comunicazione tra i servozionamenti, veloce e affidabile.

«La scheda di controllo assi CS1W-MCH per PLC CS1 - puntualizza Maietti - costituisce la soluzione ideale in grado di soddisfare le esigenze anche più complesse di qualsiasi applicazione di posizionamento, dalle applicazioni nel settore degli imballaggi a quelle dell'industria elettronica, del converting, di lavorazione alimentare e tessile. È in grado di controllare fino a 30 assi collegati con la rete ad alta velocità Mechatrolink II, gestendo in tempo reale un sistema multiasse e semplificando notevolmente il collegamento, l'installazione e la manutenzione dei diversi servozionamenti che controllano il movimento».

Infine, ma non ultimo, il nuovo inverter Varispeed L7, ideale per innovare impianti ascensoristici o per nuovi impianti. «Insieme allo sviluppo di nuovi prodotti, - spiega Maietti - abbiamo



**Una serie di inverter Sysdrive 3G3MV con la scheda PLC 3G3MV-P10CDT fornisce il controllo distribuito sull'intera linea. La combinazione PLC + inverter consente di esercitare un controllo preciso su tutti i processi lungo la linea di trasferimento. Inoltre, grazie alla modularità della scheda, il sistema può crescere in maniera flessibile, in base alle esigenze del movimento.**

deciso di portare avanti il business del linear motor, per il quale vogliamo analizzare e studiare applica-

bile collegare tutte le periferiche come i terminali della serie NS e NT, modem per la supervisione remota, ecc. Questa architettura "inverter-based" consente un'installazione semplice e permette di accedere in modo trasparente a tutti i parametri dell'inverter nonché agli ingressi e alle uscite analogiche/digitali. Per la programmazione e la messa a punto vengono utilizzati i software comuni a tutti i PLC e inverter Omron».

Per esaltare le prestazioni dei servosistemi della serie W, OYMC ha intro-

zioni dove il costo, relativamente elevato di questi prodotti, è compensato dai risparmi connessi alla massimizzazione della precisione e all'assenza di manutenzione».

La linea dell'orizzonte del business al quale gli uomini dell'OYMC guardano, si sposta così più avanti e si arricchisce di nuove opportunità. «L'ascensoristica - continua Maietti - è un settore dove già eravamo presenti molto bene e dove, integrando le competenze di Yaskawa con le nostre, ci aspettiamo un ulteriore vantaggio



**CS1W-MCH: fino a 30 assi collegabili in rete ad alta velocità.**

competitivo. Continuano a essere interessanti per noi i settori della ceramica e del tessile, mentre per Yaskawa sono storicamente importanti quelli della lavorazione del vetro, del marmo e del legno. Anche nel campo della macchina utensile, grazie all'accordo con Yaskawa abbiamo sicuramente migliori carte da giocare».

### IN AIUTO AL PROGETTISTA

Nei confronti dei costruttori di macchine, che sono i clienti principali, l'approccio è quello di offrire valore aggiunto. «Oltre ai Responsabili di zona, che costituiscono la struttura di vendita, - specifica Maietti - possiamo contare su 30 field application engineers che hanno il compito di analizzare, studiare, individuare soluzioni tecniche per ottenere gli obiettivi che l'end user o il costruttore stesso vogliono raggiungere. I nostri uomini affiancano i progettisti nella fase prototipale e di studio di fattibilità per un trasferimento non solo di informazioni tecniche sul prodotto, ma di know how e competenze da un punto di vista applicativo. Si innesta così quel circolo virtuoso che vede a un maggior numero di applicazioni, far seguito maggiori competenze e quindi miglior servizio ai clienti». Anche il servizio post-vendita è eccellente.

«I nostri prodotti - evidenzia Maietti - sono rinomati per l'elevata affidabilità tanto che un guasto rappresenta un evento eccezionale, mediamente l'u-

no per mille. Nell'eventualità che un prodotto richieda un intervento di riparazione, Omron, in collaborazione con DHL, ha messo a punto un sistema composto da cinque passaggi che garantisce a tutti i clienti un servizio semplice e veloce: entro cinque giorni al massimo il prodotto è ritirato, riparato, testato e riconsegnato. Non c'è nessuno in Italia in grado di offrire prestazioni simili». Questo servizio è completamente



gratuito per tutti i prodotti coperti da garanzia. Se le condizioni di garanzia non sono applicabili vi è una tariffa per la riparazione o

**La scheda di controllo assi CS1W-MCH rappresenta la soluzione ideale in grado di soddisfare le esigenze di qualsiasi applicazione di posizionamento complesso. Grazie a CS1W-MCH è possibile effettuare operazioni di movimentazione estremamente precise e veloci a beneficio delle prestazioni dell'intero sistema.**



**Varispeed L7: per innovare gli impianti esistenti e per quelli nuovi.**

la sostituzione che include il ritiro e la consegna presso il cliente, ovunque all'interno dell'Unione Europea.

### PROGRAMMI FUTURI

Grazie a servizi efficienti, prodotti all'avanguardia e a un'offerta articolata, il piano strategico di Omron si confi-

gura in maniera sempre più chiara. «A questo riguardo - considera Maietti - mi piace ricordare che l'annuncio della joint venture di Omron con Yaskawa è stato preceduto di pochi mesi dalla presentazione di Omron Electronic Components Europe, la nuova società Omron dedicata alla commercializzazione dei prodotti per l'elettronica,

ca, e seguito dalla notizia dell'acquisizione del 51 % di Techno GR, società italiana specializzata nei sensori di sicurezza».

E per il futuro?

«Sicuramente continuerà e, se possibile, verrà accelerato lo sviluppo di nuovi prodotti, sempre più pensati e realizzati insieme da Omron e Yaskawa» - risponde entusiasta Maietti. «Per dare la misura del livello di integrazione in atto tra le due società si deve considerare che noi produciamo, nelle nostre fabbriche in Europa, le schede per la fabbrica scozzese di Yaskawa».

«Con l'inizio del 2004 avrà inizio la commercializzazione della nuova linea di prodotto "linear motor" che rappresenta una sfida importante per la nuova società. Sarà sicuramente potenziata la struttura di Barcellona con l'assunzione di nuovi ingegneri per essere ancora più verticali e mirati alla individuazione di nuove opportunità di business».

E conclude Maietti: «Le premesse di successo per l'OYMC ci sono tutte: sta a noi concretizzarle».