

# PIÙ VICINA AL MERCATO

**Mitsubishi Electric ha completato la riorganizzazione della divisione industriale dando vita al Factory Automation European Business Group. Motivazioni e obiettivi alla base del cambiamento direttamente da Steve Jones, vice presidente della nuova divisione industriale e responsabile per tutte le attività di marketing europee**

**M**itsubishi Electric ha deciso di ristrutturarsi per il futuro procedendo a un profondo cambiamento che interessa tutti gli aspetti della divisione industry in Europa, da quello organizzativo a quello commerciale, tecnico, logistico e di marketing. La nuova organizzazione è situata a Ratingen in Germania ed è guidata dai vice presidenti Jutta Julich e Steve Jones.

A quest'ultimo, nella veste anche di nuovo responsabile per tutte le attività di marketing europee, abbiamo chiesto di aiutarci a inquadrare la realtà della Mitsubishi Electric e a comprendere i nuovi vantaggi per i progettisti e i clienti italiani.

**Progettare** - *Quale è la realtà in termini di fatturato, dipendenti, quote di mercato, siti produttivi, centri di ricerca, ecc. di Mitsubishi Electric oggi nel mondo, in Europa e in Italia?*

**Jones** - Mi permetta innanzitutto di ringraziarla per l'opportunità di rispondere a queste domande.



Steve Jones, vice presidente di Mitsubishi Electric Factory Automation e responsabile marketing di Mitsubishi Electric Europe.

Mitsubishi Electric fa parte della kiretsu (conglomerata) Mitsubishi, che comprende diverse società ben note anche in Europa, incluse Mitsubishi Motors e Nikon. Mitsubishi Electric vanta una vasta gamma di prodotti in diversi settori: aria condizionata, semiconduttori, componenti per l'auto e automazione industriale. Il fatturato globale è di circa 25 miliardi di euro con 110.000 dipendenti in oltre 70 Paesi.

Abbiamo 18 centri di ricerca nel mondo e investiamo più di 3,3 milioni di euro al giorno in R&D. Parlando di Factory Automation, Mitsubishi Electric è uno dei leader globali con circa il 14% di quota di mercato mondiale. Certamente il peso maggiore di Mitsubishi è concentrato in Asia, ma

il business in Europa è cresciuto notevolmente negli ultimi tempi. Abbiamo aperto uffici in UK e Germania nel 1978 e, al crescere delle vendite nei singoli Paesi, sono state create filiali semi-autonome per supportare localmente il business. Ad esempio, ora abbiamo un'importante filiale in Italia.

**Progettare** - *Quali differenze sostanziali riscontra tra i vari mercati?*

**Jones** - In Europa il panorama industriale cambia continuamente, per fattori politici, demografici e tecnici. Nel settore dei costruttori di macchine, ad esempio, c'è stato un notevole trasferimento di produzione verso i Paesi dell'Est Europa e verso la Cina.

Ciò significa che le aziende nell'Europa occidentale stanno diventando più flessibili e più orientate ai bisogni dei clienti dal momento che intendono competere in tecnologia piuttosto che solamente sui prezzi. In termini di tecnologia, sono stupefatto dal fatto che molti produttori non stiano utilizzando le tecnologie attualmente disponibili per essere più competitivi.

**Progettare** - *Come è composto il portafoglio prodotti di Mitsubishi Electric e a quali settori si indirizza?*

**Jones** - Abbiamo un'ampia gamma di prodotti di automazione partendo da componenti come interruttori e contatori; robots per assemblaggi; inverters fino a 500 kW; sistemi servo e motion, Plc compatti e micro, controlli Cnc, e quella che noi definiamo la piattaforma di automazione serie Q. La serie Q è differente perché possiamo combinare Plc, motion control, controllo Pc e controllori di processo nello stesso rack, tutti operanti insieme. Questo rende possibile soluzioni con una piattaforma comune per i costruttori di macchine. Interfacciamo questi prodotti con il mondo reale tramite una vasta gamma di pannelli HMI, e stiamo pianificando il lancio del nostro nuovo software MX4 per Hmi, Scada e sistemi di gestione delle informazioni. Sicuramente la lista dei prodotti disponibili è importante, ma quello che conta è il fatto che usiamo la nostra esperienza e competenza per utilizzarli nelle applicazioni per i clienti. In Europa abbiamo accumulato un patrimonio di anni di esperienza nel controllo e nell'automazione.

La maggior parte di questa esperienza si concentra in due settori principali, essendo noi al tempo stesso costruttori di macchine (OEM) e utenti finali. Penso che la

nostra forza risieda nel fatto di offrire al mercato dei costruttori di macchine soluzioni integrate di componenti. In Giappone abbiamo circa il 50% di quota di mercato in questo settore. Altre aree in cui operiamo sono gli impianti di controllo per utenti finali, nel campo dei costruttori di auto, produzione di bevande e alimentari, piccoli processi per la gestione di immobili, ecc.

**Progettare** - *Che peso relativo hanno le diverse linee merceologiche e i mercati di riferimento rispetto al fatturato globale?*

**Jones** - I nostri 2 core business sono i controlli e i driver, nel rapporto 50:30 a favore dei Plc sebbene io mi aspetto un cambiamento. Al crescere della necessità di migliorare la precisione, la produzione e l'affidabilità delle macchine, credo che le nostre vendite di soluzioni servo e motion aumenteranno rapidamente. Altri settori per noi importanti sono i controlli Cnc e gli Edm.

**Progettare** - *Che servizi è in grado di offrire Mitsubishi Electric ai clienti in generale e ai progettisti in particolare?*

**Jones** - Essendo Mitsubishi uno dei leader globali nell'automazione industriale, abbiamo una grande forza nella qualità, affidabilità e prestazioni dei nostri prodotti, ma credo che anche in Italia siamo in grado di aggiungere valore alle nostre vendite. Abbiamo costituito un centro di sviluppo in Europa per progettare e costruire hardware e software in linea con le richieste locali. In Italia, i nostri clienti possono beneficiare direttamente di questi investimenti. Abbiamo anche creato un nuovo centro logistico in Germania e per soddisfare le necessità dei nostri clienti abbiamo investito in un magazzino periferico in Italia.

La nostra filosofia è quella di creare una stretta partnership con i nostri clienti. Tutti noi operiamo in settori altamente competitivi e dobbiamo stare al passo con i nostri concorrenti. Crediamo nel lavoro coordinato con i nostri clienti, per tenerli informati sui nuovi prodotti che verranno lanciati e anche per

applicare i loro suggerimenti ai nuovi progetti.

**Progettare** - *Quali sono i punti di forza che caratterizzano la Mitsubishi Electric rispetto alla sua concorrenza?*

**Jones** - Ho lavorato per Mitsubishi per più di 20 anni e penso che la qualità e l'affidabilità dei prodotti siano il primo elemento distintivo. Di seguito c'è la nostra concentrazione sul cliente.

Le macchine sono spesso progettate per durare 10, 20 e anche 30 anni, e noi capiamo bene questa impostazione essendo a nostra volta costruttori di macchine. Ecco perché quando progettiamo nuovi prodotti scegliamo sempre la strada più qualitativa. Mitsubishi sviluppa anche la gran parte della propria tecnologia per i semiconduttori e questo ci permette di avere soluzioni uniche. Inoltre, essendo una società globale, Mitsubishi supporta i propri clienti e prodotti ovunque.

**Progettare** - *Quali sono i principali cambiamenti previsti dalla nuova organizzazione e a quale finalità rispondono?*

**Jones** - Abbiamo creato un nuovo business group europeo (EBG) l'anno scorso principalmente per supportare le nostre filiali europee. La filiale italiana, per esempio, ha la sua struttura tecnica e commerciale che offre ai clienti un elevato livello di supporto locale. Noi offriamo alla filiale supporto e condividiamo le informazioni a livello europeo. L'obiettivo di EBG è quello di evitare duplicazioni di lavoro nelle filiali, di controllare e gestire al meglio gli stock e ridurre i costi. E al momento funziona.

**Progettare** - *Che cosa cambierà in particolare per il cliente italiano?*

**Jones** - Si possono aspettare di vederci più di frequente, leggere maggiormente nostre notizie, e speriamo, di acquistare di più nostri prodotti. Credo fermamente che il nostro posto sia a fianco dei clienti ed è lì che vogliamo essere.

**Progettare** - *È da prevedere in futuro la creazione di un Customer Technology Center anche in Italia?*

**Jones** - La nostra prima mossa è stata quella di creare la divisione FA di Mitsubishi Electric direttamente in Italia, con la missione di supportare i costruttori di macchine industriali e il mercato dell'automazione in generale in modo completo. Un Customer Technology Center sarà un passo successivo importante per noi. Ne abbiamo uno in Germania e uno in UK e non abbiamo dubbi che il prossimo sarà in Italia, entro un paio d'anni.

**Progettare** - Sono da prevedere altri interventi in un futuro prossimo venturo?

**Jones** - Nel breve termine vorrei consolidare i cambiamenti recenti, fatti negli ultimi 12 mesi, e raggiungere un tangibile miglioramento nel nostro livello di servizio e nel supporto ai clienti. Personalmente vedrei un aumento di risorse locali, ma questa è una decisione che spetta alla filiale.

**Progettare** - Dal punto di vista tecnologico in quali direzioni si muove la ricerca in Mitsubishi? E quali saranno le prossime novità?

**Jones** - Vedremo miglioramenti nel networking e un maggior spostamento verso Ethernet. La sicurezza delle macchine diventerà più importante e penso che vedremo una varietà di approcci a questo soggetto interessanti.

Il riscaldamento globale dell'atmosfera continuerà a essere un problema per cui ci possiamo aspettare driver più efficienti, motori a maggior efficienza e più materiali riciclabili per effetto delle direttive WEEE.

Per il resto si dovrà solo aspettare e vedere...

Ho grande fiducia in Mitsubishi Electric, nei prodotti che vendiamo e nei servizi che offriamo.

In Italia non siamo ancora abbastanza grandi e il nostro impegno è quello di lavorare duro per crescere. Come e quanto lo decideranno i vostri lettori, non Mitsubishi. Posso già dire che stiamo crescendo in modo significativo in Europa forse perché i clienti hanno individuato nei nostri prodotti e nei nostri servizi valide ragioni.

**M**itsubishi Electric Factory Automation ha organizzato un incontro presso il Comau di Torino per stabilire dei punti di contatto con il mondo dell'automotive insieme a uno dei più grandi System Integrator Mondiali. L'obiettivo di Mitsubishi Electric è stato quello di conoscere in dettaglio le esigenze di automazione di Comau in modo da fornire soluzioni ottimali e innovative. Comau è un fornitore globale di sistemi di automazione industriale per i costruttori del settore auto e di servizi completi di manutenzione. Comau offre i propri servizi come system integrator ai clienti del settore auto in tutto il mondo, e soluzioni di ingegneria complete, dallo sviluppo prodotto ai sistemi di automazione industriale finiti.

innovative basate su tecnologie già testate in innumerevoli applicazioni industriali e realizzate attraverso l'integrazione di componenti hardware selezionati e combinati tra loro e di pacchetti software all'avanguardia tecnologica. Mitsubishi Electric Factory Automation intende diventare il partner ideale delle più importanti aziende industriali del settore automazione, grazie a un'offerta che si basa sull'affidabilità dei propri prodotti e sulla completezza di gamma.

Spesso accade che, una volta installato il prodotto sulla linea produttiva, si tenda a non controllare in modo continuativo le performance. È fondamentale che questi prodotti permettano di ottenere il massimo dalle loro

## PER COMAU E PER IL MONDO DELL'AUTOMOTIVE

Durante l'incontro con Comau è stata presentata la gamma di PLC compatti della serie Fx di Mitsubishi Electric, con ampie capacità di gestione e in grado di soddisfare qualsiasi esigenza di automazione industriale, e la futura evoluzione Compact Fx. Inoltre, è stata presentata la piattaforma modulare System Q, capace di svolgere un'ampissima gamma di compiti di automazione, e i relativi ambienti di sviluppo e di simulazione.

E' stato anche affrontato il tema "Interfaccia Uomo Macchina", con la presentazione dei pannelli operatore alfanumerici e grafici che facilitano la comunicazione tra uomo e macchina. Particolare focus è stato posto sui prodotti per il controllo del movimento offerti dal Mitsubishi Electric, che offre soluzioni

specifiche tecniche, anche in termini di numero di turni possibili, senza mai generare fermi macchina.

I prodotti offerti da Mitsubishi Electric Factory Automation sono dei componenti per linee di produzione. Le loro prestazioni influenzano molto la qualità delle lavorazioni e quindi del prodotto finale e l'affidabilità è un fattore fondamentale per la produttività.

Ulteriore punto di forza di Mitsubishi Electric Factory Automation è la completezza di gamma. Infatti, il catalogo dei prodotti è completo e molto vasto e si compone di PLC compatti e modulari, HMI, servoazionamenti, motori brushless, elettromeccanica, robot antropomorfi e SCARA, CNC, SW di controllo e di supervisione, PC industriali ecc.