

# PRONTA ALLE SFIDE CHE VERRANNO

**Rexroth, sempre più The Drive & Control Company, consolida la sua posizione di primo piano nell'ambito dell'automazione forte di un'offerta completa, comprendendo sistemi idraulici, controlli e azionamenti elettrici, tecnica lineare e di montaggio e sistemi pneumatici, è fortemente innovativa e trova impiego in tutti i settori**

In un mondo che cambia tanto velocemente dal punto di vista economico, tecnologico, organizzativo, diventa sempre più difficile per le aziende individuare strategie, mettere a punto politiche, attuare azioni efficaci che permettano loro di tenere il passo. Neppure i grandi numeri, il carattere internazionale, l'immagine vincente che caratterizza alcune grandi multinazionali che operano nell'ambito dell'automazione sono più sufficienti ad assicurare loro prosperità e sicurezza in un futuro a medio termine se non dimostrano capacità e prontezza a raccogliere le nuove sfide. Rexroth non solo lo ha fatto, ma ha voluto condividere i risultati del suo lavoro di ricerca, analisi, piano di azione con la stampa internazionale organizzando a Wuerzburg in Germania il 1° Rexroth Global Technology Summit, al quale ha dato il significativo tema: "Mastering the challenges of the coming decade" (Gestire le sfide del prossimo decennio). L'incontro ha offerto l'occasione per intervistare Manfred Grundke e Reiner Leipold-Buettner, rispettivamente presidente del consiglio di amministrazione e membro con responsabilità per l'ingegnerizzazione e la produzione.



Manfred Grundke, presidente del consiglio di amministrazione di Bosch Rexroth.

**Progettare:** Dottor Grundke, può inquadrare la realtà di Bosch Rexroth oggi?

**Grundke:** Nata dalla fusione, avvenuta nel 2001, tra Mannesmann Rexroth AG e la divisione di "Tecnica di automazione" di Bosch, Bosch Rexroth AG è una società posseduta al 100% da Robert Bosch GmbH. Con circa 25.700 dipendenti, nel 2004 Bosch Rexroth AG ha superato per la prima volta i 4 miliardi di euro di fatturato. Circa 500.000 clienti in 80 Paesi acquistano da noi prodotti, soluzioni di sistema e servizi. Come negli anni precedenti, la nostra crescita è stata particolarmente rilevante in Asia. La Cina è il principale mercato estero per Rexroth, dopo gli Stati Uniti, l'Italia e la Francia. Nel 2004 abbiamo chiaramente aumentato la nostra quota di mercato anche in America nonostante la debolezza del dollaro. E per il 2005, prevediamo un'ulteriore crescita.

**Progettare:** Come si pone Bosch Rexroth nei confronti della strategia della globalizzazione?

**Grundke:** Bosch Rexroth è un'azienda che affonda le proprie radici in Germania, ma si sente a casa in tutto il mondo. Investiamo costantemente in nuove strutture di svi-

luppo e produzione come attesta la recente acquisizione della quota di maggioranza dell'italiana Oil Control Group, che rafforza notevolmente il nostro portafoglio prodotti nel mercato dell'idraulica compatta, in rapida crescita. L'Oil Control Group è uno dei principali produttori nel settore dell'idraulica compatta e offre una gamma di prodotti di elevato valore tecnologico con i marchi Oil Control, EDI System, Oil Sistem, TARP e LC Oleodinamica con valvole filettate, blocchi di controllo e unità in miniatura.

In Asia seguiamo coerentemente da oltre venti anni una strategia di crescita a lungo termine. Rexroth è rappresentata in Cina dal 1978. In Giappone, dopo dieci anni di stretta collaborazione, alla fine degli anni Novanta Bosch Rexroth ha acquisito Uchida, produttore di idraulica, e collabora con Koganei nel settore della pneumatica. Lo scorso anno abbiamo acquisito la Skatec, azienda sudcoreana specialista in automazione, per rafforzare la nostra presenza in questo interessante mercato. La nostra struttura più ricca di tradizione in Asia si trova in India. Rexroth ha cominciato in questo Paese nel 1976 con una quota di minoranza nella Rexroth Maneklal Industries di Ahmedabad, e la prima licenza di produzione dei prodotti Rexroth in Asia.

Siamo rappresentati in America Settentrionale e Meridionale con siti produttivi di proprietà. Da decenni, Rexroth opera come partner dell'industria automobilistica statunitense, fornendo tecnologia "Drive & Control" agli impianti produttivi. Alcuni dei nostri prodotti hanno iniziato proprio qui la loro marcia trionfale nel mondo. Il primo servomotore AC di uso industriale, presentato al mondo nel 1979, venne usato inizialmente da Ford America per poi diventare uno standard industriale. Sono stati gli utenti americani a chiedere per molti anni grandi sistemi aperti nell'automazione, trovando un partner forte in Rexroth. Siamo stati, per esempio, uno dei fondatori del gruppo di lavoro OMAC (open modular architecture controls - controlli ad architettura modulare aperta), creato dai clienti finali, oltre che dell'OMAC Packaging Working Group, in cui continuiamo a

svolgere un ruolo attivo. Al momento stiamo significativamente aumentando la nostra capacità produttiva in Europa centrale e orientale. Negli ultimi anni in particolare, abbiamo sostanzialmente rafforzato il nostro know-how locale in queste due regioni.

**Progettare:** *In che cosa Rexroth si differenzia dalla concorrenza?*

**Grundke:** È l'unico produttore al mondo a offrire sistemi idraulici, controlli e azionamenti elettrici, tecnica lineare e di montaggio e sistemi pneumatici, tutto da un'unica fonte. Nel ruolo di appaltatore generale, ci occupiamo con successo di fornire progetti chiavi in mano. Un'ampia gamma di servizi completa lo spettro della nostra offerta. Questo portafoglio di prodotti e servizi viene riassunto dal nostro motto "The Drive & Control Company".

Come fornitore unico, offriamo le tecnologie drive and control praticamente a ogni settore industriale. Dalle singole valvole idrauliche per minuscole società brasiliane a installazioni complete per palcoscenici, come nei teatri nazionali di Budapest e Pechino. Da progetti di grande portata come la modernizzazione delle chiuse lungo il St. Lawrence River alla realizzazione di linee di transfer nella produzione di motori per auto, fino all'automazione di stabilimenti di semiconduttori.

Il modello di business Drive & Control è la giusta risposta alle sfide che ci attendono nei prossimi anni e decenni.

In ogni singola tecnologia sviluppiamo e produciamo componenti best-in-class a prezzi competitivi. I nostri prodotti innovativi consentono ai nostri clienti di differenziarsi dai loro concorrenti grazie a moderne soluzioni di automazione.

Offriamo tutte queste tecnologie come fornitore unico, sotto forma di componenti, moduli completi e/o pacchetti di automazione. Agendo in questo modo, aiutiamo i nostri clienti a rendere più fluidi i loro processi interni e a ridurre i costi. Con Rexroth come partner, un produttore di macchine può ridurre considerevolmente il numero dei propri fornitori. Inoltre, in quanto fornitore di sistemi ci assu-

miamo sempre più la responsabilità di intere funzioni macchina. La complessità di manutenzione e riparazioni si riduce considerevolmente perché la nostra assistenza riguarda tutti i componenti Rexroth. In breve, il produttore di macchine può scaricare processi e responsabilità su Rexroth riducendo così in modo sostanziale il "cost of ownership" totale per la tecnologia di automazione.

**Progettare:** *Come si pone Bosch Rexroth nei confronti del cliente?*

**Grundke:** Le aziende si trovano a dover affrontare cambiamenti sempre più rapidi in campo economico, tecnologico e organizzativo. Rexroth considera questi cambiamenti delle sfide e li affronta come partner dei propri clienti. Nel fare questo siamo guidati dalla nostra visione, dove un ruolo fondamentale viene svolto da un consapevole entusiasmo per l'innovazione e le novità. Bosch Rexroth unisce innovazione e vastissima esperienza nelle applicazioni con un profondo know-how di prodotto. Le nostre soluzioni hanno un obiettivo chiaro: garantire che i clienti non godano solo di vantaggi tecnologici, bensì abbiano anche benefici economici. Lavoriamo per e con clienti in tutto il mondo e siamo in grado di mettere a disposizione il nostro know-how in tutti gli angoli della terra. Ma le macchine per la produzione di carta richiedono soluzioni diverse da quelle per le macchine utensili o per le macchine da imballaggio. Per questo anni fa abbiamo trasferito il nostro know-how sulle applicazioni mondiali in team diversi per i differenti settori industriali.

Non solo.

Per i grandi clienti abbiamo creato un sistema di Global Account Management. Aziende come la casa madre, Robert Bosch GmbH, DaimlerChrysler e Volkswagen vogliono avere a loro disposizione un contatto Bosch Rexroth con cui discutere personalmente ed elaborare soluzioni.

Una persona che lavori in funzione della centralità del rapporto con il cliente e che possa negoziare con loro condizioni globali.

[readerservice.it](http://readerservice.it) n.51