

Un approccio innovativo



L'offerta di Hydac comprende filtri, accumulatori e accessori quali valvole e rubinetti.

Una parte importante del business riguarda stabilmente l'idraulica compatta, vale a dire valvole a cartuccia e blocchi forati per il montaggio, sia standard che speciali. Propone un'ampia gamma di scambiatori di calore, anche con soluzioni costruttive particolari, e filtri per fluidi di processo, filtri automatici autopulenti per fluidi lubrorefrigeranti e per emulsioni.



Massimo Sanelli,
Direttore Generale di Hydac Italia.

È poco più di un anno che Massimo Sanelli è in Hydac Italia, chiamato ad affiancare Virgilio Fabbri per un passaggio di testimone che sia funzionale allo sviluppo dell'azienda e quindi non definito nei tempi, ma con obiettivi ambiziosi: "con due direttori generali il fatturato deve aumentare di conseguenza".

I risultati di Hydac Italia vanno proprio in questa direzione: nel 2005 il giro d'affari è cresciuto del 23% rispetto al 2004 arrivando a sfiorare i 25 milioni di euro e nel 2006 il budget prevede un ulteriore sviluppo di oltre il 20%.

«Volendo dare a Cesare quel che è di Cesare - commenta Sanelli - questi numeri sono la logica conseguenza di scelte strategiche della ca-

Risultati in forte crescita premiano Hydac per il modo di porsi nei confronti del mercato basato sulla filosofia del "fluid engineering" che porta a condividere con il cliente la conoscenza di tutte le problematiche proprie del fluido e allo sviluppo di prodotti, servizi, soluzioni su misura. La realtà italiana secondo Massimo Sanelli, direttore generale di Hydac Italia

Non solo filtri e accumulatori



Panoramica
dei filtri di processo.

L'offerta Hydac è articolata secondo 8 divisioni di prodotti, che possono venire così riassunti:

- tecnologia della filtrazione. Comprende un programma di filtrazione completo sia per fluidi che per gas di processo. Hydac si avvale di sistemi di produzione dell'ultima generazione per garantire prodotti con un elevato standard qualitativo e sempre orientati alle esigenze del mercato. Si basa su una ricerca intensiva, sulla soluzione dei problemi tecnici, sulle richieste specifiche dei clienti e sulla normativa internazionale;
- accumulatori. Il programma comprende accumulatori a sacca, a pistone, a membrana per svolgere una vasta gamma di funzioni nei circuiti idraulici, come ad esempio risparmio energetico, riserva di energia, assorbimento colpi d'ariete, livellamento della pressione;
- elettronica. Esprime il concetto di una tecnologia innovativa nel settore della monitoraggio della pressione. La gamma dei prodotti va dai semplici trasduttori ai trasduttori multicanali a microprocessore, azionati da un software adattabile al cliente. Nel campo dei sensori Hydac applica varie tecnologie in modo da garantire sempre ai propri clienti la soluzione più adatta e meglio personalizzata;

sa madre in termini di approccio al mercato che hanno trovato ottima rispondenza in alcuni settori in particolare per il giusto mix tra trend positivo, soluzioni di problematiche specifiche, reale vantaggio economico. Il settore mobile, per esempio, in forte crescita sia come macchine agricole e movimento terra sia macchine municipali, ha risposto in maniera molto positiva al nostro approccio; effetti positivi sono venuti dal boom di richieste di impianti siderurgici, con un ricco carnet di ordini anche per i prossimi anni; finalmente in ripresa le macchine utensili; ha tenuto su livelli discreti la domanda di macchine per la plastica; da continuare lo sviluppo perché forieri di ritorni importanti sono il settore dell'energia e quello navale».

Una realtà mondiale

Hydac vanta una storia cinquantennale. Nasce infatti a Sulzbach in Germania nel 1963 per produrre accumulatori e filtri. I prodotti in portafoglio crescono negli anni e con essi le dimensioni dell'azienda che diventa gruppo. Oggi conta 3.800 addetti in 35 Paesi per un giro d'affari che nel 2005 è stato di 545 milioni di euro per il 80% realizzato al di fuori della Germania. Gli stabilimenti principali di Hydac si trovano in Germania, in Cina, in Slovacchia e negli Stati Uniti; piccole produzioni, soprattutto di assemblaggio, sono realizzate in altri Paesi tra i quali l'Italia.



CS 1000 per il
monitoraggio on-line
della contaminazione.

Sul mercato italiano Hydac sbarca nel 1971 come Rual e con un portafoglio prodotti limitato agli accumulatori a sacca. In poco tempo vengono aggiunti i filtri, i sistemi di filtrazione e gli accessori. Il 1° gennaio 1998 la Rual diventa Hydac Italia. «Oggi l'organico è arrivato a una sessantina di persone, un numero che rende la sede di Cassina de' Pecchi, alle porte di Milano, ormai insufficiente anche alla luce dei programmi di sviluppo che prevedono nuove assunzioni. Siamo alla ricerca in particolare di tecnici preparati per potenziare l'organizzazione commerciale, composta da venditori diretti».

Insieme al progetto della nuova sede, che sorgerà entro un raggio di pochi chilometri dall'attuale, sta andando avanti il programma di implementazione del nuovo sistema di gestione e controllo SAP che, spiega Sanelli: «ci permetterà di ave-

re trasparente tutto il mondo Hydac che fa capo alla sede di Sulzbach, vale a dire Europa e Asia. L'altro centro copre l'America del nord e del sud. Tra i vantaggi che ne deriveranno ci sarà sicuramente quello legato alla logistica. L'esperienza di questi mesi ha dimostrato la necessità di disporre di un magazzino locale per garantire un servizio efficiente, ma grazie al nuovo sistema informatico ERP saranno ottimizzate le scorte dei prodotti di ogni magazzino, considerato non più come realtà a se stante, ma facente parte di una rete in dialogo continuo».

Filosofia vincente

«Il successo di Hydac - puntualizza Sanelli - si basa sulla filosofia di fluid engineering, la cui attuazione ci porta a condividere con il cliente la conoscenza di tutte le problematiche proprie del

Lo scambiatore tipo OK EL.



Soluzioni di sicurezza lato gas per gli accumulatori.

- idraulica compatta. Progettati e messi a punto con l'obiettivo della praticità, i prodotti rispondono alle esigenze di funzionalità, validità di qualità, sicurezza, durata, disponibilità in serie, funzionalità di tutto il sistema. La flessibilità del programma delle valvole a cartuccia, i moduli di comando integrati e i gruppi compatti di tipo speciale contribuiscono a ottenere prestazioni elevate. Tali prestazioni sono abbinate a un ingombro ridotto e a un peso contenuto. La gamma dei prodotti risponde a molteplici esigenze della tecnica idraulica e copre esigenze che vanno fino a portate di 600 l/min e pressioni di 630 bar;

- impiantistica. La produzione comprende impianti idraulici, gruppi compatti per alte e medie pressioni, con comando elettrico ed elettronico, posizionatori idraulici, impianti di lubrificazione, sistemi di filtrazione, gruppi di raffreddamento, gruppi ausiliari, banchi prova. La famiglia di singoli elementi come piastre di comando, motori, ecc. fino agli impianti chiavi in mano;

- accessori. La tecnologia di fissaggio HY-ROS consente di montare tubi, flessibili, cavi, sensori, commutatori e/o altri elementi a sezione rotonda o angolare in modo sicuro e duraturo. I rubinetti Flutec sono progettati e costruiti tenendo conto della praticità e si caratterizzano per funzionalità, qualità, sicurezza, durata, flessibilità.

fluidi per sviluppare prodotti, servizi, soluzioni i cui vantaggi spesso vanno oltre le richieste del mercato. Un esempio significativo in questo senso è rappresentato dalle nuove apparecchiature elettroniche per il Condition Monitoring. Si tratta di una serie completa di prodotti di elevata precisione e affidabilità in grado di rilevare on line tutte le variabili che determinano le caratteristiche di un fluido. Compatti, precisi e affidabili, corredati di tutto l'hardware e il software necessari, questi strumenti, una volta inseriti nel circuito idraulico, trasmettono un segnale a un'unità di monitoraggio e da questa visualizzato su un PC o trasmesso a un quadro di comando anche remoto. Si può così incominciare a parlare seriamente di manutenzione predittiva basata su valutazioni reali del fluido, di cui si controlla lo stato e la sua evoluzione nel tempo.

I vantaggi sono enormi e quantificabili sia per chi produce le macchine sia per chi le utilizza: un incremento della vita dei componenti, un prolungamento dell'intervallo tra una manutenzione e l'altra e un più lungo Mtbf (Mean Time Before Failure, tempo medio prima di una rottura). Tutti fattori che conducono a un più basso costo di esercizio e un aumento di produttività.

Anche nell'ambito degli scambiatori di calore l'offerta di Hydac si è andata via via arricchendo di funzioni e accorgimenti da farli considerare veri e propri sistemi di controllo della temperatura dell'olio o del fluido refrigerante».

E spiega: «Ciò che caratterizza lo sviluppo dei prodotti in Hydac è quello di seguire una metodologia consolidata: partire da una tecnologia associata e non di rado primitiva, farla diventare complessa per rispondere alle richieste dei clienti, ren-

derla semplice dal punto di vista del suo utilizzo». Settori dove queste proposte di Hydac hanno trovato rispondenza positiva sono i più diversi, dagli impianti eolici, alle gru idrauliche, ai banchi prova, a intere celle di macchine utensili.

Dalla parte del progettista

Per questa tipologia d'approccio al mercato l'interlocutore con il quale i tecnici Hydac normalmente si interfacciano è il progettista o responsabile dell'ufficio tecnico. «Purtroppo la crisi di questi anni si è fatta sentire anche lì, con conseguenti tagli di personale. Per lo sviluppo di nuove macchine molte aziende sono quindi costrette a rivolgersi direttamente ai fornitori di componenti oppure a cercare aiuto in strumenti software. Hydac si è mossa in entrambe le direzioni: oltre ai venditori può contare su una serie di product manager, con una conoscenza tecnica a 360 gradi del proprio prodotto e delle relative applicazioni nei diversi ambiti. Ha sviluppato pacchetti software di simulazione che mettono in condizione il progettista di scegliere il componente, filtro, accumulatore o altro, velocemente e senza errori. Le conseguenze di un progetto non a regola d'arte le misuriamo tutti i giorni quando siamo chiamati a risolvere problemi di cattivo funzionamento di impianti. E così mi vengono in mente le parole che chi mi ha insegnato l'oleodinamica, era solito dire: se un errore lo trovi in fase di progettazione ti costa 1, se lo trovi in servizio ti costa 10.000».

E per quanto riguarda le minacce che possono venire dalla concorrenza?

«Tranne nell'ambito degli accumulatori dove siamo prepotentemente leader di mercato, per gli altri prodotti in portafoglio ci posizioniamo al secondo o al terzo posto o in alcuni casi non entriamo neppure in classifica. Questo ci porta a definire una strategia commerciale non tanto sulla concorrenza quanto sulle richieste del mercato, consapevoli delle difficoltà di operare in un contesto che vede la presenza di tanti produttori di grande professionalità e di grande esperienza. Ma sono fiducioso e lo sarei ancora di più se riuscissi a comunicare al mercato tutto il know-how che Hydac è in grado di mettere a disposizione e i vantaggi che i clienti possono trarre dal condividere con noi lo sviluppo, il progetto e la sua costruzione delle nuove macchine e dei nuovi impianti».

readerservice.it n. 53