

Protagonista dell'automazione



Roberto Maietti,
nuovo presidente e Ceo di Omron
Europe

Per Roberto Maietti le congratulazioni sono d'obbligo. E anche doppie. Prima è arrivata la nomina a Presidente e Ceo di Omron Europe BV, poi l'incarico di guidare Assoautomazione per il prossimo biennio. Due mansioni di grande valenza e responsabilità che sottintendono rilevanti considerazioni di ordine strategico, politico ed economico oltre che tecnologico e di mercato. Ne abbiamo parlato a lungo con il protagonista di questa storia di successo.

Progettare: Ingegnere Maietti, o meglio Presidente Maietti, lei prende il posto di Kojiro Tobita alla guida di Omron Europe. Il passaggio del testimone da un giapponese a un europeo va letto secondo logiche particolari oltre a quello di un riconoscimento dell'ottimo lavoro da lei svolto?

Omron decide di cambiare e di dare maggiori opportunità e responsabilità ai manager non giapponesi e punta su Roberto Maietti, nominato nuovo presidente e Ceo di Omron Europe. Un'opportunità da mettere a frutto con strategie mirate, obiettivi ambiziosi, considerazioni personali

Maietti: Effettivamente non si tratta di un cambiamento da poco per una mentalità come quella giapponese che ha sempre visto riunite nella figura del Ceo le responsabilità di indirizzare il business e di dare continuità alla filosofia e alla cultura aziendale.

Credo che proprio per quest'ultimo motivo la mia nomina sia stata particolarmente ponderata in Omron, ma mi auguro che sia imitata anche da altre aziende straniere per rispondere alla necessità, fortemente sentita, di portare al proprio interno una visione più globale e aperta ai cambiamenti del mercato.

Personalmente assumo questo nuovo incarico con grande responsabilità e altrettanto entusiasmo, avendo la consapevolezza di aver ben operato e ben chiaro di rappresentare un cambiamento nella continuità.

Progettare: Quali sono i numeri più significativi delle realtà che le sono state affidate?

Maietti: La Omron Europe BV, della quale sono stato nominato presidente e Ceo, ha realizzato nell'anno fiscale chiuso al 31 marzo 2006 un fatturato di 514 milioni di euro, impiega circa 1600 persone e ha tre unità produttive: una in Olanda, una in Germania e una in Italia.

I mercati più importanti sono quello italiano con un giro di affari di 140 milioni di euro, seguito da quello spagnolo con 83 milioni di euro. Seguono poi Germania, Francia, Inghilterra.

Rispetto all'anno precedente la crescita a livello europeo è stata intorno al 4%, mentre a livello di singola nazione l'andamento è stato abbastanza variegato: in Italia siamo cresciuti del 4,1%, in Germania del 9%, in Francia del 4%, in Spagna del 2%.

Sono anche presidente di Omce, Omron Management Corporation Europe, un incarico con funzioni di indirizzo di tipo etico-culturale nei confronti di tutte le realtà Omron in Europa.

Queste comprendono oltre a Omron Europe BV, che è focalizzata sull'industrial automation, anche Omron Electronic Components, Omron Automotive e Omron Health Care per un giro di affari complessivo di 720 milioni di euro e oltre 2000 dipendenti.

Progettare: Come giudica questi risultati?

Maietti: Il +4% complessivo registrato in Europa è inferiore a quanto avremmo voluto. Un dato per tutti: la Omron Industrial Automation a livello mondiale nell'anno appena concluso ha messo a segno una crescita del 9%.

Ci consola il fatto che il nostro risultato è discretamente buono se confrontato con quelli ottenuti dai nostri principali concorrenti. La "fame" di automazione degli anni '80 e '90 con tantissime aziende impegnate a rinnovare quasi completamente le proprie linee produttive è ormai un ricordo; in questo momento assistiamo a una richiesta di automazione più spinta e sofisticata, ma anche più mirata che richiede investimenti molto meno significativi.

Progettare: Da più fonti arrivano indicazioni circa un risveglio dell'economia anche in Paesi "refrattari" come l'Italia. Quali sono le motivazioni alla base di questo cambiamento?

Maietti: Credo che nessuno sia in grado di dire che cosa è cambiato. Quello che posso confermare è che il 2006 si sta dimostrando estremamente proficuo. Nel solo mese di marzo abbiamo fatturato oltre 50 milioni di euro. Anche se non mi faccio particolari illusioni, confido comunque che il

2006 sia migliore del 2005 oltre che nei numeri anche nella convinzione degli operatori dell'opportunità di ritornare a investire.

Nel momento stesso in cui diciamo che la ripresa è in atto non possiamo non ricordare che molti benefici che ne conseguono finiscono in Paesi a basso costo di manodopera come conseguenza della massiccia delocalizzazione della produzione attuata da molte aziende europee per fronteggiare il perdurare della crisi.

Progettare: Come intende muoversi per ovviare a questa situazione?

Maietti: È mia intenzione focalizzare l'attenzione prima di tutto su due mercati dove la nostra presenza per varie ragioni è relativamente piccola rispetto a quelle che sono le dimensioni e le potenzialità andando a sfidare una concorrenza che, per il fatto di giocare in casa, è ancora più attenta, agguerrita, reattiva e sono la Germania e la Francia.

Continueremo a investire nell'Est Europa sia nei Paesi che sono diventati da poco membri della comunità economica europea sia in quelli che lo diventeranno tra poco.

Infine riserveremo un occhio di riguardo anche al mercato russo che, registrando in questi anni tassi di crescita paragonabili a quello cinese, rappresenta una grossa opportunità.

Progettare: Si tratta di mercati che presentano caratteristiche ed esigenze molto diverse in fatto di automazione. Per ognuno di questi Omron ha un'offerta su misura?

Maietti: Uno dei punti di forza di Omron è la varietà dei prodotti. Noi siamo nati con gli interruttori di prossimità, i relè, le fotocellule, prodotti tradizionali per una automazione orizzontale che continuano a rimanere una parte importante del nostro business.

Ma negli anni abbiamo via via allargato l'offerta ai Plc, alle reti, ai sensori intelligenti, al motion control con moltissimi prodotti per una automazione fortemente verticalizzata.

È evidente che i primi per la loro applicabilità, facilità ed efficacia d'uso, possono trovare una notevole accettazione in Paesi che effettivamente dimostrano un certo grado di arretratezza tecnologica.

Ma anche in questi mercati non mancano applicazioni molto sofisticate quasi sempre al traino di nuovi insediamenti produttivi da parte di aziende automobilistiche.

Trattandosi di nuove linee di produzione e non come in passato del trasferimento di linee di produzione di modelli ormai superati, queste si caratterizzano per l'applicazione di tecnologie, strumenti e prodotti altamente innovativi.

Progettare: Quali politiche commerciali intende adottare?

Maietti: L'obiettivo di crescere in un mercato non particolarmente dinamico credo si possa raggiungere solo creando differenziazioni tra ciò che noi siamo in grado di offrire rispetto ai nostri concorrenti. E la differenza chiave, al di là di un portafoglio prodotti del quali noi siamo tranquilli e sicuri perché altamente qualificato, tecnologico, affidabile, è rappresentata dalla capacità dei nostri uomini di spiegare e aiutare l'utilizzatore nell'impiego ottimale dei nostri prodotti.

Nella mia strategia di base voglio fondamentalmente essere sempre più vicino al mercato con una maggiore specializzazione che vuol dire risposte adeguate e proposte corrette alle esigenze del singolo cliente.

Solo se i nostri clienti saranno in grado di offrire ai loro clienti soluzioni più rispondenti alle loro esigenze, potremo puntare a risultati positivi, migliori rispetto a quello che è l'andamento del mercato.

Progettare: In ogni Paese sarà attuata una politica commerciale diversa?

Maietti: Da sempre l'organizzazione di Omron in Europa si è basata su una struttura di filiali estremamente autonome quindi verticalizzata su un territorio delimitato da frontiere, lingua, cultura.

Questo ha permesso di ottenere buoni risultati, in qualche Paese ottimi, in altri discreti, ma questa autonomia è stata sicuramente un elemento di forza. Oggi, e sottolineo per fortuna, il business sempre più travalica le frontiere e le aziende impostano le proprie scelte strategiche secondo una visione di gruppo. Ecco che per Omron nasce la necessità di una visione paneuropea, nella quale le filiali devono puntare a una maggiore coesione, a una maggiore armonizzazione.

È innegabile che esistono diversità profonde tra i vari mercati e come i vari mercati percepiscono la realtà Omron.

Nel perseguire questa nuova logica terremo conto della storia, della posizione e dell'immagine che Omron ha saputo costruirsi nei singoli Paesi.

Non ultimo in alcuni Paesi dove non abbiamo raggiunto una significativa massa critica andremo a concentrare la nostra azione su particolari settori applicativi quindi con un'azione fortemente verticalizzata.

Progettare: Dove intravede le maggiori opportunità di crescita per Omron?

Maietti: In un mercato dove le esigenze di produttività passano in secondo piano rispetto a qualità e flessibilità, cambiano le attese nei confronti delle proposte delle aziende di automazione.

In quest'ottica ancora maggiore risalto rispetto a un passato che già ci ha visto protagonisti grazie a un'offerta orizzontale assume la nostra offerta

nell'ambito della sensoristica. In forte crescita è la parte relativa al motion control e alla sicurezza industriale. L'impegno di Omron nell'ambito della safety è testimoniato da una recente acquisizione sul mercato americano.

Progettare: E da dove possono venire le minacce più pericolose?

Maietti: Premetto che per me la concorrenza non è mai la minaccia maggiore, ma il migliore degli stimoli. Io credo che il successo o l'insuccesso di una azienda dipenda soprattutto da aspetti interni, dalla capacità o meno di porsi in modo dinamico sul mercato, tenendo monitorati i concorrenti, analizzando con obiettività e trasparenza punti di forza e di debolezza e attuando, tempestivamente e senza remore, adeguate politiche di cambiamento.

Progettare: Ingegnere Maietti, lei è da vent'anni in Omron. Quali sono gli aspetti che più apprezza di questa azienda?

Maietti: Prima di tutto metto l'attenzione all'uomo. Ho potuto verificare sulla mia persona ma anche in generale che in Omron il singolo individuo, qualunque posizione ricopra, sempre che ne abbia la voglia, la forza, lo stimolo, ha la possibilità di esprimere il proprio parere e provare a incidere sulla realtà aziendale.

Non ho mai percepito alcuna limitazione che venisse da aspetti legati all'età, al sesso, anche se l'azienda è prevalentemente maschile, alla nazionalità, alla religione.

Questo fa crescere l'entusiasmo e la voglia di sentirsi in qualche modo protagonista del successo dell'azienda.

Al secondo posto c'è l'aspetto etico che è nel Dna dell'azienda e ne guida e pervade tutte le sue scelte.

Infine, anche condizione indispensabile per un'azienda hi-tech, è il fatto di contare su una profonda conoscenza tecnica, costantemente alimentata da massicci investimenti per la ricerca e lo sviluppo e che dedica molta attenzione all'ingegneria di produzione. Questi aspetti danno una garanzia di continuità e una tranquillità professionale per quello che si va a proporre al mercato in termini di prestazioni, sicurezza, qualità, affidabilità.

Progettare: E quali sono, se ci sono, gli aspetti che le piacciono di meno?

Maietti: Il fatto di non riuscire ad avere una bidirezionalità più spinta e più forte tra il mondo giapponese e quello non giapponese. Da quando sono in Omron ho visto molti giovani manager venire dal Giappone in Europa o negli Stati Uniti per alcuni anni con responsabilità nell'ambito dello sviluppo di progetti o di product manager e che, solo negli ultimi anni,

INTERVISTA

una volta tornati in sede hanno assunto posizioni di rilievo.

A dimostrazione del fatto che un'esperienza internazionale è considerata molto proficua.

Io penso che sarebbe molto importante fare in modo che anche manager europei e americani possano avere nel loro percorso di carriera la possibilità di andare in Giappone. In questo modo si potrebbe accelerare l'integrazione tra Giappone e resto del mondo e quindi ottenere una maggiore comprensione da parte nostra della cultura giapponese e da parte della casa madre delle esigenze degli altri mercati.

Progettare: Un'ultima domanda. Alle nuove responsabilità in Omron, si è aggiunta per lei quella di presidente di Assoautomazione. Quali sono le priorità d'azione?

Maietti: La mia vocazione associativa viene da lontano. Per anni ho operato in Anipla e nel Gisi con incarichi di responsabilità. Negli ultimi 5 anni in Anie sono stato il presidente del gruppo rilevamento misura e analisi e vicepresidente nella gestione Sacchi. E ora assumo il nuovo incarico perché credo nell'associazione, come strumento insostituibile per ricevere ma anche per dare, per rappresentare e avere forza contrattuale. L'efficacia delle nostre azioni è proporzionale alla visibilità che l'associazione ha anche e soprattutto nei confronti del mondo politico e di quello imprenditoriale di Confindustria.

Quando il presidente Montezemolo sottolinea la necessità per il Paese, per tornare a essere competitivo, di puntare su innovazione credo che rivolga un chiaro invito anche a noi di mettere a disposizione del "made in Italy" tutto il nostro know-how tecnico e il nostro impegno.

È vero che nel settore dell'automazione la presenza di aziende prettamente italiane è relativamente modesta; io stesso rappresento una società neppure europea.

Questo non deve far pensare che non si abbia l'interesse e la volontà di dare il massimo a collaborare con i costruttori di macchine, che sono i migliori ambasciatori del made in Italy in giro per il mondo.

Io credo che Anie non abbia avuto sinora la forza, la volontà, l'impegno per fare sentire la propria voce, le proprie istanze, il proprio peso.

Questo è il primo impegno che voglio portare avanti nei miei due anni di presidenza con il contributo e il supporto di tutti i membri del comitato direttivo. Credo che sia importante per la nostra associazione uscire dall'ombra. Ci sono altre realtà in Italia che hanno molta più visibilità e molto più potere contrattuale con il mondo della politica. E questo è un po' antitetico rispetto a un mercato che comunque guarda alla "elettricità" come a un elemento base della nostra società di oggi e di domani.

readerservice.it n. 140



A volte basta stabilire delle priorità. Soprattutto quando ciò che vi aspetta è Total Modelling, un sistema innovativo per il design e l'industrializzazione di nuovi prodotti. Con Total Modelling, Delcam vi offre un unico ambiente di lavoro in cui gestire, simultaneamente e senza limitazioni, solidi, superfici, nuvole di punti, decorazioni artistiche, loghi e textures. D'ora in poi potrete lavorare con diverse tecniche in un unico sistema integrato, senza la necessità di ricorrere a software separati. Chiamateci per fissare una data per la presentazione, oppure visitateci su Internet. Il resto può aspettare...

Numero Verde
800-750999

 **DEL CAM**
www.delcam.it

Sede: Legnano (MI) - Filiali: Torino - Padova - Bologna - Ancona

readerservice.it n.04572