



Frank Schlosser,
nuovo direttore vendite della Baldor-Electric Company in Europa.

Frank Schlosser è il nuovo direttore vendite della Baldor Electric Company in Europa con il compito di gestire le vendite e lo staff di supporto ai clienti nel mercato europeo per quanto riguarda i tre maggiori marchi di motori elettrici e trasmissioni di potenza della società: Baldor, Dodge e Reliance.

Schlosser porta in dote alla multinazionale americana una laurea in ingegneria meccanica, esperienze di progettista e venditore tecnico e una decennale attività come sales manager in una importante azienda tedesca attiva nel settore delle trasmissioni di potenza. Con Schlosser approfondiamo la conoscenza di questa grande multinazionale.

Trasmissioni Meccaniche: Ingegnere Schlosser qual è la realtà della Baldor oggi?

Schlosser: Nel 2007 il fatturato della Baldor è stato di 1,82 miliardi di dollari. Questo è stato un anno di cambiamenti per l'azienda poiché è stato il primo periodo finanziario seguito all'acquisizione dei marchi Reliance electric motors e Dodge power transmission. Siamo diventati i maggiori

Obiettivo Europa

La multinazionale americana Baldor guarda con sempre maggiore interesse a nuovi mercati con un'offerta che comprende motori elettrici per l'automazione industriale generale, controllo di movimento basato su servomotori, componenti meccanici per applicazioni di trasmissione della potenza e alla capacità di fornire ai clienti soluzioni complete

fornitori di motori elettrici e prodotti per la trasmissione di potenza degli Usa.

La società oggi conta più di 8000 dipendenti, 27 stabilimenti di produzione e una rete di uffici e di distributori a livello mondiale che copre 70 Paesi. I canali di vendita e assistenza per quanto riguarda il ramo del nostro business Dodge sono caratterizzati da maggiore attenzione alla distribuzione come conseguenza della generale necessità di avere rapida disponibilità di componenti per la trasmissione di potenza.

Trasmissioni Meccaniche: Quanto vale l'Europa per Baldor e in quali Paesi ottiene i risultati migliori?

Schlosser: Preferirei parlare del fatturato in questo modo: il Nord America è la "sede" del commercio di tutti i nostri marchi. Le vendite internazionali rappresentano circa il 15% del fatturato. Con l'eccezione del controllo di movimento di precisione (che è gestito dall'Europa), la maggior parte del nostro patrimonio di design e manifatturiero è stata basata quasi esclusivamente sugli Usa. Tuttavia questo quadro sta cambiando. I merca-



Il centro per la progettazione e la produzione
motion control di Baldor a Bristol, Inghilterra.



ti dell'Europa e della parte dell'Asia che si affaccia sull'Oceano Pacifico rappresentano i maggiori obiettivi della nostra Società, ed entrambi stanno ricevendo investimenti, per le grandi opportunità a livello mondiale che la combinazione dei marchi ci sta offrendo. Come risultato, stiamo ottenendo costantemente una crescita a due cifre in Europa, e abbiamo piani di investimento che crediamo possano mantenere questo livello di guadagno per molto tempo a venire.

Trasmissioni Meccaniche: Come si compone il portafoglio prodotti della Baldor?

Schlosser: Il nostro portafoglio prodotti è diviso in tre grandi aree: motori elettrici per l'automazione industriale generale, controllo di movimento basato su servomotori, componenti meccanici per applicazioni di trasmissione della potenza.

I prodotti della categoria dei motori variano da 15 W a 11.000 kW. Noi produciamo entrambe le versioni con dimensioni a norme Nema e Iec e abbiamo una grande capacità di produzione di versioni personalizzate. Offriamo anche un numero estremamente grande di opzioni di protezione. I prodotti per la trasmissione di potenza includono i cuscinetti montati, i riduttori di velocità, le pulegge e i giunti.

La gamma di prodotti di controllo del movimento comprendono controllori di moto e di macchina sia in versione Oem che pronte per l'impiego, servomotori rotativi e lineari, e un ambiente estremamente flessibile per la progettazione di macchine chiamato Mint.

Trasmissioni Meccaniche: Cosa caratterizza l'offerta della Baldor rispetto alla concorrenza?

Schlosser: La capacità di fornire ai clienti soluzioni complete, dal co-

mando elettronico fino all'albero sulla linea, che risultano dalla combinazione dei nostri marchi. L'integrazione dei marchi ci permette di diventare partner di grande valore per i nostri clienti, risolvendo problemi, fornendo supporto alla progettazione e semplificando l'acquisto e il supporto sempre in aumento.

Trasmissioni Meccaniche: Quanto investe la Baldor per la ricerca e sviluppo?

Schlosser: Lo scorso anno alla R&D è andato circa il 2% del fatturato, ma questo dato non fornisce una visione completa del nostro impegno. Europa e Asia del Pacifico stanno crescendo molto più rapidamente del mercato centrale della Baldor, e di conseguenza l'azienda sta sostenendo diversi sostanziali investimenti in collaboratori e mezzi.

Trasmissioni Meccaniche: Quali sono le principali linee di sviluppo?

Schlosser: Nell'ambito dei motori elettrici Baldor è ben conosciuta come pioniera di tecnologie di efficienza energetica, e questo aspetto della nostra produzione sta crescendo a una velocità incredibile: più del 25%. In questa area abbiamo molti vantaggi proprietari in termini di materiali usati, come la forma dei lamierini, ecc. e la nostra ricerca e sviluppo su questo argomento continua. Gli azionamenti a velocità variabile sono strettamente collegati con le possibilità di risparmio energetico, e noi abbiamo una linea di rapida espansione in quest'area.

Nel controllo di movimento di precisione abbiamo investito in grande misura nella creazione di una linea di prodotti controllabili in tempo reale via ethernet per applicazioni di controllo multiasse e ci aspettiamo che questo possa essere un fattore significativo nei mercati futuri.



Baldor è il maggior produttore di motori elettrici negli Usa.

È tra i maggiori attori in Europa per i motori con dimensioni Nema.

Per quanto riguarda la trasmissione di potenza, molto del nostro lavoro di sviluppo è collegato sull'estensione del periodo di vita utile e sul miglioramento della velocità dell'albero.

Un'altra importante area in cui sono stati fatti importanti investimenti è l'installazione e la rimozione dei cuscinetti. Qualche anno fa abbiamo presentato alcuni sistemi unici per permettere ai cuscinetti di essere rimossi in pochi minuti, e stiamo continuando a estendere questi concetti a diverse caratteristiche nelle prestazioni.

Trasmissioni Meccaniche: Come sta andando l'Europa per Baldor?

Schlosser: I mercati europei in cui osserviamo crescita particolari sono la Germania, la Francia, l'Inghilterra, la Spagna, l'Italia, più i Paesi dell'Europa orientale in genere. Questo è parzialmente un risultato degli in-



La linea completa di prodotti compatibili ethernet, per applicazioni di controllo del moto di precisione, aiuta a sostenere l'incremento del mercato nei prossimi anni.

vestimenti di Baldor in uffici e stabilimenti di produzione in Europa, e nel caso della trasmissione di potenza, degli storici collegamenti ai canali di distribuzione. Crediamo di essere i migliori nel segmento Nema nell'esportazione in America e nei mercati collegati e nella riparazione di apparecchiature provenienti dagli Usa.

Trasmissioni Meccaniche: Quali sono gli obiettivi commerciali nel breve e medio termine?

Schlosser: In Europa, il nostro maggiore investimento a breve termine è in supporti per la vendita, sia in termini di collaboratori in prima linea sia per quella successivamente dietro, supportando la vendita con suggerimenti sulla progettazione di applicazioni, con un supporto di back-office,



I dispositivi meccanici Easy off per rimuovere i cuscinetti Dodge sono un'area di sviluppo per Baldor, come pure gli adattatori per cuscinetti Grip Tight.

ecc. Attualmente abbiamo uno stabilimento di progettazione e di produzione in Europa più cinque centri di supporto. Sopra a tutto questo, molto del nostro personale di vendita per area è distribuito in tutta Europa e altri ancora lavorano da casa, oppure operano attraverso piccoli uffici locali.

Questo impegno continua a permetterci di raggiungere i nostri scopi a medio termine, collegati alla necessità di occuparsi dei nostri clienti con soluzioni "end to end" per un potente sistema di trasmissione.

Trasmissioni Meccaniche: E con quali strategie intende raggiungerli?

Schlosser: La formazione interna al momento è un grande elemento della nostra strategia. Tutto il nostro staff di prima linea è stato istruito circa



Baldor progetta e fabbrica motori elettrici, equipaggiamenti per il controllo di precisione del moto e prodotti per la trasmissione di potenza.

il nostro intero portafoglio e, dove opportuno, questo training è stato esteso anche ai nostri partner di distribuzione.

Trasmissioni Meccaniche: Cosa rappresenta per Baldor il mercato italiano?

Schlosser: il mercato italiano è il più difficile d'Europa poiché vi si trovano molte importanti case di produzione: un concorrente per avere successo qui, deve essere davvero forte. Attualmente abbiamo un ufficio dedicato all'assistenza situato a Mendrisio. La scelta di Mendrisio ha due motivi di fondo: la vicinanza ai maggiori centri industriali del Nord Italia, e ragioni interne e storiche poiché abbiamo una sede europea e un magazzino a Feuerthalen, in Svizzera. Siamo molto felici dei nostri risultati nel mercato italiano, e per la crescita delle vendite.

Come detto prima, vendiamo molti motori Nema e crediamo di essere i migliori in questo settore.

Abbiamo, inoltre un'ottima reputazione nel settore del controllo di movimento basato su servomotori. Nella trasmissione di potenza, contiamo molto sull'aver una forte distribuzione di elementi e abbiamo la fortuna di essere rappresentati dalla Rima Cuscinetti, e come risultato, siamo fra i migliori sul mercato italiano.

Trasmissioni Meccaniche: Sono da prevedere novità organizzative e/o di prodotto?

Schlosser: Abbiamo una grande richiesta sul mercato italiano e le nostre forze vendita necessitano di un'espansione. Il problema principale, come sempre, è trovare le persone giuste. I nostri investimenti a supporto dell'Europa includono nuove fabbriche per assemblaggio per accorciare i tempi di consegna, e provvedere le possibilità di personalizzazione relative ai riduttori e ai motoriduttori.

Negli Usa Dodge è un leader e speriamo di rendere la tecnologia dei nostri prodotti più largamente disponibile ai nostri clienti europei.

readerservice.it n. 60



ePLAN[®] electric P8

A new dimension of engineering

- Power
- Productivity
- Performance
- Process

Progress

Massima integrazione nella nuova piattaforma **Eplan Electric P8** nella quale i collegamenti interdisciplinari ne costituiscono la base. Un ulteriore **PROGRESSO** verso una progettazione ad alta velocità.

- Precision
- Passion
- Premium

EPLANITALIA

www.eplanitalia.it
readerservice.it n.21967