

La filiale italiana di Schunk celebra quest'anno il decennale di attività sul territorio. E per l'occasione ha organizzato tre giornate di incontri formativi-informativi, accompagnate da visite agli stabilimenti. Un'iniziativa di successo, da riproporre in futuro, anche per presentare prodotti intenzionalmente 'mirati' e innovativi

Andreas Kuehl è amministratore delegato di Schunk Intec.



## Decennale, all'insegna dell'innovazione

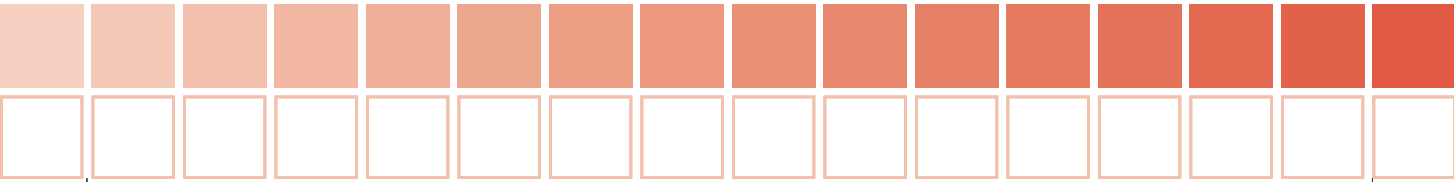
A Lauffen sul Neckar, in Germania, Friedrich Schunk fondava nel 1945 l'officina meccanica Schunk, distinguendosi subito per la qualità della lavorazione e le idee innovative. Una ventina di anni dopo veniva creato il settore che si sarebbe occupato dei morsetti per autocentranti, cui avrebbe fatto seguito, agli inizi degli anni Ottanta, la linea di prodotti per l'automazione, con un innovativo assortimento di pinze per automazione e robotica. Numerosi sono stati i prodotti introdotti dall'azienda, dal programma Tandem di sistemi di serraggio stazionario alla tecnica di serraggio poligonale Tribos fino alla pinza servoelettrica Leg 760 per applicazioni di packaging, una soluzione già apprezzata nonostante sia in commercio solo

da pochi mesi. Le innovazioni di prodotto sono avanzate di pari passo con la graduale espansione all'estero, che ha portato all'apertura di filiali in Europa ma anche in Asia e negli Stati Uniti. In Italia Schunk è approdata nel 1998 creando una filiale italiana, che quest'anno celebra dieci anni di attività in tre giornate di formazione-informazione, con festeggiamenti e visite agli stabilimenti.

### UN DECENNIO IN CRESCITA

"In Italia eravamo già presenti con un ufficio di rappresentanza - spiega Andreas Kuehl, amministratore delegato Schunk Intec -. Man mano che maturava la consapevolezza delle potenzialità del mercato locale, cresceva anche l'interesse per il Paese e, so-

prattutto, la necessità di offrire informazioni aggiornate e fornire un'adeguata e competente assistenza in lingua italiana. Per tutti questi motivi è stato deciso di aprire in Italia una filiale del gruppo, unica responsabile per tutto il mercato nazionale". Oggi i clienti Schunk possono contare su risposte pronte e competenti così come assistenza e supporto qualificati, con la possibilità di avere suggerimenti e soluzioni adeguate per qualsiasi problema di produzione o di scelta del prodotto più idoneo. Il magazzino locale consente inoltre di gestire urgenze per i prodotti di uso più frequente. "Qualità, assistenza e affidabilità, unitamente all'elevata competenza tecnica - afferma Kuehl -, ci consentono di dare risposte in tempi



Uno degli incontri formativi-informativi, organizzati da Schunk Intec.



Riccardo Borghi è responsabile programma automazione di Schunk Intec.



Leg 760 è la nuova pinza servoelettrica per packaging, basata su un concetto di modularità.

rapidi. In poche parole, ci prendiamo cura del cliente". E prosegue: "Se vogliamo fare un bilancio di questi anni, è evidente che inizialmente abbiamo sottovalutato il mercato italiano, ma abbiamo presto recuperato e ora la filiale italiana si posiziona al primo posto a livello europeo e al secondo a livello mondiale in termini di fatturato. È stato un grande successo." Un successo confermato dalla crescita del 25% del fatturato, che quest'anno do-

vrebbe raggiungere i 10 milioni di euro. Ma anche dalla crescita in termini di volume. "Per festeggiare i risultati conseguiti in questo primo decennio di attività - continua Kuehl -, a settembre abbiamo invitato una trentina di clienti a partecipare all'Automation Day 2008, tre giornate di incontri formulate sulla base di un'esperienza 'pilota' dello scorso anno. Oltre alla sede di Lauffen sul Neckar, è stato così possibile visitare gli stabilimenti di



All'Automation Day 2008, organizzato per festeggiare i primi dieci anni di attività nel nostro Paese, hanno partecipato una trentina di clienti italiani.

Hausen e Lauffen, rispettivamente dedicati alla produzione di soluzioni di automazione e a quella di mandrini, portautensili e morsetti. E assistere a una presentazione delle novità di prodotto nonché a interventi sugli accessori per robotica, sistemi mecatronici e sistemi lineari." La scelta di organizzare l'evento in concomitanza con la fiera Motek di Stoccarda non è stata casuale: il terzo giorno era infatti programmata una sosta allo stand Schunk, dove erano esposti i prodotti presentati il giorno precedente, con la possibilità per i partecipanti di proseguire autonomamente la visita in fiera. "L'iniziativa è stata accolta con entusiasmo dai nostri clienti, tanto da spingerci a fare dell'Automation Day un appuntamento ricorrente, possibilmente nella nostra nuova sede di Lurate Caccivio, in provincia di Como, dove speriamo di trasferirci entro la fine dell'anno".

### QUALITÀ E COMPETENZA

Schunk raggruppa oggi più aziende, con stabilimenti produttivi in Germania e Italia nonché negli Stati Uniti e in Cina per 'servire' i mercati locali. Con circa 2.000 collaboratori in tutto il mondo, il gruppo registra un fatturato di circa 200 milioni di euro. Qual è il segreto di questo successo? "Forniamo un prodotto innovativo di alta qualità - afferma Kuehl -. Rispetto alla concorrenza proponiamo innovazione, servizio e qualità, fattori premianti in Italia in

questo momento". L'offerta è ampia e comprende il programma Total Tooling che, con sistemi portautensili di precisione, portautensili universale e tecnica di equilibratura, è in grado di coprire l'intero settore dei portautensili. E poi ancora mandrini autocentranti per tornitura, sistemi di serraggio stazionario e a espansione idraulica. Per l'automazione vengono invece offerti moduli di presa, moduli rotanti e lineari, accessori per robot, tecniche di assemblaggio modulare e robotica modulare. "Abbiamo prodotti brevettati in esclusiva, per i quali non si può parlare di vera e propria concorrenza - precisa Kuehl -, come nel caso del sistema flessibile di serraggio poligonale per utensili Tribos, caratterizzato da una concentricità dinamica ottimale e ingombro estremamente slanciato". E la rete commerciale? "Nel settore dei sistemi di serraggio lavoriamo essenzialmente tramite una rete di rivenditori - spiega Kuehl - mentre per l'automazione siamo partner di costruttori o integratori di impianti, macchine e robot. Quando abbiamo aperto la filiale italiana ci siamo resi conto della profonda differenza tra la realtà tedesca e quella italiana, sia per mentalità che per frazionamento del mercato, che rendeva irrealizzabile il contatto diretto. Di conseguenza abbiamo dovuto adeguare le nostre strategie commerciali. Ci siamo poi impegnati per trovare personale qualificato tecnico e

commerciale. Dalle difficoltà iniziali siamo usciti vittoriosi: oggi possiamo affermare che il processo di adattamento è terminato con successo". Attualmente Schunk Intec occupa in Italia 20 addetti, di cui 8 venditori esterni.

### DIVENTARE FORNITORI UNICI

A breve Schunk Intec raggiungerà un altro obiettivo: il trasferimento nella nuova e più funzionale sede di Lurate Caccivio, poco distante da quella attuale, dove sarà realizzata anche un'aula attrezzata per organizzare corsi di addestramento interni dedicati a clienti e rivenditori. "Nonostante la congiuntura avversa - prosegue Kuehl -, siamo molto fiduciosi e intendiamo proseguire nella nostra crescita. Oltre alla nuova sede, abbiamo pianificato di aumentare il numero di venditori e tecnici esterni e interni. L'innovazione è la nostra carta da giocare, come gruppo, con l'obiettivo di completare sempre più la gamma dei nostri prodotti: vogliamo diventare fornitori unici per i sistemi che offriamo. Inoltre intendiamo proporre soluzioni specifiche per ciascun settore, dalla meccanica al medicale e all'alimentare. Attualmente i settori con maggiore sviluppo sono quelli dell'energia, il medicale e l'aeronautico. Anche nell'automotive si riscontra un positivo movimento innovativo: tutti puntano a migliorare l'automazione..."

readerservice.it Schunk n.63