

Motoman è noto soprattutto nel settore della saldatura ad arco...

“La storia di Motoman è, infatti, nella saldatura ad arco elettrica. I suoi robot sono nati per essere utilizzati nella produzione dei motori elettrici e della componentistica all'interno degli stabilimenti Yaskawa. Sin dall'inizio, Motoman si è dedicata allo sviluppo dell'innovazione nella robotica. Nel corso degli anni l'azienda ha ampliato le sue aree applicative: dall'asservimento delle macchine, alla movimentazione di materiale e all'assemblaggio fino al trattamento industriale”.

Ora Motoman si sta rivolgendo al mercato europeo?

“Yaskawa-Motoman ha un interesse molto concreto per il mercato europeo. Negli ultimi anni il Gruppo si è concentrato sulla crescita del mercato in Asia e in America. E ora ci stiamo concentrando sull'Europa. Nel Vecchio Continente, per diversi anni Motoman è stata rappresentata da dei partner commerciali e si è appunto focalizzata soprattutto sull'integrazione di soluzioni di robot di saldatura ad arco più che sulla fornitura di robot in cassa. Una decina di anni fa Yaskawa-Motoman ha deciso di fare crescere il mercato europeo anche con altre tipologie di robot e non solo con soluzioni di saldatura ad arco”.

E come è avvenuta la penetrazione nel mercato europeo?

“In Europa, il grosso cambiamento è avvenuto tre anni fa con l'individuazione di un nuovo management. È stato l'inizio di una nuova fase. Motoman si è cominciata a connotare come un fornitore completo di soluzioni robotiche: ci siamo aperti a tutti quei settori nei quali prima non eravamo presenti. Oltre quindi al settore della saldatura ad arco, anche ad esempio al settore della palettizzazione, dell'assemblaggio, pick-and-place, dispensazione e verniciatura. Nel marzo scorso, la sede centrale europea si è trasferita dalla Svezia a Monaco di Baviera, in posizione più baricentrica. Adesso tutto è gestito dal nostro presidente europeo, che è un giapponese. A partire da lui, tutti abbiamo molta voglia di crescere. La Casa madre ci dà tutti gli input, vogliono crescere e in particolare sul mercato tedesco e italiano”.

Aim: to expand in Italy

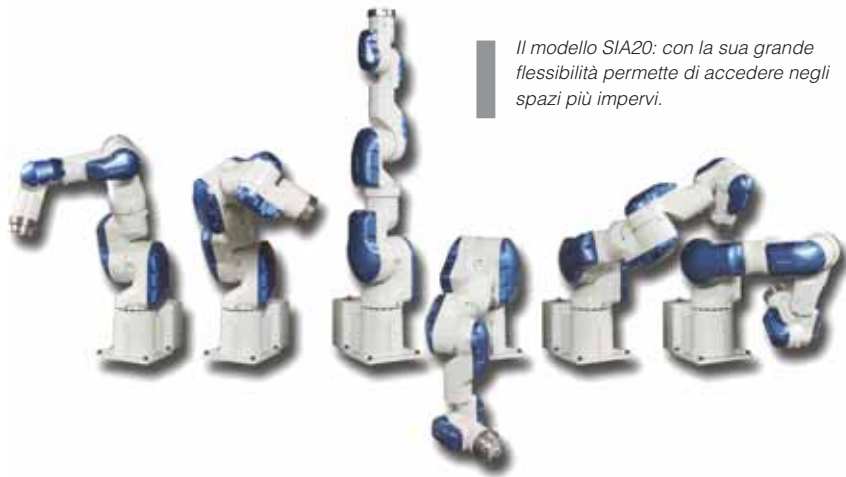
“Alongside Germany, the Italian market is now one of the most important there is in Europe for Motoman. Our aim is to fully penetrate these markets over the next two years”:
John D'Angelillo was appointed as the Managing Director of Motoman Italia back in March 2007 and that was his precise aim. Part of the Yaskawa-Motoman Group since 1999, and the Managing Director of Motoman UK up until 2006, as soon as Mr D'Angelillo got settled in Italy he started to make plans so as to be able to reach this goal. Motoman has a background in electric arc welding. Over the years, the company has expanded its two main application areas: from machine tending, to material handling and assembling, going even as far as industrial treatments. In the last few years, the Group has been ploughing all its efforts into expanding on the Asian and American markets. Now it is concentrating on Europe, therefore, also on Italy. First off, Motoman Italia opened a new branch in Turin, the nerve centre of the automobile industry. The company is now being divided up into three separate divisions. The first division is responsible for the actual robots: these are robots that are supplied to systems integrators. The second division covers a wide area, and it is still the core business at Motoman Italia: namely arc welding. The third division, however, is set aside for handling automotive applications, a business area that is an extremely important part of the branch's growth strategy. In the background there is also the parent company's product development strategy, which also includes humanoid robots.

E in questo contesto c'è anche un interesse per l'Italia?

“L'obiettivo per il quale sono stato mandato in Italia è proprio quello di far crescere la penetrazione di mercato per i settori in cui siamo già presenti e diffondere la conoscenza di Motoman nei settori di nuovo interesse. Abbiamo fatto degli investimenti in strutture e ci stiamo riorganizzando internamente”.

Perché avete cambiato la sede?

“La nostra sede legale era storicamente a Modena. Oggi costituisce più un centro di riferimento commerciale e di eccellenza per il settore arco, nonché un presidio di service, predisposto anche per il training. In realtà è qui a Torino che si prendono tutte le decisioni cruciali nell'automotive, qui è la sede di



Il modello SIA20: con la sua grande flessibilità permette di accedere negli spazi più impervi.



La sede di Motoman Italia a Torino.

Fiat. Essere presenti qui con un'importante struttura significa l'importanza che ha per noi il settore dell'automotive”.

E come avete riorganizzato la struttura interna?

“Abbiamo messo mano alla riorganizzazione della struttura interna modulandola in tre divisioni. La prima divisione interessa i robot veri e propri: sono i robot che vengono forniti ai system integrator. La seconda divisione copre un settore forte, e che rimane quello principale per Motoman Italia: quello della saldatura ad arco. La terza divisione si rivolge, invece, alla gestione delle applicazioni nell'automotive, un business molto importante nella strategia di crescita della filiale”.

Come si sviluppa il fatturato della filiale italiana?

“La maggioranza del fatturato della filiale italiana deriva dalla saldatura ad arco, seguita da quella della fornitura di robot ai system integrator e dalla divisione automotive. La Casa madre vuole veder crescere la nostra posizione di mercato, ma non ci ha dato indicazione per uno specifico settore. Per capire meglio quali sono i volumi del mercato italiano e quindi capire come entrarvi, è stata elaborata una mappatura. Proprio perché il percorso di crescita deve essere graduale e mirato. Inizialmente vogliamo concentrarci su alcune zone geografiche e su alcuni settori applicativi. Da qui anche la scelta dei collaboratori, dei partner, che vogliono lavorare con Motoman. Questa scelta la stiamo facendo per i due settori della saldatura ad arco e della fornitura di robot in cassa. Nel settore automotive, Motoman non è stata molto presente in Italia. Adesso, anche con la collocazione della sede europea a Monaco di Baviera, abbiamo l'appoggio della struttura centrale per poter realizzare impianti anche da 3-7 milioni di euro chiavi in mano”.

Motoman chiaramente sviluppa innovazione. Nello specifico sta facendo ricerca nel robot umanoide...

“Motoman è costantemente concentrata sullo sviluppo

di prodotti nuovi. Tra questi proprio il robot umanoide. Nel 2006

l'azienda ha presentato il DA20 a 13 assi e due bracci, nel 2008 è stata presentata la versione Slim con l'SDA10. Questo robot, snello e agile a 15 assi e due bracci, presenta dei movimenti che riproducono l'articolazione umana e caratterizzati da rapida accelerazione. Caratteristiche che, accomunate al suo design, lo rendono il candidato ideale per applicazioni di assemblaggio, di trasferimento di pezzi, di asservimento di macchine, packaging e altre operazioni di movimentazione che in precedenza potevano essere svolte unicamente da delle persone. I due bracci possono funzionare contemporaneamente in maniera sincronizzata oppure eseguire simultaneamente azioni indipendenti. Grazie alla ridottissima pianta d'appoggio può anche operare in spazi limitati”.



Il modello SDA10: un robot umanoide a due braccia con totale di 15 assi.

BOLOGNA**12-13 novembre 2009****Quartiere Fieristico****In Giappone questa tipologia di robot ha uno sviluppo notevole...**

“Lì la popolazione è in calo, la manodopera è molto costosa e questo tipo di soluzione diventa necessario. Nella fabbrica Yaskawa il montaggio completo degli azionamenti avviene con i robot. Come succede sempre, prima del lancio di un nuovo prodotto sul mercato esso viene testato nella fabbrica Yaskawa.

Così è affascinante vedere all'opera questi robot umanoidi nella produzione della componentistica Yaskawa all'interno degli stabilimenti in Giappone. Noi proponiamo questa tipologia di soluzione in Europa per sostituire posti di lavoro laddove ci potrebbero essere problemi di monotonia nello svolgimento delle operazioni e quindi annichilimento, e dove ci sono problemi di sicurezza e di incolumità dell'operatore. In Europa i clienti chiedono maggiormente soluzioni, sviluppo e integrazione del prodotto, e non semplicemente il prodotto stesso. Il nostro desiderio è dare maggiore possibilità di integrazione ai system integrator e costruire partnership sempre più solide e durature”.

Oltre al robot umanoide, quali sono gli sviluppi su cui lavora Motoman per il futuro?

“Il trend tecnologico sul quale si muove il settore nel processo di R&D è sempre più nella gestione e riduzione dello spazio di lavoro, in una maggiore automazione. Quando Motoman guarda ai futuri prodotti, li studia pensando a come utilizzarli in uno spazio sempre più ridotto. Qualche esempio: il nuovo robot antropomorfo a 7 assi. Solitamente, nelle operazioni di saldatura, si ha bisogno di due o più robot per velocizzare la lavorazione o perché non è possibile raggiungere tutti i punti. In questo senso Motoman ha sviluppato i nuovi robot dedicati. Abbiamo pensato, per esempio, a sviluppare un robot di saldatura a 7 assi, molto più ridotto nelle dimensioni e quindi nello spazio occupabile, che riduce la necessità di attrezzaggio.

Le già elevate prestazioni dei robot a sette assi sono visibili in test comparativi laddove una coppia di robot normali a 6 assi deve interrompere l'attività sincronizzata per evitare di entrare in collisione con il gemello in alcuni tratti di saldatura mentre il 7 assi “aggira” l'ostacolo portandosi fuori dall'interferenza seppur continuando l'operazione di saldatura con ‘accuracy performance’ elevate. In questo senso ci sono altri sviluppi in corso nella tipologia umanoide: la direzione è la riduzione degli ingombri nelle applicazioni, come la saldatura a punti, utilizzate ad esempio nelle linee per la produzione delle scocche delle auto, creando robot che lavorino negli ‘spazi morti’ della linea stessa. In questi casi, solitamente si utilizzano quattro o cinque robot in due diverse stazioni. Con le soluzioni che sta sviluppando Motoman si possono mettere otto robot in una stazione e si riduce lo spazio”.

readerservice.it - Motoman n.18

**The best ideas on
“pack” engineering.****MEC FOR PACK**

**Meccanica di Precisione, Materiali Innovativi,
Engineering & Tecnologie, Elettronica,
Componentistica per Macchine Automatiche
e Sistemi di Confezionamento**

**BolognaFiere**Segreteria organizzativa **MEC FOR PACK**

Piazza Costituzione 6 • 40128 Bologna, Italia • tel. +39 051 282 111
fax +39 051 6374014 • mecforpack@bolognafiere.it

www.mecforpack.it

readerservice.it n.23129