

Capitalizzando sull'esperienza nei processi di saldatura ad arco robotizzata acquisita in 20 anni di attività, Roboteco affronta le sfide future del mercato pianificando soluzioni tecnologiche in grado di allargare lo spettro di applicazione di questo processo fondamentale della produzione industriale. Ce ne parla Sandro Santamaria, amministratore delegato di Roboteco



Saldatura, da vent'anni con passione

di Silvia Beraudo

Determinato, intraprendente e coraggioso, proprio come un vero genovese. Così Sandro Santamaria si definisce, evidenziando le qualità del proprio carattere che gli hanno permesso di andare controcorrente prospettando proprio la Liguria e, nello specifico Genova, come sede di Roboteco, divisione del Gruppo Finteco di Milano, oggi una solida realtà che opera nel campo dell'automazione dei processi di saldatura. E proprio con l'orgoglio di un genovese, l'amministratore delegato di Roboteco descrive le tappe che hanno portato l'azienda, fondata nel 1988, a essere una delle principali realtà nel campo della saldatura robotizzata. "Siamo nati 20 anni fa con l'obiettivo di diventare un punto di riferimento nel

mercato della saldatura robotizzata ad arco ricercando l'eccellenza nei prodotti distribuiti e nel servizio offerto. Dopo 20 anni, siamo ancora qui, fedeli a quest'obiettivo iniziale - afferma Santamaria. Questo per noi non è un limite, ma il coronamento di una strategia importante che ci fa essere, oggi, tra le principali aziende in questa nicchia di mercato". Nicchia in cui Roboteco annovera più di 800 impianti installati con un tasso di collaudo del 100% e del 98% di fedeltà tra i clienti che hanno acquistato un secondo robot. Dal 2004 al 2008 il Gruppo lombardo/ligure, di cui fanno parte Roboteco S.p.A. che si occupa della vendita degli impianti e Roboteco Service per l'assistenza tecnica, ha visto triplicare il proprio



La sede di Genova di Roboteco.



fatturato raggiungendo quota 7 milioni 300 mila euro di cui, circa il 10%, realizzati in Europa. Percentuale quest'ultima che sembra destinata ad aumentare in considerazione del fatto che l'azienda sta sviluppando diversi progetti soprattutto per il settore dell'automotive, comparto oggi più che mai al centro delle speranze di una ripresa economica internazionale.

I primi 20 anni. “La saldatura fa parte del nostro DNA. Abbiamo raggiunto la profonda competenza che ci contraddistingue attraverso un percorso caratterizzato dalla ricerca costante di nuove applicazioni per mercati e materiali sem-

pre diversi”, spiega Santamaria. “Dalle prime esperienze nella saldatura ad arco di materiali in acciaio inox per il settore della ristorazione professionale, dove Roboteco si è specializzata nella saldatura estetica, è passata ad applicazioni, sempre su materiali inox, ma più strutturali come la saldatura ad arco di sistemi di scarico per il settore motociclistico o di altre applicazioni industriali quali quelle dei trasformatori di media tensione. “La grande svolta l'abbiamo compiuta qualche anno fa grazie alla nostra partnership con Panasonic, con la quale collaboriamo fin dal 1992 - continua l'amministratore delegato -. Con l'introduzione sul mercato di Tawers, il primo robot antropomorfo dedicato al 100% alla saldatura ad arco, di cui siamo distributori esclusivi, siamo stati in grado, infatti, di allargare le nostre applicazioni a settori fino ad allora non facilmente raggiungibili dalla nostra offerta”. Roboteco ha realizzato quindi sistemi per la saldatura dell'alluminio sia a filo continuo sia TIG (mezzi di sollevamento, telai per moto, saldatura di complementi per l'arredamento e componentistica auto) per arrivare ad avere grandi partner sulle più consolidate applicazioni MIG-MAG su acciaio al carbonio realizzando soluzioni per settori più eterogenei quali quelli dell'ecologia, della componentistica automotive e delle macchine agricole. “La nostra expertise si è ulteriormente estesa e oggi, sempre grazie a Tawers, siamo in grado di sviluppare, ot-

Tawers di Panasonic, il sistema integrato per la saldatura ad arco robotizzata.



tenendo positivi riscontri, anche applicazioni come i riporti di materiale duro su componenti industriali quali valvole, sedgi e cuscinetti”, indica Santamaria. È quindi dal connubio tra il personale tecnico di Roboteco, altamente specializzato nei sistemi di saldatura di materiali che vanno dall’inox di piccolo spessore all’acciaio al carbonio di elevato spessore, e l’estrema flessibilità di un sistema di saldatura come quello di Tawers di Panasonic, che è stato possibile per Roboteco spiccare quel salto di qualità che le ha permesso di passare da una situazione di azienda inseguitrice, che ne ha caratterizzato i primi dieci anni di attività, a quella di principale protagonista di un settore davvero strategico per la produzione industriale che oggi, però, al pari di molti altri, si trova in evidente difficoltà.

La metodologia vincente. “Se prendiamo in considerazione i dati riguardanti il mercato italiano, notiamo che anche il nostro settore è stato coinvolto pesantemente dalla grave crisi che sta interessando l’intero sistema economico mondiale. I dati riportano una diminuzione primo trimestre 2009 su primo trimestre 2008 di quasi il 40 % - spiega Sandro Santamaria che, in qualità anche di presidente del Gruppo di automazione di saldatura Anasta conosce profondamente le dinamiche del comparto. Per la natura stessa del nostro mercato domestico e, nello specifico della saldatura, molto frammentato e caratterizzato da piccole e medie aziende che saldano a conto terzi, legate direttamente alla produzione di capi commessa, prevediamo che ci vorranno ancora diversi mesi prima che si possa registrare una ripresa considerevole che ci porti vicino ai risultati dello scorso anno - riprende -. Siamo tutti in attesa che l’onda riparta e i segnali che provengono dal mondo dell’auto sono sicuramente positivi”. Grazie agli accordi tra Fiat e Chrysler che riconfermano la vocazione italiana a produrre

auto, questo settore spera di poter incrementare nuovamente la propria produttività e anche Roboteco, quale fornitore d’impiantistica, si sente positivamente coinvolta. L’automotive rappresenta, infatti, il 15-20% del proprio fatturato e il 25-30% in termini di quantità. “Le nuove strategie messe in campo dal Lingotto daranno una connotazione sempre più internazionale al settore e imporranno alle aziende come la nostra di essere sempre più globali e di sapere dialogare su un piano internazionale, non solo tecnicamente, ma anche commercialmente”, continua Santamaria. E Roboteco sembra pronta ad affrontare questa sfida. “La nostra azienda non è rimasta grandemente scioccata da questo tracollo della produzione per molti inaspettata. All’attivo oggi lavorano con noi direttamente 20 persone più un’ottima rete di subfornitori sia di materiali sia di servizi - spiega l’amministratore delegato -. Gestiamo direttamente il contatto con l’utilizzatore finale e direttamente ne gestiamo l’assistenza tecnica. Contrariamente a molte aziende che hanno messo in cassa integrazione anche personale addetto alla vendita, noi crediamo nel rapporto continuativo, quotidiano, capillare della nostra organizzazione tecnico/commerciale. Non abbiamo mai appaltato all’esterno e mai lo faremo, anche solo un’ora di assistenza tecnica capitalizzando sulle risorse interne, che sono la memoria storica della nostra azienda, e che, a loro volta formano le nuove leve insegnando la grande importanza che riveste la conoscenza profonda dell’utilizzatore finale”. Ed è proprio sulla competenza diretta dei sistemi e delle problematiche a essi associati (da quelle di saldatura a quelle elettriche, dalle meccaniche a quelle informatiche) che si fonda la forza di Roboteco e la professionalità del suo servizio post-vendita. Non avvalendosi di system integrator, ma prendendosi in carico in prima persona non solo la vendita delle applicazioni, ma tutte le responsa-

La sede di Roboteco a Milano.

