

con **Gian Luca Branca**

General manager della Robotic Division

di *Antonella Pellegrini*

Guardando al domani

Kuka Roboter Italia si è posta l'obiettivo di continuare a sostenere i migliori integratori, per garantire al cliente non solo il prodotto ma anche un solido network di competenze. E, passata la crisi, sarà il momento di cogliere i mutamenti in atto nel mercato. A RMO ne parla Gian Luca Branca, general manager della Robotic Division

Ogni giorno, nel mondo, migliaia di robot Kuka affrontano le più difficili sfide del mondo del lavoro. Nell'industria metalmeccanica, per esempio, si prestano per qualsiasi processo di lavorazione, come saldatura, taglio, punzonatura, piegatura, foratura, fresatura, manipolazione, fino al controllo e misurazione... E non solo. Le loro funzioni spaziano dalla sicurezza e tutela del personale alle esigenze di qualità sempre più incalzanti, dall'incremento della produttività a una logistica flessibile. Tutti aspetti di fondamentale importanza per garantire una sostanziale riduzione dei costi, e che richiedono una spiccata vocazione verso le nuove tecnologie. "La nostra filosofia ci spinge alla continua ricerca di innovazione tecnologica e di consolidamento del nostro know-how per dare ai nostri clienti il meglio della

tecnologia di automazione", spiega Gian Luca Branca, general manager Robotics Division di Kuka Roboter Italia. La nostra forza, infatti, sta sia nel prodotto sia nel network di integratori che lavorano con noi e che ci aiutano a sviluppare il mercato ogni giorno. Il patrimonio di competenze che abbiamo risiede infatti proprio in questo network ed è questo che ci consente di dare al cliente finale le migliori opportunità di realizzare le loro idee di automazione".

Ingegnere Branca, ci illustra a grandi linee il mondo Kuka in Italia?

"La Kuka Roboter Italia, realtà appartenente al Gruppo Kuka AG, è presente in Italia dal 1983 e conta una cinquantina di dipendenti. Nell'ambito della società, la divisione Sistemi si

occupa della costruzione di celle prevalentemente nel mondo della saldatura o assemblaggio automotive, mentre la divisione Robotica sviluppa il business nella General Industry, ossia tutto quanto non è automotive, avvalendosi della collaborazione di integratori che operano nelle più diverse applicazioni e in settori anche molto innovativi come il medicale e la robotica di servizio. Naturalmente la Kuka Roboter Italia, come tutte le filiali nel mondo, si occupa dell'assistenza post vendita, della formazione e di erogare servizi di engineering mettendo a disposizione il proprio know-how sui robot e sulle sue possibili applicazioni nella industria”.

Perché Kuka può essere definita una impresa high-tech?

“Oggi vantiamo la più vasta gamma di robot, da quelli di piccola portata (5 kg) al Titan KR1000 che puo portare un carico al polso di 1 tonnellata; la famiglia dei palettizzatori si è recentemente ampliata grazie ai nuovi modelli KR 300PA, KR 470PA e KR 700PA rispettivamente da 300, 470 e 700 kg di pay-load, presentati alla fiera Ligna 2009.

Stiamo lanciando sul mercato proprio in questi giorni i nuovi modelli dedicati alla saldatura ad arco KR 16 arc HW e il KR 16L8 arc HW (con raggio di azione di 2.015 mm), dotati di polso cavo per una migliore adattabilità a ogni tipo di pezzo da saldare, e per quanto riguarda la robotica di servizio la Kuka ha sviluppato il Light Weight Robot (LWR), robot che offre all'utente la possibilità di interagire senza pericoli, programmabile tramite autoapprendimento con un minimo di addestramento per l'operatore, che al momento è destinato ai centri di ricerca universitari.

La sede di Kuka Roboter Italia.



Il palettizzatore KR 700PA da 700 kg di pay-load.

L'attenzione al design è sempre un punto di forza dei robot Kuka, che ricevono premi sia per il design sia per il grado di innovazione, ergonomia e compatibilità ambientale, sia per la migliore campagna di marketing B2B.

Nuovi software, pacchetti applicativi e continua ricerca di partner che possano lavorare a fianco dei nostri integratori per coprire campi di applicazione sempre maggiori, fanno parte delle nostre linee guida per lo sviluppo continuo del mercato”.

Quali sono le più recenti conquiste tecniche dell'azienda?

“Come già accennato, il recente ampliamento della gamma dei palettizzatori e dei robot di saldatura ad arco ci permette di essere al passo con l'innovazione tecnica in due dei settori più diffusi sul mercato. La Kuka Roboter ha anche acquisito la tecnologia delle piattaforme mobili Omnimove, che consentono il movimento di importanti masse e che sono utilizzate nel settore aerospaziale per l'assemblaggio e la manutenzione degli aeromobili. La tecnologia Kuka ha permesso di omologare il primo robot abilitato a portare passeggeri a bordo: il Robocoaster (400 esemplari sono ormai installati nel mondo) è un robot antropomorfo a sei gradi di libertà capace di portare due passeggeri a bordo, facendo loro provare l'emozione di un otovolante con percorsi nello spazio sempre nuovi ed elettrizzanti”.

Come si muove Kuka rispetto ai principali trend tecnologici in atto?

“Siamo un'azienda all'avanguardia e certamente lo siamo per quanto riguarda la tecnologia. Dal mio punto di vista, il trend più significativo che la Kuka segue è quello che spinge verso una sem-

pre maggiore personalizzazione che si realizza con software specifici, interfaccia uomo macchina personalizzata e con componenti sviluppati ad hoc (vedasi la gamma di posizionatori modulari Posiflex da 250 a 1.000 kg di portata, i jet robot che sono robot a portale velocissimi dedicati alla logistica); accanto a questo direi che uno degli aspetti principali che favoriscono la robotizzazione è quello legato alla sicurezza degli operatori. Il robot dovrà lavorare sempre più vicino all'uomo e questo avverrà in condizioni tali da garantire la sicurezza degli addetti".

Lo sviluppo del settore nel corso degli anni ha reso possibile il consolidamento della robotica nei mercati più diversi. A quali ambiti vi rivolgete?

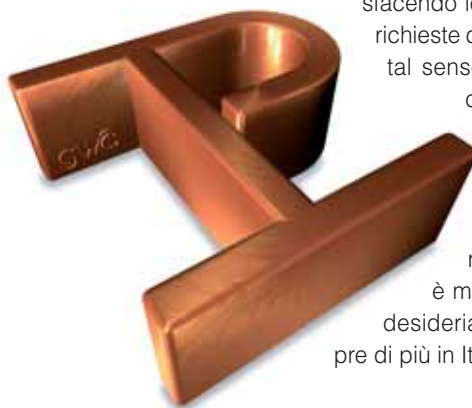
"La Kuka, grazie alla sua ampia gamma, si rivolge a tutti i mercati, soprattutto in virtù del fatto che il nostro obiettivo è lo sviluppo di nuovi mercati che sino ad oggi raramente si sono avvicinati all'automazione: il medicale, il farmaceutico, l'elettronico. In ogni caso restano per noi strategici i mercati dell'alimentare, dove la palettizzazione o i processi di automazione del packaging sono ancora a volte manuali, e soprattutto potrebbe essere per noi interessante avvicinarci a quelle numerosissime piccole realtà che non conoscono i vantaggi

dell'automazione. Il settore dell'automotive è un settore saturo, che non lascia grandi margini di manovra, ma resta comunque una realtà in cui la

Kuka è presente da sempre e che desideriamo mantenere, soddisfacendo le sempre più esigenti richieste dei nostri clienti, che in tal senso ci stimolano a fare continuamente meglio.

Legato a questo settore c'è poi tutto il mercato della saldatura ad arco e a resistenza che per noi è molto importante e che desideriamo sviluppare sempre di più in Italia e nel mondo".

Uno dei riconoscimenti ottenuti da Kuka.



Come si sviluppa il fatturato della filiale italiana?

"Conclusa la parentesi del 2009, annus horribilis per tutte le economie e i settori, riteniamo che si possa riprendere il trend di crescita vissuto nei recenti anni 2006-2008, considerando che la automazione industriale e la robotica è destinata ad entrare in tutte le realtà industriali quale fattore competitivo imprescindibile nell'attuale economia globalizzata. Chi non andrà in tale direzione è destinato a subire la pressione dei concorrenti che già hanno adottato intelligentemente soluzioni di automazione della produzione o della logistica o, peggio, quella dei Paesi emergenti in cui i vantaggi di costo della manodopera a buon mercato spazzano inesorabilmente la posizione di mercato di chiunque non si attrezzi adeguatamente".

Quali mercati ritenete strategici nel prossimo futuro per la vostra tipologia di robot?

"Rimangono interessanti i settori del food & beverage, della ceramica e pietra, e i settori maturi come la saldatura e l'auto. Naturalmente siamo pronti a cogliere tutte le esigenze nuove quali l'eolico, il solare, la robotica di servizio, l'aerospazio, dove l'automazione con l'ausilio di robot sta cominciando ad entrare nelle best practices, nonostante le barriere all'ingresso opposte per anni da questa industria molto prudente e introdurre novità nei processi di costruzione degli aeromobili".

I dati recentemente resi noti da Siri mostrano segno negativo in tutti i parametri che indicano la produzione (-5%) e le importazioni (-29%) di

È dedicato alla saldatura ad arco il nuovo modello KR 16 arc HW.



robot in Italia lo scorso anno. I vostri risultati rispecchiano queste cifre?

“La Kuka Roboter negli ultimi cinque anni ha sempre battuto il mercato guadagnando vari punti di market share in Italia e nel mondo.

Anche nel 2009, dai dati preliminari dei primi due trimestri, possiamo confermare una tenuta importante del nostro portafoglio clienti a livello mondiale, che ci ha consentito di aumentare significativamente la nostra quota di mercato in maniera importante, rispetto ai concorrenti più blasonati. Questo significa che i settori in cui siamo presenti sono molto diversificati e consentono di ridurre il rischio di effetti negativi, compensandosi gli uni con gli altri nei vari cicli di crescita e contrazione dell'economia. Nel triennio 2006 al 2008 siamo cresciuti del 40% in tutto il mondo e il 2008 rappresenta l'anno migliore nella storia ultracentenaria della Kuka”.

Infine, la crisi economica. Come avete affrontato questo periodo di recessione e al momento attuale e dal vostro osservatorio si intravedono segni di ripresa?

“La recessione è stata parte del nostro quotidiano e ci vede allineati con i dati nazionali del mercato della robotica. Nonostante questo, confidiamo nella ripresa che si inizia ad intravedere. In luglio abbiamo notato una netta inversione di tendenza rispetto ai due precedenti trimestri.

In realtà ci siamo accorti che la reazione comune è la diffidenza verso il futuro prossimo, paura che spinge i nostri clienti ad essere cauti. Si tratta di superare il momento che vede tutti in condizioni di mancanza di liquidità e che ‘blocca’ l'economia. Da parte nostra, la cautela sarà l'atteggiamento che ci guiderà attraverso il 2010, in attesa di un nuovo ‘annus mirabilis’ che speriamo possa ripetere i fasti del biennio 2007-2008”.

Questa congiuntura lascerà anche qualcosa di positivo, per esempio nuove opportunità da cogliere?

“Si suole ripetere, da molti, che passata la bufera del 2009, nulla sarà più come prima. Riteniamo che questo possa essere vero: la crisi farà da filtro per le imprese e molte chiuderanno per non riaprire più. Nella fattispecie nell'ambito della automazione industriale i nostri clienti sono gli integratori, ossia aziende che operano nel mercato B2B in quanto fornitori di soluzioni di automazione su misura per i clienti finali che fanno produzione.

Tra questi integratori molti saranno costretti a



Per la robotica di servizio Kuka ha sviluppato il Light Weight Robot.

chiudere o a ridefinire una strategia di business più solida. In tal senso molte sono le opportunità che si presenteranno: solo i più qualificati potranno sopravvivere, ovvero coloro che meglio avranno saputo rispondere alle vere esigenze del mercato.

La Kuka Roboter dovrà cogliere questi mutamenti, cercando di sostenere i migliori integratori, come del resto ha sempre cercato di fare nel costruire un solido network di competenze al servizio del cliente finale. La nostra forza infatti sta sia nel prodotto sia nel network di integratori che lavorano con noi e che ci aiutano a sviluppare il mercato ogni giorno.

Il patrimonio di competenze che abbiamo risiede infatti in questo network ed è questo che ci consente di dare al cliente finale le migliori opportunità di realizzare le loro idee di automazione. Come tutte le tempeste anche questa del 2009 lascerà spazio finalmente al sole e ci consentirà di riprendere la navigazione in acque sicure o, per lo meno, meno agitate. Il futuro prossimo sarà nuovamente del colore del sole che sorge all'orizzonte nei mari tropicali: arancione, come i nostri robot... O per lo meno, così ci piace pensare!”.

READERSERVICE.IT - KUKA ROBOTER ITALIA N.13