

Dal 1° gennaio di quest'anno, Daniel Pauli è il nuovo CEO della società svizzera

Montech AG, specializzata in soluzioni di intralogistica e automazione. L'abbiamo incontrato per conoscere le ragioni del cambio al vertice, i risultati dell'anno appena concluso e le prospettive per il futuro



## Montech guarda al futuro

**I**l 2010 si apre con una novità al vertice di Montech AG: Daniel Pauli assume la carica di CEO. Nella società svizzera da 19 anni, il quarantatreenne Pauli dal 2004 ricopriva la carica di COO. Ora sostituisce Alessandro Sibilìa, che a sua volta passa a ricoprire il ruolo di delegato del Consiglio di amministrazione con la mission di concentrarsi sulla gestione dei progetti strategici e delle partnership.

Nonostante non voglia sbilanciarsi su delle previsioni per quest'anno, il nuovo CEO sottolinea come Montech abbia registrato una leggera ripresa

dell'attività già alla fine del 2009, "pertanto guardiamo con ottimismo all'anno appena cominciato. Vediamo in particolare grandi possibilità di crescere ulteriormente nell'industria solare".

**Signor Pauli, quali sono le motivazioni di questo avvicendamento nella direzione di Montech?**

"Alessandro Sibilìa, che ha ricoperto la carica di CEO fino al 31 dicembre scorso, da quest'anno assume il ruolo di delegato del Consiglio di amministrazione per concentrarsi sulla gestione dei progetti strategici e delle partnership".

**Com'è andato il 2009? Quanto ha risentito Montech della crisi globale?**

"Nel 2009 anche Montech ha subito gli effetti della crisi internazionale e ha ristrutturato la propria organizzazione per assorbire la contrazione del fatturato. L'avvicendamento al vertice non ha però nulla a che fare con il calo del giro d'affari, che ha colpito soprattutto il settore dei componenti di automazione; nel campo dell'industria solare, invece, Montech ha registrato un incremento delle vendite. Montech significa innovazione nel settore dell'automazione. La nostra strategia, soprattutto nei

momenti di crisi, punta sul lancio di nuovi prodotti per aprire nuovi sbocchi di mercato. Per questo siamo andati contro il ciclo economico potenziando le nostre attività di sviluppo, in modo da essere ben posizionati per il futuro”.

### **Di quali sviluppi si tratta e quale valore aggiunto offriranno ai vostri clienti?**

“Montech ha tre divisioni di prodotto: il sistema di trasporto Montrac, i nastri trasportatori e i componenti di automazione. Per Montrac abbiamo sviluppato una nuova generazione di shuttle che è particolarmente adatta per l'impiego in grandi progetti di intralogistica. Lo shuttle, provvisto di un potente processore, è in grado di viaggiare fino a 60 m/min e trasportare carichi pesanti. Finora erano possibili velocità di 30 m/min e carichi limitati a 24 kg. A questo si aggiunge l'opzione della comunicazione wireless. La concezione completamente rinnovata dell'azionamento garantisce inoltre un comportamento ancora più stabile del carrello, mentre l'accelerazione ottimizzata si traduce in tempi di cambio più rapidi. Un'altra evoluzione è il cosiddetto shuttle per carichi pesanti, capace

### **Montech's has its sights set on the future**

*2010 has got off to a start with someone new at the helm of Montech AG: Daniel Pauli has been appointed as the new CEO. Forty-three-year-old Mr. Pauli has been working for the Swiss company for 19 years and became the COO in 2004. He has now taken over from Alessandro Sibilia, who, in turn, is now a member of the Board of Directors and his mission is to focus on managing strategic projects and partnerships. Despite not wanting to say too much about the forecasts for this year, the new CEO explained how Montech already started to see an improvement in business towards the end of 2009: “In particular, we can see a number of big opportunities to expand even further within the solar industry”. In 2009 43% of Montech's turnover came from conveyor belts, especially those earmarked for the solar industry (the Montrac conveyor system accounted for 32%, whereas the remaining 25% came from automation components and the Quick-set rapid assembly system). Two years ago Montech began concentrating all its efforts on the solar industry: “we have invested a great deal in developing our products also in this division, so as to be able to supply our customers with turnkey solution in keeping with requirements regarding specific processes and products earmarked for the photovoltaic industry”, pointed out Mr. Pauli. Last year, though, the solar industry also suffered a drop in demand as a result of both the economic crisis and a reduction in subsidies in Spain. In the meantime, however, the indicators are beginning to point upwards. As the new CEO sees it: “the reduction in prices and the stabilisation of incentives led to an explosion within the solar industry in Germany as early on as the middle of 2009 and, according to the figures released by the analysts, there also seems to be improvement in foreign demand”.*

di trasportare pesi fino a 80 kg. Questo modello è dotato di un carrello speciale e viaggia a velocità contenuta. I carichi fino a 50 kg possono essere trasportati direttamente sullo shuttle, mentre per pesi più elevati Montech ha sviluppato un rimorchio da attaccare allo shuttle. Passando ai nastri di trasporto, con il mo-

dello Basic Montech ha sviluppato una soluzione che unisce qualità invariata e un prezzo imbattibile. Il nastro di trasporto Basic offre infatti tutte le funzionalità principali senza accessori costosi. I nastri trasportatori Basic trovano impiego come nastri di alimentazione e scarico per impianti di produzione o per il concatenamento fra linee di produzione diverse. Per i clienti che cercano un nastro senza comando per applicazioni semplici, Basic è la soluzione ideale.

Queste novità sono state presentate in anteprima a una fiera alla fine dello scorso anno. L'alta affluenza al nostro stand e l'interesse concreto dei visitatori ci hanno confermato che Montech ha il polso del mercato e che i nostri prodotti vengono visti come soluzioni valide per il futuro”.

### **Montech ha molte soluzioni in portafoglio. Com'è stato suddiviso il fatturato nel 2009?**

“Nel 2009 il 43% del fatturato è stato realizzato con i nastri trasportatori, soprattutto quelli destinati all'industria solare. Il si-

Montech AG è un'azienda svizzera fondata nel 1963, con attività e clienti in tutto il mondo



stema di trasporto Montrac ha contribuito per il 32%, mentre il restante 25% è giunto dai componenti di automazione e dal sistema di montaggio rapido Quick-Set. Come negli anni precedenti, le vendite si sono concentrate in Europa (83% del fatturato), con una quota dell'11% nel nostro mercato domestico, cioè la Svizzera”.

### Come giudica le prospettive per il 2010?

“Abbiamo registrato una leggera ripresa dell'attività già alla fine del 2009, pertanto guardiamo con ottimismo all'anno appena cominciato. Vediamo in particolare grandi possibilità di crescere ulteriormente nell'industria solare. Ma nonostante questo ottimismo, preferiamo non sbilanciarci ancora sulle previsioni per il 2010”.



*Il nastro di trasporto Basic offre tutte le funzionalità principali senza accessori costosi*

### Perché si aspetta una crescita nell'industria solare?

“Montech ha cominciato due anni fa a puntare con forza su questo settore. Oggi ci siamo costruiti un'ottima reputazione, siamo considerati specialisti nel fotovoltaico e abbiamo acquisito molti clienti importanti. Anche in questo comparto abbiamo investito molto nelle attività di sviluppo dei nostri prodotti, per fornire ai clienti soluzioni su misura per le esigenze di prodotto e processo

### IL NUOVO CEO

**Daniel Pauli ha 43 anni e lavora in Montech da 19 anni. Dal 2004 ricopre la carica di COO e dal 1° gennaio 2010 ha sostituito Alessandro Sibilia in quella di CEO. Quest'ultimo, a sua volta, passa a ricoprire il ruolo di delegato del Consiglio di amministrazione con la mission di concentrarsi sulla gestione dei progetti strategici e delle partnership. Secondo il nuovo CEO la sfida più grande che lo attende nel suo nuovo incarico “è cogliere tutte le opportunità, essere molto flessibili e sviluppare le soluzioni migliori per i nostri clienti nel minor tempo possibile. Il nostro punto di forza è la capacità di adattare questo grande assortimento alle esigenze specifiche di ciascun cliente sfruttando il nostro know-how”.**



specifiche del settore fotovoltaico. I nostri prodotti si basano sulla nostra esperienza pluriennale nella tecnica di trasporto e sono rinomati per la loro qualità eccellente.

Purtroppo lo scorso anno anche l'industria solare ha sofferto di un crollo della domanda

per la crisi economica e per la riduzione delle sovvenzioni in Spagna. Nel frattempo,

però, gli indicatori sono tornati a puntare verso l'alto. La riduzione dei prezzi e la stabilizzazione degli incentivi hanno fatto esplodere il solare in Germania già nella seconda metà del 2009 e, secondo i dati degli analisti, è ripresa anche la domanda all'estero. A lungo termine le prospettive per il solare sono quindi più che buone”.

### Quali strategie seguirete nei prossimi anni?

“Il nostro obiettivo è, e resterà, quello di fornire componenti modulari intelligenti per applicazioni di automazione e logistica. Soluzioni che offrano ai clienti flessibilità applicativa, benefici economici, scalabilità e, soprattutto, affidabilità. Tutti i nostri prodotti sono basati sulla piattaforma tecnologica esclusiva di Montech, interamente costruita su componenti modulari, un po' come il Lego. Questa piattaforma consente di combinare tutti i prodotti Montech nei modi più svariati,

e questo si traduce in un notevole risparmio di costi per chi deve realizzare e gestire impianti di logistica”.

### Quali sono i punti di forza di Montech come specialista di automazione?

“La nostra forza maggiore risiede nella flessibilità e nel nostro impegno verso i clienti. Montech offre il valore aggiunto più elevato laddove le esigenze di massima flessibilità dei clienti possono essere risolte con componenti standard”.

### Qual è la più grande sfida che la attende nella sua nuova funzione?

“A mio avviso la sfida più grande è cogliere tutte le opportunità, essere molto flessibili e sviluppare le soluzioni migliori per i nostri clienti nel minor tempo possibile. Abbiamo una gamma molto ampia di componenti. Il nostro punto di forza è la capacità di adattare questo grande assortimento alle esigenze specifiche di ciascun cliente sfruttando il nostro know-how. Noi non chiediamo al cliente di scegliere un prodotto dal nostro catalogo; pensiamo invece a come possiamo utilizzare o adattare i nostri prodotti in relazione alle peculiarità del cliente e della sua applicazione. In questo ho il vantaggio di poter contare su un gruppo di persone molto qualificato e motivato”.

readerservice@fieramilanoeditore.it  
Montech n.19