

JN,

DI ANTONELLA
PELLEGRINI

Tecnologia in tour

Pronta ad affrontare il periodo 'post-crisi' con un ventaglio di nuovi prodotti, Sick conferma ancora una

volta la sua fama di azienda innovatrice, puntando quest'anno alle soluzioni. Prende il via il Solutions Tour 2010, un viaggio tra le più interessanti applicazioni realizzate a livello mondiale. È Giovanni Gatto, l'amministratore delegato della realtà italiana, a raccontarci della nuova campagna, dell'azienda e di come è stata affrontata la crisi

La bufera sembra passata e Sick è pronta ad affrontare le sfide del futuro in modo incisivo e nel pieno rispetto delle sue tradizioni di azienda innovatrice. E, dopo la maratona di prodotti del 2009, presenta una nuova operazione di marketing, che ha tutti gli ingredienti giusti per essere un successo. La nuova iniziativa del Gruppo ha un nome, 'Solutions Tour 2010', un sito dedicato, www.sick-solutions-tour.com, nonché un trailer accattivante in grado di attirare i visitatori. Ci racconta, più nel dettaglio, di che cosa si tratta Giovanni Gatto, dal 2004 amministratore delegato di

Sick SpA: "Lo scorso anno abbiamo lanciato la Innovation Marathon, introducendo sul mercato un prodotto a settimana. È stata la nostra risposta alla crisi, ma anche un tentativo eccezionalmente riuscito di affermare ancora una volta la nostra fama di innovatori. Dall'innovazione di prodotto quest'anno vogliamo puntare all'innovazione nell'ambito delle soluzioni. Solutions Tour 2010 nasce dall'idea di un giro del mondo su uno shuttle, con varie fermate per visionare tutte le partnership tra Sick e i suoi clienti". Tra le prime soste virtuali, è presente una case history con un'azienda italiana, la Sidel di Mantova.

R&D SENZA SOSTA

Come si addice a una visione imprenditoriale lungimirante, il Gruppo non ha mai interrotto le attività di Ricerca & Sviluppo, ma anzi in un periodo critico ha intensificato il lavoro, e questo anche in Italia dove è presente un team di ricercatori che lavorano in stretta collaborazione con i colleghi tedeschi.

“Anche quest’anno abbiamo in programma il lancio di una cinquantina di prodotti: quasi un prodotto a settimana. Non vogliamo smentire, ancora una volta, la nostra fama di inventori”. E l’utilizzo del termine ‘inventore’ non è casuale, come specifica il manager: “Il nostro fondatore, il Dr Sick, per esempio, fu il primo a realizzare una barriera intangibile ma reale di protezione utilizzando la luce sulle macchine (le presse). Ecco perché amava definirsi ‘un inventore’, e questa caratteristica ha accompagnato tutta la storia di Sick. È un nostro orgoglio e vanto essere spesso arrivati per primi in molte applicazioni nel campo della sensoristica”.

Ma questo non è tutto. Come accennato, da poco è partito il Solutions Tour 2010, un viaggio intorno al mondo, alla scoperta delle più interessanti applicazioni realizzate a livello mondiale e, nel corso dell’anno, aumenteranno di volta in volta le fermate.

In Sick è fondamentale saper lavorare in gruppo.

Technology on tour

The storm would seem to be over and Sick is ready to take on board the challenges that the future brings with it whilst fully respecting its traditions as an innovative company. And, after the vast array of products launched in 2009, it is now back with a new marketing operation, which has all the right ingredients to ensure that it is a great success. The Group's latest initiative goes by the name of 'Solutions Tour 2010', and also includes a dedicated site, www.sick-solutions-tour.com, and an eye-catching trailer that grabs the visitors' attention.

Explaining things in more detail was Giovanni Gatto, who has been the Managing Director of Sick SpA. since 2004: “Last year we launched the Innovation Marathon, by introducing one product onto the market every week. It was our way of responding to the crisis, but also another highly successful attempt at confirming our notoriety as innovators. This year, after product innovation, we now want to focus on innovation in terms of solutions. Solutions Tour 2010 is the result of an idea of travelling around the world on a shuttle, with a number of stop-off points so as to be able to check out all the partnerships between Sick and its customers”. One of the first stop-off points includes a case history with an Italian company, namely Sidel in Mantova.

The Group has never interrupted its R&D activities, on the contrary, during critical periods it has always intensified its workload, and this is also true in Italy where there is a team of researchers who work in close collaboration with their German colleagues. “This year we are also planning on launching about fifty products: almost one a week. Once again, we have no intention of belying our notoriety”.

OLTRE LA CRISI

“In Italia, Sick ha iniziato a percepire più fortemente la crisi solo dal febbraio 2009 - spiega Giovanni Gatto -. La Innovation Marathon è iniziata praticamente in quel periodo, e noi l’abbiamo cavalcata, in risposta alla crisi, proprio perché era una campagna che dava un segnale di ottimismo. Sick non si è arresata e arroccata in posizioni difensive: abbiamo proposto durante tutto l’anno un prodotto

nuovo a settimana. E i risultati ci sono stati. Abbiamo avuto una buona profittabilità nonostante il calo degli ordini. Certamente, qui in Italia, siamo passati attraverso una politica di forte contenimento dei costi, ma siamo riusciti a far fronte al periodo di recessione basandoci esclusivamente sulle nostre forze, senza fare ricorso agli ammortizzatori sociali e, soprattutto, senza tagli al personale. Sono soddisfatto di aver ‘attra-



versato' la crisi senza aver fatto pagare il peso di questa congiuntura ai nostri dipendenti, come hanno fatto in molti, anche nel nostro settore".

La domanda nasce spontanea: siamo finalmente giunti alla fine del tunnel? "Dal nostro osservatorio, la situazione è notevolmente migliorata, i clienti hanno ripreso a lavorare e di conseguenza lo stato degli ordini al momento è soddisfacente. Alcuni settori stanno ancora soffrendo, mi riferisco alle macchine utensili e a quelle per la lavorazione del legno. Altri, invece, un po' meno, mentre alcuni ancora sono in netta ripresa. Molti dei nostri clienti vendono le loro macchine negli Stati Uniti e stanno gradualmente riprendendo le loro esportazioni. D'altra parte siamo nelle vendor list per una buona parte dei costruttori a livello globale e prevediamo ancora una ripresa in tal senso. Certamente, le difficoltà non sono finite e l'uscita dalla crisi sarà un percorso lento e graduale".

SCENARI FUTURI

Sick ha cercato di aiutare i clienti più piccoli a sopravvivere alla crisi, offrendo maggiore flessibilità nei pagamenti. "In quest'anno il mercato è cambiato e abbiamo notato che oggi molte piccole aziende sono scomparse dalla scena. Come conseguenza di ciò, i grandi Gruppi saranno ancora più forti e presenti. Noi abbiamo a cuore tutti i nostri clienti, anche quelli più piccoli, e abbiamo fatto tutto ciò che potevamo per dilazionare ancora di più i pagamenti, laddove vi erano delle garanzie in termini di commesse future. Per le piccole imprese è poi fondamentale il supporto tecnologico, ecco perché abbiamo messo a loro disposizione un numero verde per contatta-

UN SENSORE DI VISIONE AD ALTE PRESTAZIONI

Tra i prodotti innovativi presentati da Sick figura l'Inspector I40, il terzo componente della famiglia omonima. In aggiunta alle caratteristiche dei modelli precedenti, Inspector I40 offre performance di ispezione ancora migliori e funzionalità di comunicazione che facilitano il controllo in produzione. Nei grandi impianti di produzione, dove c'è la necessità di risolvere una serie di controlli ed ispezioni, con differenti condizioni di lavoro, è importante disporre di una soluzione flessibile e di controllo centralizzato della produzione. Il modello I40 offre funzioni di ispezione di alto livello, permettendo velocità, flessibilità e controllo della produzione, senza aumentare la complessità e il costo del sistema. Inspector I40 è dotato di un sensore a risoluzione VGA (640 x 480 pixel), che fornisce una migliore qualità di immagine e permette ispezioni accurate su ampie superfici, senza compromessi di velocità.



Gli strumenti di ispezione permettono di risolvere applicazioni difficili, mantenendo la facilità d'uso e di configurazione dei modelli precedenti. Il modello è dotato di un esclusivo concetto di flessibilità che permette l'intercambiabilità dell'ottica, presente anche nel modello I20. Per aumentare ulteriormente la flessibilità sono stati introdotti alcuni accessori per l'illuminazione. La soluzione si basa sul concetto di utilizzare l'illuminazione integrata in combinazione con differenti finestre frontali, che permettono di ottenere un'illuminazione verde, blu, rossa o di creare una luce bianca diffusa.

re in tempo reale i nostri esperti". Ricordiamo che Sick conta in Italia un'ottantina di dipendenti, tra i quali è molto forte la percentuale di personale dedicata al supporto tecnico. Un altro aspetto che sembra aver modificato il mercato riguarda il ribasso dei prezzi. "La guerra dei prezzi che si è verificata lo scorso anno - spiega Gatto - potrebbe portare, in generale, a una minore qualità e dunque a una svalutazione del prodotto proprio dal punto di vista tecnico. Questo è lontano dalla nostra cultura e dalla nostra filosofia di azienda".

Sick ha creato la divisione strumentazione focalizzata su prodotti quali misuratori di livello e portata per fluidi. Vediamo qual è il bilancio a un anno circa dall'inaugurazione ufficiale: "Nonostante il periodo non sia stato dei migliori - illustra l'amministratore delegato di Sick - i risultati ottenuti sono stati soddisfacenti. Inizialmente, ci siamo rivolti ai clienti già acquisiti che potevano essere interessati anche all'ambito della strumentazione di processo". Il risultato è stato incoraggiante: avere a disposizione un unico referente, con un nome e un marchio di comprovata fama, ha permesso ai clienti un migliore potere

contrattuale". Oggi, lo scopo dell'azienda è quello di acquisire nuovi clienti e di allargare la fetta di mercato. Per questo è stata incrementata la forza vendita dedicata alla strumentazione.

E le prospettive future?

"Sono contento di lavorare con un'azienda che ha salvaguardato i posti di lavoro anche in tempi di congiuntura avversa e che non ha licenziato alcun dipendente - sottolinea Giovanni Gatto - Mi riferisco non solo all'Italia, ma anche alla nostra Casa Madre, dove sono circa 3.000 le persone occupate (siamo 5.000 nel mondo). Nei reparti produttivi si è fatto ricorso agli ammortizzatori sociali, ma allo stato attuale si sta gradualmente tornando alla normalità, tanto che lo scorso febbraio, in Germania, sono state assunte 70 persone che andranno a coprire ambiti differenti, ma soprattutto per il settore R&D. Nel frattempo, qui in Italia, l'azienda prosegue nel percorso formativo mai interrotto, perché in Sick il miglioramento costante e continuo del personale è di fondamentale importanza e non conosce interruzioni".

readerservice@fieramilanoeditore.it
Sick n.26