

Oleoidraulica: la sfida GABRIELE PELOSO si può vincere

Le imprese del comparto della componentistica oleoidraulica possono vincere la sfida della competizione globale a tre condizioni: sviluppo di soluzioni tecniche innovative, servizio legato al prodotto e risparmio energetico. I pareri di alcuni protagonisti del settore fanno il punto sulla tecnologia e delineano le previsioni di mercato



Le aziende occidentali possono competere sullo scenario mondiale con prodotti più sicuri, attenti all'ambiente e caratterizzati da una forte personalizzazione. A queste logiche generali non sfugge il comparto dei componenti oleoidraulici. Per conoscere meglio l'aspetto tecnologico e di mercato abbiamo intervistato alcuni protagonisti delle principali aziende, che operano in questo comparto industriale. Il quadro che ne esce è deli-

neato da tre principali direttrici: prodotti innovativi, servizio al cliente in modo globale e prodotti a risparmio energetico.

L'inchiesta sottolinea che la crisi minaccia solo quei comparti che non innovano. Medie e grandi imprese si sono mosse sul fronte dell'innovazione e del servizio, traendone un grande beneficio in termini di fatturato. Inoltre, sono state capaci di presidiare sia i mercati tradizionali del-

l'Unione Europea sia i mercati emergenti più lontani. L'attuale trend di mercato sembra essere positivo anche per il primo semestre 2011. Insomma, la vera innovazione si ha nella cosiddetta industria matura. La sfida è quella di aumentare i profitti agendo sulle leve della produttività e qualità. È importante creare una combinazione creativa delle nuove tecnologie e una profonda revisione delle strategie e dell'organizzazione d'im-

presa. Per questi motivi l'industria della componentistica oleoidraulica può uscire più forte di prima da questa terribile crisi. Il peggio è alle spalle.

Obiettivo innovazione

È la sommatoria di diverse scienze: meccanica, fluidotecnica, elettronica e informatica. Queste quattro tecnologie caratterizzano i moderni componenti oleoidraulici. La loro applicazione spazia in diversi comparti industriali: macchine agricole, movimento terra, macchine mobili, sistemi per produrre in genere. I costruttori italiani e stranieri offrono prodotti decisamente innovativi, affidabili e di facile gestione. I più moderni sono caratterizzati da dimensioni compatte, materiali come acciaio inox e leghe d'alluminio, sensoristica, software di gestione digitale; infine, ma non per questo meno importante, i produttori si affidano anche alla ricerca di un design gradevole.

"Sulla base della nostra esperienza - ha esordito Gerlando Cozzo, responsabile del product management della divisione machinery application & engineering di Bosch Rexroth - le nuove frontiere della potenza fluida prevedono un utilizzo sempre maggiore del bus di campo anche su base ethernet e di nuovi materiali e soluzioni tecniche per ampliare l'utilizzo della gamma di prodotto sia su un range più esteso di fluidi, specialmente quelli a base acquosa, sia su un range più esteso di pressione".

Sul fronte tecnologico Renato Casappa, presidente di Casappa, ha commentato: "Stiamo lavorando nello sviluppo di componenti con recupero energetico, soluzioni ibride per ridurre i consumi e le emissioni di CO₂. Sviluppiamo sistemi che ottimizzano la gestione della potenza con l'impiego di sistemi idraulici che interagiscono con l'elettronica di bordo. Si tratta di prodotti compatti con elet-



Foto Bosch Rexroth

tronica integrata, che dialoga tramite protocollo di rete con i componenti della macchina. Questo consente di migliorare la sicurezza per gli operatori e salvaguardare l'ambiente". Proporre soluzioni d'avanguardia è la prerogativa di Hawe Italiana. "Modularità, compattezza dimensionale, prestazioni elevate in termini di pressione e portata - ha detto Mauro Lanzani, responsabile commerciale - oltre a una capillare presenza sul territorio sono stati e saranno i punti portanti della politica di Hawe nel mondo. L'azienda ha ampliato la gamma di prodotti con maggior successo nell'ambito della componentistica oleodinamica nel settore mobile. Mi riferisco alla famiglia dei distributori elettro-proporzionali PSL/PSV, oggi disponibili anche nella versione Can-bus".

"Non solo soluzioni idrauliche - ha sottolineato Zdravko Petkovic, regional business manager di Moog per l'Italia e il sud-est Europa -, ma meccaniche, elettriche, elettroniche e anche software". Precisione, af-

fidabilità, robustezza ed efficienza sono alcune caratteristiche dei prodotti Moog utilizzati anche per applicazioni specifiche, come i simulatori di volo. Petkovic ha continuato: "Per una pressa a tre piani da 36.000 kN che realizza materiali plastici innovativi abbiamo sviluppato una soluzione in grado di garantire elevate prestazioni integrando servovalvole proporzionali, con funzionalità failsafe e a cartuccia attiva. Un nuovo disegno del sistema di chiusura uni-

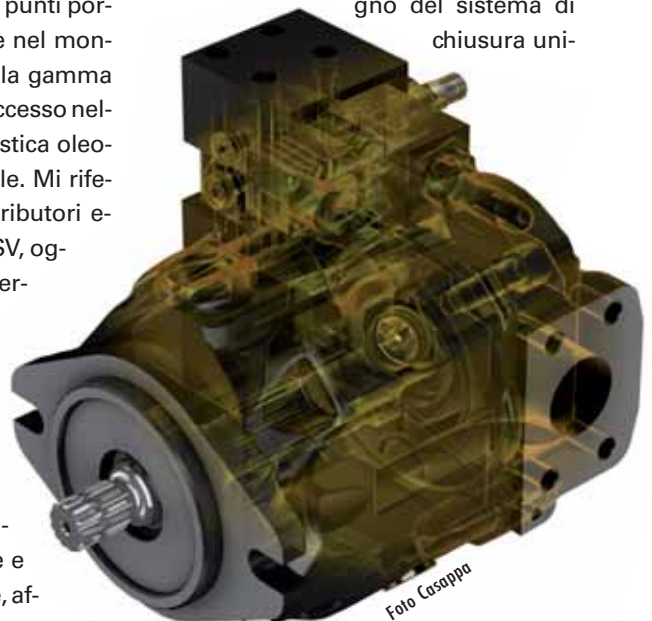


Foto Casappa



GERLANDO COZZO arriva in Bosch Rexroth nel 2006, dove ricopre inizialmente il ruolo di product manager delle valvole idrauliche. Dal 2010 è responsabile del product management della divisione Machinery Application & Engineering. "Bosch Rexroth propone soluzioni in tutti i settori tecnologici da un'unica fonte. È fondamentale per noi poter contare su sistemi e soluzioni best in class, affinate e migliorate con un contatto quotidiano con i nostri clienti".



RENATO CASAPPA entra nell'azienda di famiglia negli anni 60. Nel corso degli anni, assieme al fratello Luciano, ha portato l'azienda a livello di leader internazionale nel settore della componentistica oleodraulica. Nel 2005 l'Università di Parma gli ha conferito la laurea in ingegneria meccanica. Attualmente Renato Casappa è presidente della Casappa, membro del Consiglio di Federmeccanica, del Consiglio della Gazzetta di Parma, Presidente di Parma Tecninova.



ROBERTO ZECCHI è nato a Milano il 29 novembre 1963. È amministratore delegato della società Faster a partire dal 2008 ad oggi. È stato amministratore delegato della società Weir Gabbioneta dal dicembre 2005 al marzo 2008. "Faster è da anni riconosciuta nel settore come azienda leader e punto di riferimento del settore degli innesti rapidi e multiconnessioni. La tendenza tecnologica è sempre più l'ottimizzazione della componentistica interna all'innesto rapido".

to a un controllo idraulico personalizzato ha permesso di soddisfare le esigenze dell'utilizzatore".

Negli ultimi vent'anni i sistemi idraulici ed elettroidraulici si sono evoluti in modo non sempre applicabile alle vere esigenze del mercato, creando uno sfasamento tra potenziale sviluppato in termini di ricerca ed effettivo utilizzo. "La crisi attuale e la conseguente incertezza sui mercati - è intervenuto Andrea Ferrari, application manager di Walvoil - sta premiando le aziende flessibili nel proporre sistemi di ogni tipo e per ogni mercato. La vera frontiera credo sia il poter disporre di questi sistemi. Un esempio: l'impiego di elettronica affidabile, in particolare con protocolli standard Canbus, Canopen, I-

sobus, Saej1939 applicata ai prodotti oleodinamici".

"La tendenza tecnologica, che ultimamente sta predominando in azienda, - ha detto Roberto Zecchi, amministratore delegato di Faster - è sempre più l'ottimizzazione, la riduzione dimensionale e minimizzazione della componentistica interna all'innesto rapido e multiconnessioni. Si tratta di componenti molto complessi al loro interno.

All'aumentare delle funzionalità, aumenta radicalmente quantità e complessità della componentistica interna. Questo si riflette automaticamente anche sulla progettazione del prodotto. Quindi, riuscire a ottimizzare, ridurre e semplificare anche dal punto di vista produttivo tutta la compo-

Foto Bosch Rexroth



nentistica, rappresenta la principale sfida che Faster sta raccogliendo".

Tira aria di miglioramento

Non solo le aziende, ma la stessa Associazione di categoria (Assofluid) ha diramato dati confortanti per i primi sei mesi dell'anno in corso. Ecco allora che per il 2011 le aziende si aspettano la ripresa auspicata. Magari più robusta di quella che si è vista fino ad oggi.

Alcuni Paesi stanno imboccando la via della ripresa con modalità e tempi differenti. Certo dimenticare gli ultimi due anni non sarà facile.

"I dati in nostro possesso - ha proseguito Ferrari - ci inducono a prevedere un mercato in crescita nei prossimi 6-9 mesi. In Europa il recupero è complessivamente più moderato rispetto all'Asia, che non ha evidenziato i rallentamenti degli altri Paesi, mentre il nord America mostra un trend migliore di quello del nostro continente.

Anche da Russia e Brasile, visto il potenziale, ci si aspetta una buona ripresa". Sulla stessa lunghezza d'onda è Cozzo: "La fase di contrazione del mercato sta finalmente volgendo al termine e prevediamo per il primo semestre 2011 una sensibile ripresa trainata principalmente da quelle aziende e quei settori che hanno saputo reagire alla crisi puntando sull'innovazione. Riteniamo che in questo nuovo scenario si possano aprire opportunità interessanti per quei

player che saranno in grado di aggiungere valore alla mera vendita del componente”.

Più cauto Lanzani. Egli è intervenuto precisando che non esistono certezze per il futuro, ma solo speranze. “Analizzando l’anno in corso fino ad oggi e le previsioni di chiusura, nonché alcune indicazioni da principali mercati di riferimento, per il primo semestre 2011 prevediamo un consolidamento nell’area europea, con qualche segnale di ripresa del mercato tedesco, un ulteriore importante incremento del mercato asiatico soprattutto in Cina, ottime prospettive in alcuni Paesi del Sud America, ove la stabilità politica legata ad economie in costante sviluppo dovrebbero aprire nuove possibilità. Per quanto riguarda la situazione del nostro Paese, non prevediamo un miglioramento sensibile in corso”.

“Nonostante una situazione di mercato ancora instabile, ci aspettiamo che, a livello industriale, la domanda continui ad aumentare in modo costante - ha commentato Petkovic -. Pertanto, il comportamento delle banche e delle comunità finanziarie avrà un impatto significativo sulla domanda di

MAURO LANZANI, residente in un comune a nord di Milano, sposato, ha un figlio di 16 anni. In Howe Italiana dal maggio 2008 e responsabile commerciale dal dicembre 2009. Con esperienze pluriennali di product manager in una azienda italiana produttrice di attrezzature e macchine per l’edilizia; responsabile marketing strategico nella stessa azienda, con un intervallo tra le due posizioni durante il quale ha ricoperto la posizione di tecnico commerciale nel settore automotive.



ZDRAVKO PETKOVIC ricopre il ruolo di regional business manager di Moog per l’Italia ed il sud-est Europa. È laureato in ingegneria elettrotecnica con specializzazione in radiocomunicazioni ed elettronica professionale. Prima di arrivare in Moog ha fatto una solida esperienza nel settore dell’automazione industriale in Europa, Asia e nelle Americhe. “Il comportamento delle banche e delle comunità finanziarie avrà un impatto significativo sulla domanda di mercato nel 2011”.



Laureato in ingegneria meccanica, in Walvoil dal 1987, ANDREA FERRARI ha svolto diverse funzioni in azienda. Per cinque anni è stato responsabile di progetto all’interno del gruppo di R&D, dal 2003 al 2006, in qualità di product application engineer, ha seguito la progettazione di impianti oleodinamici complessi e, in collaborazione con la direzione commerciale, seguito l’analisi del mercato. Dal 2006 è application manager, cura il marketing dei prodotti Walvoil e la loro applicazione sul mercato.

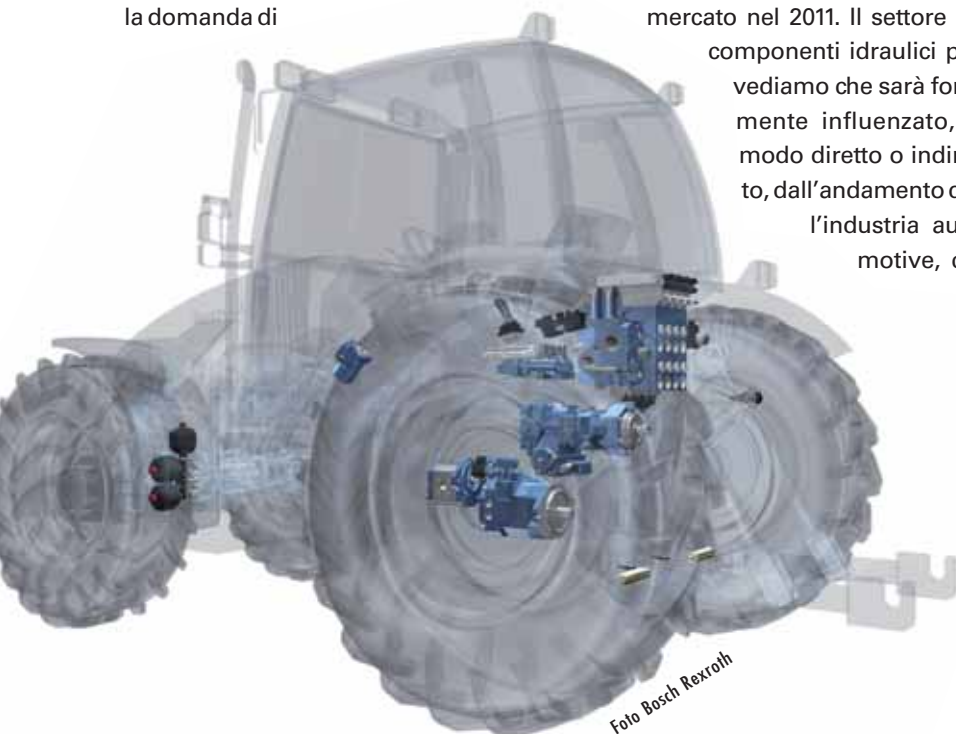


Foto Bosch Rexroth

mercato nel 2011. Il settore dei componenti idraulici prevediamo che sarà fortemente influenzato, in modo diretto o indiretto, dall’andamento dell’industria automotive, che

riguarda le macchine per la lavorazione della plastica, metal forming e presse”.

“Il primo semestre 2011 - secondo Zecchi - lo vediamo sicuramente come un duro compito da fronteggiare ma al tempo stesso come una complessa opportunità. Ogni mercato sembra dare un segnale di vivacità, sia per le applicazioni ben conosciute in ambiti di oleidraulica mobile, sia per utilizzi in mercati di nicchia e non tradizionali dove la domanda di componenti e gli standard di prodotto sono andati ad aumentare nel tempo. Anche e proprio per questo non dobbiamo stancarci di dare il meglio di noi stessi. Il momento è difficile, ma le opportunità sono comunque molte”.

INCHIESTA

Strategie di sviluppo 'su misura'

In un mercato sempre più competitivo è necessario sviluppare idee innovative sia di prodotto sia nella ricerca di nuovi mercati. Per questo motivo alle aziende è richiesto uno sforzo maggiore a tutti i livelli. "Il brand Faster - ha concluso Zecchi - è riconosciuto come prodotto di qualità nel comparto degli innesti rapidi e multi-connessioni, ma oggi ciò non basta. Dobbiamo essere globali nella copertura del mercato e locali nell'intimità di rapporto e fornitura con il cliente. Per raggiungere questi obiettivi abbiamo ottimizzato e migliorato l'organizzazione industriale. Abbiamo investito in sistemi produttivi più moderni, l'innovazione del prodotto è al centro del nostro business sia sulle nuove proposte sia per i prodotti storici". Grande attenzione all'esigenza degli utenti per Moog, Petkovic: "Noi vogliamo fornire soluzioni personalizzate per il motion control a quei clienti che, grazie a prestazioni più eleva-

te, vogliono essere sempre più competitivi. Moog ha l'innovazione nel proprio DNA e continuerà a concentrarsi per ottenere processi sempre più ottimizzati e performance sempre più alte. Ma il nostro vero punto di forza è quello di ascoltare le esigenze dei clienti, un fattore fondamentale per progettare soluzioni davvero innovative". Della stessa idea Lanzani: "Essere partner e non solo fornitori dei nostri clienti; essere coinvolti dalla progettazione alla messa in opera del sistema è importante. Siamo presenti con prodotti specifici in una vasta gamma di applicazioni siano esse industriali, mobili o nel campo delle energie rinnovabili. "Bosch Rexroth propone soluzioni in tutti i settori tecnologici da un'unica fonte - ha rimarcato Cozzo -. È fondamentale per noi poter contare su sistemi e soluzioni best in class. Rexroth, attraverso una progettazione calibrata sull'effettiva esigenza di lavorazione delle macchine, accompagna il cliente dalla fase di

sviluppo fino alla progettazione e alla realizzazione delle macchine. Mettiamo a disposizione dei nostri clienti la ricerca e lo sviluppo di soluzioni all'avanguardia. Personalizzazione del prodotto è il punto di forza di Walvoil. "Distinguerci dai competitor con prodotti dedicati e personalizzati - ha concluso Ferrari -. Ma non è tutto. Attenzione alle normative di sicurezza di chi costruisce sistemi macchina e sviluppo prodotti in linea con la riduzione dei consumi energetici. Inoltre, proponiamo 'sistemi applicabili' grazie all'esperienza di anni sul mercato al fianco dei nostri clienti. Per Walvoil ogni innovazione viene applicata sul mercato e non è mai fine a se stessa". Casappa conclude gli interventi sottolineando l'importanza del co-design tra costruttore del componente e costruttore della macchina al fine di sviluppare soluzioni su misura per la specifica applicazione. Essere più vicini ai nostri clienti nel mondo, quindi nuove filiali e 'Global Purchasing' per una maggiore competitività".

Job opportunities

Fiera Milano Editore, leader nell'editoria specializzata nei mercati dell'Automazione, dell'Elettronica, della Meccanica e Progettazione e dell'Ambiente **ricerca per il potenziamento della propria rete commerciale nazionale agenti senior e junior** fortemente motivati allo sviluppo dei clienti potenziali.

Per entrambe le posizioni è richiesta una minima esperienza nella vendita di spazi pubblicitari su riviste specializzate e su prodotti editoriali online.

Si offrono un **adeguato trattamento economico** ed una **reale possibilità di sviluppo professionale**.

Inviare CV a :
recruiting@fieramilanoeditore.it
Massima riservatezza



FIERA MILANO
EDITORE

progettare
fluidotecnica

EMBEDDED

INQUINAMENTO
TECNOLOGIE AMBIENTE UOMO



AUTOMAZIONE OGGI

elettronica
OGGI

EO
NEWS

SA
SOLUZIONI di ASSEMBLAGGIO

Fieldbus Networks

