

Movimento senza compromessi

ATTILIO ALESSANDRI

Con il crescere del grado di automazione la domanda di apparecchiature di azionamento continua a spostarsi dai componenti alle soluzioni complete. Qualità dei prodotti e assistenza post vendita sono criteri di scelta decisivi da parte degli utenti. Gli interventi di Francesco Millo del Gruppo Bonfiglioli, Maria Sole Modesti di Nord Motoriduttori, Giorgio Ferrandino di SEW Italia

Negli impianti industriali, dalla siderurgia alle macchine per l'imballaggio, macchine utensili, generatori eolici, logistica, veicoli e sistemi d'automazione utilizzano sempre più riduttori, motoriduttori e azionamenti di ultima generazione. Oggi si adottano veri e propri sistemi meccatronici in grado di svolgere funzioni complesse nella trasmissione del moto. Prodotti silenziosi, sicuri, dotati di gestione elettronica e realizzati in diversi materiali, per migliorarne le prestazioni. Anche dal punto di vista geometrico, le dimensioni dei componenti sono compatte, senza rinunciare però alla potenza installata. Sfida comune dei costruttori di riduttori, motoriduttori e azionamenti è il risparmio energetico. La fornitura di prodotti attenti all'ambiente con rigenerazione in rete dell'energia è una possibilità concreta disponibile sul mercato. L'energia cinetica creata e non utilizzata non è più dispersa in calore, ma rimandata nella rete. Insomma, le soluzioni tecnologiche in questo comparto industriale non mancano. Per conoscerle più approfonditamente ne abbiamo discusso con alcuni protagonisti del mercato: Maria Sole Modesti marketing and sales di Nord Motoriduttori, Giorgio Ferrandino, direttore generale di SEW Italia e Francesco Millo head of group strategic marketing del Gruppo Bonfiglioli. I tre intervistati hanno risposto ad alcune domande. La prima riguarda l'andamento del mercato in questi primi mesi del 2014.

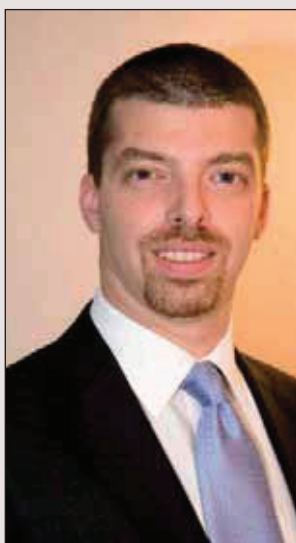
"Siamo molto soddisfatti delle nostre performance - ha esordito Modesti - nell'ultimo decennio, soprattutto tenendo conto dello stato impegnativo dell'economia europea. Oggi, il Gruppo Nord Drivesystems mantiene una sicura seconda posizione fra i fornitori di soluzioni di azionamento complete. Vogliamo rafforzare questa posizione e conquistare quote di mercato. La



nostra strategia si basa su diversi asset". Vediamo quali. "Continueremo lo sviluppo di prodotti guidati dal mercato, strette relazioni con i clienti e supporto a livello completo - ha proseguito Modesti-. Con il crescere del grado di automazione in molti settori, la domanda di apparecchiature di azionamento continua a spostarsi dai componenti alle soluzioni complete. Siamo impegnati a rendere le nostre soluzioni sempre più efficienti. La qualità, naturalmente, è un criterio decisivo in un mercato competitivo. Abbiamo guadagnato la nostra posizione fornendo sempre prodotti e sistemi efficienti e di lunga durata ed elevati servizi".

Ferrandino sottolinea che le prospettive, seppur in un quadro di incertezza, appaiono buone. "L'export italiano è una locomotiva che viaggia e SEW beneficia di ciò in modo significativo. Inoltre, si riscontra nell'ultimo periodo, un lieve risveglio del mercato interno che, pur non essendo di particolare importanza per le sorti di SEW, contribuisce a un generale, seppur moderato, miglioramento delle condizioni dell'economia. I settori food & beverage, logistica e auto sono, per noi, trainanti nel contesto dell'export mentre notiamo con piacere corposi investimenti, nel mercato interno, per il settore metallurgico e auto".

Millo interviene sostenendo che: "La crisi non si è ancora risolta. In particolare per i Paesi dell'area euro sotto i riflettori della finanza mondiale, le soluzioni sono ancora lungi da divenire. Ciò nonostante gli interventi della BCE a partire da fine luglio 2012 e una maggior coesione politica europea nella proposta di meccanismi di salvataggio hanno ottenuto importanti risultati. L'impatto di tregua si tradurrà in una crescita modesta in tutto il contesto del sud Europa; in termini assoluti non si tratta di una crescita significativa, ma in termini relativi,



"Oramai da diverso tempo - commenta FRANCESCO MILLO, head of group strategic marketing del Gruppo Bonfiglioli -, gli sviluppi tecnologici del settore del motion control sono concentrati su un aspetto chiave: l'efficienza. Questa, poi, ha due declinazioni principali: efficienza energetica e compattezza del prodotto. Pur essendo il motion control un settore ad alta innovazione, tale innovazione è spesso direzionata sull'efficienza e non soltanto su una semplice funzionalità ulteriore. In altre parole, il diverso sviluppo tecnologico che osserveremo nelle varie applicazioni sarà anche funzione del grado di personalizzazione della singola applicazione".



"La direttiva sull'efficienza energetica - ha spiegato MARIASOLE MODESTI, marketing and sales di Nord Motorriduttori - che introduce una classificazione di efficienza dei motori ha avviato un sostanziale progresso verso azionamenti più efficienti. Abbiamo progettato i motori da IE1 a IE4 in modo da permettere ai nostri clienti, che sono soprattutto costruttori di macchinari e apparecchiature, di continuare a produrre soluzioni economicamente attraenti e conformi a tutte le normative. Il vantaggio dei motori Nord è la standardizzazione delle dimensioni di montaggio. È abbastanza facile per gli utenti sostituire un motore IE2 con uno IE3".



"Due sono le spinte che, in generale, influenzano il mercato dei motori, motoriduttori e inverter - prosegue GIORGIO FERRANDINO, direttore generale di SEW Italia - la richiesta di risparmio energetico e la richiesta di maggiore flessibilità produttiva. Tali necessità determinano una carica innovativa che interessa il comparto e che, in senso più strategico, richiede una sempre maggiore integrazione della parte mecatronica con l'automazione di macchina, di linea e con il livello gestionale dell'impresa".

INCHIESTA



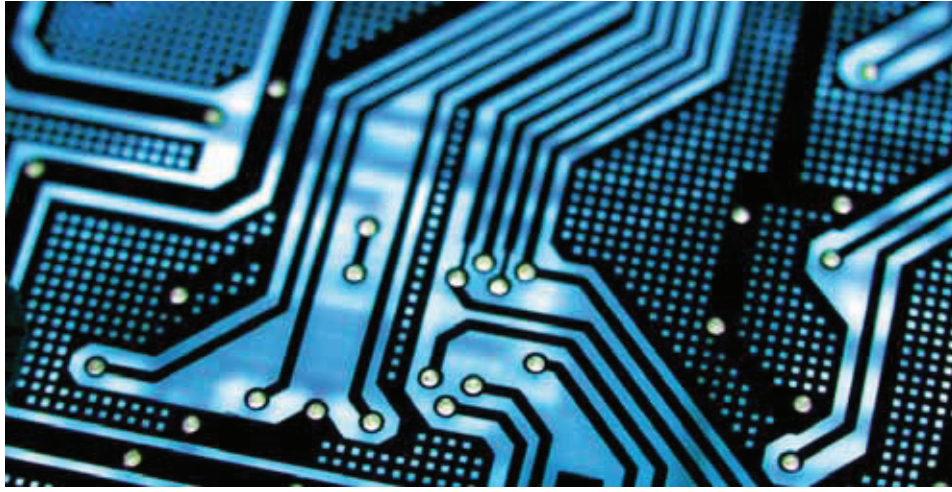
questo vuole invece dire un'inversione di tendenza in quest'area specifica". E ha continuato: "Un'inversione di tendenza si osserva anche in Cina. Quest'anno le previsioni vedono il Paese crescere poco più del 5%. Questo quadro macroeconomico ha delle implicazioni chiare sul fatturato di un'impresa come il Gruppo Bonfiglioli. Ciò può essere sintetizzato che il mercato italiano, un tempo rappresentante oltre il 50% del fatturato. Adesso rimane comunque un mercato estremamente importante, ma è il secondo a livello mondo, fortemente sopravanzato da quello nordamericano; la crescita del mercato italiano deve essere basata sulla conquista di ulteriore quota di mercato, più che attraverso la naturale crescita del mercato stesso; la crescita del Gruppo verrà trainata dalle vendite nei mercati stranieri, con particolare riferimento a quelli extraeuropei".

Soluzioni per un mercato esigente

La richiesta d'automazione è sempre più spinta. Qualità e affidabilità dei prodotti sono alla base di un buon successo industriale. Pena l'esclusione dal mercato. Quali sono le nuove frontiere di questo comparto industriale nell'ambito del motion control? "Due sono le spinte che, in generale,

influenzano il mercato dei motori, motoriduttori e inverter - prosegue Ferrandino - la richiesta di risparmio energetico e la richiesta di maggiore flessibilità produttiva. Tali necessità determinano una carica innovativa che interessa il comparto e che, in senso più strategico, richiede una sempre maggiore integrazione della parte meccatronica con l'automazione di macchina, di linea e con il livello gestionale dell'impresa. Maggiori prestazioni, efficienza energetica e integrazione di automazione costituiscono una grande opportunità di crescita per quelle aziende, come Sew-Eurodrive, che riescono a progredire in termini di competenze e organizzazione su tutti i fronti indicati". E ha continuato: "Reputiamo di essere storicamente forti nelle applicazioni di material handling e, più recentemente, stiamo cogliendo opportunità di crescita nella fornitura di soluzioni di automazione. L'export dei settori food & beverage, logistica distributiva, magazzini automatici e automotive risultano essere, tra gli altri, trainanti. Inoltre, i riduttori industriali di grosse dimensioni completano la nostra offerta e ci consentono di approcciare l'industria di processo con un'offerta completa e competitiva. Non disdegno di menzionare il settore

metallurgico il quale, con alcuni clienti di riferimento, ci vede protagonisti". "Oramai da diverso tempo - commenta Millo -, gli sviluppi tecnologici del settore del motion control sono concentrati su un aspetto chiave: l'efficienza. Questa, poi, ha due declinazioni principali: efficienza energetica e compattezza del prodotto. Pur essendo il motion control un settore ad alta innovazione, tale innovazione è spesso direzionata sull'efficienza e non soltanto su una semplice funzionalità ulteriore. In altre parole, il diverso sviluppo tecnologico che osserveremo nelle varie applicazioni sarà anche funzione del grado di personalizzazione della singola applicazione, che rende più o meno contendibile un mercato e quindi interessante un investimento per conquistarne maggiori quote". Per quel che riguarda i settori di applicazione dei prodotti Bonfiglioli l'azienda presidia molti comparti industriali: dal minerario al tessile, dall'alimentare all'imballaggio, dalla lavorazione del legno al trasporto dei materiali, dal chimico all'eolico passando per il farmaceutico, l'acciaio e altri. La sola eccezione è rappresentata dal settore automotive. "Il settore più significativo - secondo Millo - è sicuramente quello delle macchine off highway, come per esempio le escavatrici e gli sprayer per l'agricoltura con una quota di mercato che supera il 50%. Il settore delle energie rinnovabili è poi centrale nello sviluppo del nostro business da oramai dieci anni". La moderna tecnologia è il cuore dell'innovazione. "La direttiva sull'efficienza energetica - ha spiegato



Modesti - che introduce una classificazione di efficienza dei motori ha avviato un sostanziale progresso verso azionamenti più efficienti. Abbiamo progettato i motori da IE1 a IE4 in modo da permettere ai nostri clienti, che sono soprattutto costruttori di macchinari e apparecchiature, di continuare a produrre soluzioni economicamente attraenti e conformi a tutte le normative. È nostro obiettivo ridurre al minimo l'engineering dei nostri clienti nel cambio da un sistema a uno più efficiente. Molte conversioni recentemente portate a termine dimostrano che i componenti di azionamento Nord di classe IE2 o superiore possono essere facilmente integrati.

I costi aggiuntivi 'una tantum' per gli utenti finali vengono normalmente recuperati in tempi brevi, perché i costi dell'energia rappresentano mediamente l'80% del TCO (costo totale di possesso) di un sistema di azionamento". Il Gruppo Nord Drivesystems fornisce azionamenti per tutti i settori industriali. Tra quelle di maggiore rilievo ci sono: food & beverage, intralogistica, acciaierie e trattamento acque reflue.

La gamma di prodotti si basa su un sistema modulare molto flessibile, sia per i riduttori sia per i motori e l'elettronica. Il vantaggio dei motori Nord è la standardizzazione delle dimensioni di montaggio. È abbastanza facile per gli utenti sostituire un motore IE2 con uno IE3. Non è necessario riprogettare la macchina.

Tra gli obiettivi raggiunti la produzione di motori IE4 con la tecnologia dei magneti permanenti.

Un movimento continuo

L'internazionalizzazione delle aziende, utilizzatrici dei sistemi d'automazione, chiedono ai propri fornitori la presenza sul territorio. Ecco allora la necessità da parte dei costruttori di componentistica di operare nelle principali aree geografiche mondiali più industrializzate. Può indicarci i punti qualificanti delle vostre strategie in grado di soddisfare il mercato di riferimento?

"La filosofia di SEW Italia e in generale di SEW-Eurodrive - sottolinea Ferrandino -, è quella di non avere intermediari tra noi e i nostri utilizzatori e questo ci ha consentito di avere più di ogni altra azienda un know-how approfondito di tutti i settori industriali in cui siamo presenti. Per i settori sopra menzionati offriamo sia soluzioni standard preconfezionate sia soluzioni completamente personalizzate da SEW-Eurodrive per l'automazione di fabbrica". Gli investimenti dell'azienda per il prossimo biennio riguarderanno diversi ambiti aziendali in particolare: soluzioni di automazione motion control, controlli e PLC, safety; implementazione di attività di assistenza tecnica avanzate per elettronica, riduttori industriali e mecatronica. Infine, è previsto un ampliamento/adeguamento della sede di Solaro. "La strategia di SEW-Eurodrive è sempre stata caratterizzata da un orientamento di medio e lungo termine: come dire il futuro cerchiamo di anticiparlo. Il focus principale è la soddisfazione del cliente e il supporto concreto al suo successo", ha concluso il direttore generale.

Attenzione all'utilizzatore è la strate-

gia di Nord: "Il cliente è al centro dei nostri pensieri e delle nostre azioni - dice Modesti -. Qualità senza compromessi, consulenza competente e servizio affidabile sono le basi della filosofia Nord. Per raggiungere questi risultati il Gruppo Nord Drivesystems si è esteso in diversi Paesi fino a contare 35 filiali di proprietà e 52 rivenditori. Grazie a questa organizzazione globale siamo sempre vicini ai nostri utenti. Facciamo investimenti costanti nelle nostre filiali produttive, come a San Giovanni in Persiceto, nei pressi di Bologna, con l'espansione dello stabilimento per incrementare la produzione di motori e riduttori". "Come ho già detto - conclude Millo - il business del Gruppo Bonfiglioli è estremamente diversificato nei settori e nelle applicazioni che propone. Ci sono comparti nei quali puntiamo molto sulla crescita esterna all'Europa, come è il caso dell'area industriale, altri in cui dobbiamo proteggere la nostra leadership e contemporaneamente specializzarsi in nuove nicchie di mercato è il caso del settore mobile. Altri ancora in cui dobbiamo invece ridurre l'ampiezza della nostra presenza per poter meglio concentrare i nostri sforzi, oppure settori in cui dobbiamo esportare all'estero le nostre esperienze di successo consolidate nei mercati per noi tradizionali: è il caso, ad esempio, dell'automazione nel settore del tessile. Siamo oramai un Gruppo internazionale con una strategia diversificata e specifica per ogni settore". E ha aggiunto: "Ci sono comunque elementi comuni che caratterizzano il nostro business: il primo è il rafforzamento della gamma prodotti; il secondo è l'approccio dei mercati con una visione 'Glocal'. Non a caso nel 2014 inaugureremo due impianti produttivi nelle Americhe: uno a Hebrow, Kentucky, l'altro a San Paolo; il terzo punto è il miglioramento costante della qualità".