

Strategie per l'Europa

GABRIELE PELOSO

Lin Chiang Ti, responsabile generale delle filiali mondo di AirTac, ha presentato le strategie della società taiwanese, sia per quanto riguarda i singoli prodotti sia la presenza in Europa. Apertura di nuove filiali e investimenti nella rete commerciale si uniscono allo sforzo produttivo dei componenti per l'automazione



Nel variegato mondo manifatturiero ci sono ancora aziende che investono soldi veri. Una di queste è AirTac. Società fondata a Taiwan nel 1988 l'impresa ha rafforzato le sue radici nel mercato asiatico, anche grazie a una sede produttiva nella repubblica Popolare Cinese a Nimbo. In seguito si è affermata nei principali Paesi industrializzati. Da qualche anno è una realtà presente anche in Europa con la filiale italiana come riferimento continentale. Rivenditori AirTac sono presenti in Germania, Austria, Francia, Olanda, Ungheria, Grecia, Spagna, Gran Bretagna e Norvegia. Il fatturato europeo, nel 2014, è di circa 4.700.000 euro,

+56% rispetto al 2013 (il dato riguarda settembre 2014 ndr). I numeri del giro d'affari che si riferisce al mercato Italiano sono circa 2.000.000 di euro, +66% rispetto all'anno precedente. Le regioni più indicative per la vendita dei prodotti AirTac sono: la Lombardia con il 19% del fatturato Italia, Veneto 12%, Toscana e Umbria 12%, Emilia Romagna 9%. Il valore del magazzino della filiale italiana è pari a 5 milioni di euro. Per conoscere meglio le strategie commerciali e industriali dell'impresa asiatica, abbiamo posto alcune domande al responsabile delle filiali mondo, presente a un evento aziendale a Milano lo scorso ottobre.

Un continente importante

"Il mercato europeo - esordisce Lin Chiang Ti - è decisamente interessante per AirTac. Qui si concentrano le grandi capacità delle imprese manifatturiere-



re. Ma non solo. L'Europa è un punto di riferimento importante per la cultura, la qualità della vita e il gusto estetico. È anche vero che l'industria europea, in questa fase storica, sta subendo un ciclo economico negativo che impedisce uno sviluppo più fluido". Questo non frena le iniziative di espansione dell'impresa. Innanzitutto AirTac ha intenzione di aprire nuove filiali in Europa soprattutto in alcuni Paesi particolarmente dinamici come: la Germania, la Spagna, l'Olanda e la Grecia che quest'anno hanno visto aumentare il loro fatturato del 100% rispetto al 2013. "Anche se ora la fase congiunturale europea è negativa - prosegue Lin Chiang Ti -, penso che sia comunque un'ottima opportunità di crescita. La presenza capillare sul territorio di filiali AirTac e rivenditori sarà la premessa per essere più vicini alle esigenze dell'utente. Inoltre, per migliorare i nostri prodotti abbiamo analizzato i componenti costruiti in Europa dai nostri competitor. Questo confronto ha permesso di alzare la qualità dei prodotti AirTac".

E ha proseguito: "Lo sviluppo dei nostri sistemi non si limiterà solo alla qualità della progettazione e della produzione, ma saranno pensati anche con un design gradevole all'occhio dell'utilizzatore. E l'Italia è la culla dello stile riconosciuto in tutto il mondo. Dovremo

imparare molto".

Il responsabile pone l'accento sul fatto che l'investimento in Europa non sarà limitato, ma è un progetto di ampio respiro per i prossimi quattro anni. Segnaliamo che AirTac ha investito globalmente 70,9 milioni di euro negli ultimi cinque anni. "Non potrebbe essere altrimenti - sottolinea il responsabile -, la programmazione di AirTac prevede piani di sviluppo anche in Asia, Giappone e Sud America. A Taiwan sarà implementato entro il 2016 un nuovo magazzino centrale, completamente automatizzato, per la fornitura delle filiali estere. L'investimento è di circa 125 milioni di euro".

Pneumatica e mecatronica

Qualità e prezzi competitivi è questa la filosofia AirTac. Come raggiungere questo connubio? Tutto inizia dalla ricerca e dallo sviluppo dei prodotti. In azienda il 10% del fatturato è reinvestito per la ricerca. Inoltre, la collaborazione della sede produttiva di Nimbo con il centro di sviluppo a Ben (Taiwan), permette di ottenere i migliori risultati. La produzione è ormai completamente automatizzata con moderni sistemi di assemblaggio, costruiti in Europa. Essi garantiscono un'elevata produttività e una qualità dei prodotti secondo gli standard occidentali. La ricerca utilizza moderni software di simulazione fluidodinamica (CFD), sistemi di progettazione CAD e specifici programmi per lo studio dei componenti elettrici, come per esempio i solenoidi.

La gamma proposta da AirTac non si limita alla componentistica pneumatica con cilindri, valvole, e FRL, ma anche componenti mecatroniche comprendono assi elettrici, attuatori elettrici, elettropneumatica, pinze pneumatiche e cilindri rotanti e senza stelo. Anche i materiali utilizzati variano in funzione delle richieste degli utilizzatori. Sono disponibili componenti in alluminio e acciaio inox. Sono previsti trattamenti superficiali specifici per rendere i singoli prodotti più resistenti agli agenti esterni. Infine, sono disponibili mini cilindri rotanti e raccordi. I prodotti sono sottoposti a test fisici e, secondo quanto afferma il costruttore, sono cinque volte più resistenti rispetto ad altri prodotti presenti sul mercato. Per esempio, i raccoglitori di condensa che comprendono elementi flottanti sono stati progettati con cura, per evitare bloccaggi anche con acqua contaminata dall'olio. Alcuni componenti hanno una struttura modulare in modo tale da non avere particolari difficoltà nella fase di cablaggio.

Che cosa dire

Pneumatica e mecatronica sono il futuro di AirTac. Il passo è breve per entrare nell'universo del motion control e delle sue molteplici applicazioni. Lin Chiang Ti conclude: "La produzione di AirTac è orientata ai grandi volumi produttivi, ma non è solo standard. Le richieste degli utilizzatori sono sempre prese in considerazione e valutate nella loro fattibilità industriale e se economicamente sostenibili".

In apertura. A sinistra Marco Biraghi, direttore generale Europa e Lin Chiang Ti, responsabile generale delle filiali mondo di AirTac.

