

Cent'anni, ma non li dimostra

VALERIO ALESSANDRONI

Dopo la recente acquisizione da parte di Advent International, Moeller ha programmi ambiziosi per il futuro

La notizia è ormai nota: il 9 Dicembre 2003 la famiglia Moeller ha ceduto il 100% della società al fondo americano di private equity Advent International. Dopo 103 anni di proprietà della famiglia Moeller, attraverso quattro generazioni, la società Moeller è quindi entrata a far parte del portafoglio di aziende gestite dal grande investitore d'oltreoceano.

La nuova proprietà

Facciamo conoscenza con il nuovo proprietario del gruppo Moeller, uno dei più vecchi fondi di private equity esistenti. Con sede a Boston e 14 uffici in altri Paesi, Advent International gestisce oltre 6 miliardi di dollari di capitale raccolto, che ha investito in circa 500 diverse società. Di queste, 128 società sono state portate in borsa negli ultimi 20 anni. Il fondo si concentra su cinque settori principali: chimica, elettronica, retail, telecomunicazioni e servizi finanziari. I suoi scenari di investimento sono la cessione di rami d'azienda, la cessione di intere aziende, il management buy-out, il management buy-in e le privatizzazioni. Dietro l'investitore vi sono soprattutto fondi pensione (come quelli di Boeing, Pepsi-Cola e Nestlé), banche (come UBS e HBSC) e università (come gli atenei di



L'XC100 rappresenta la soluzione più economica nella famiglia di prodotti XControl

Harvard e Yale). “Subito dopo l'ingresso in Moeller, Advent International ha effettuato un importante aumento di capitale” afferma Franco Valgoi, Amministratore Delegato della filiale italiana di Moeller Electric. “Nei due anni precedenti la cessione, la società non godeva di una solidità finanziaria eccellente.

Certo, era allineata con quella del mercato, ma non rifletteva correttamente il suo passato. Come molte aziende tedesche in passato Moeller era, infatti, un'azienda solidissima. Tale solidità, tuttavia, era stata minata dalla gestione più recente, anche a causa di acquisizioni non coerenti con il core business dell'azienda.” Con l'ingresso di Advent International non è cambiata solo la proprietà, ma anche l'indirizzo strategico dell'azienda.

Dopo avere iniettato denaro fresco, aumentando la liquidità finanziaria

di Moeller, l'investitore ha preso subito delle decisioni importanti. “La più rilevante è stata quella di uscire dai sistemi di distribuzione energia”, spiega Valgoi. “Moeller è quindi diventata una società di componenti: ciò può sembrare strano, perché in Italia la nostra è sempre stata una società di componentistica, non avendo mai venduto grossi sistemi di distribuzione energia. Ma nel resto del mondo la situazione era diversa. La Banca Centrale

Europea, l'aeroporto di Parigi, molti teatri e shopping center in Germania e nel resto d'Europa sono alimentati da impianti di distribuzione forniti da Moeller." Il cambiamento di proprietà ha coinciso con un cambiamento culturale e con un passaggio da un'azienda padronale a una società manageriale. Il top management è stato confermato e integrato con nuovi dirigenti dell'Advent.

"L'obiettivo è quello di portare Moeller in borsa entro un periodo non superiore ai cinque anni", anticipa Valgoi. "Dopo il risanamento finanziario, la dismissione di tutte le attività non core e la concentrazione sui componenti sia elettromeccanici (civili e industriali) che di automazione, l'attività di Advent si concentrerà sulla razionalizzazione della struttura societaria del Gruppo Moeller in modo da avere dei bilanci chiaramente leggibili che permettano la quotazione in borsa."

Tagliare per crescere

Dopo avere esaminato attentamente la situazione aziendale e le varie business unit di Moeller, Advent International ha deciso di tagliare i rami meno redditizi. "Il mercato è sempre più composto da piccoli quadristi e società di impiantistica che arrivano a realizzare anche grossi impianti. Per questo abbiamo deciso di uscire dal settore della media tensione, dei condotti sbarre e della distribuzione energia, perché non saremmo più stati competitivi con queste piccole realtà" spiega Valgoi. Questa decisio-

ne è stata molto veloce, essendo stata annunciata all'inizio di gennaio, circa un mese dopo l'acquisizione da parte di Advent International. In particolare, la business unit della media tensione è stata ceduta alla fine dello scorso marzo al gruppo spagnolo Ormazabal, molto forte sia

nella Penisola Iberica, sia in Francia. I condotti sbarre sono stati invece ceduti a Siemens lo scorso febbraio. Resta da smantellare la parte più grossa, quella della distribuzione energia. A tale scopo sono in fase di valutazione diversi progetti, soprattutto di management buy-out: Moeller potrebbe cedere a costo zero l'intera struttura a ex dipendenti ed ex dirigenti, per concentrarsi solo sulla parte componentistica. In particolare, la parte componentistica civile (building automation) e quella industriale (interruttori, pulsanti, partenze motori e contattori e automazione). La cessione dei condotti sbarre può sembrare strana, perché in Italia Moeller vendeva il prodotto come componente sciolto. In Germania e in altri mercati importanti però il condotto veniva prevalentemente associato ai quadri elettrici, come parte integrante di un sistema. "La scelta di uscire dal settore dei sistemi di distribuzione energia ha avuto come ovvia conseguenza la decisione di cedere anche il settore dei condotti sbarre", afferma

Valgoi. Dove, viceversa, vuole investire il nuovo proprietario, sia con il denaro dell'aumento di capitale, sia con il denaro ricavato dalla cessione delle attività non strategi-



I moduli di I/O XI/OC, XI/ON e XStart possono essere combinati a piacere con i PLC XControl e i visualizzatori XVision



I nuovi PLC Moeller, basati su piattaforme Intel, sono dotati di porte CANopen ed Ethernet integrate



La famiglia XControl rende particolarmente facile la creazione di architetture di controllo distribuite

Prodotti elettromeccanici

In questo settore, sono ben poche le società che, nel giro di tre anni, hanno completamente rinnovato la gamma prodotti con uno sforzo di ricerca e sviluppo così importante. Questo sforzo, quindi, era già in atto prima dell'acquisizione da parte di Advent International. Anzi: se c'è stata una lotta fra più società finanziarie per acquistare Moeller, significa che tali società hanno riconosciuto la capacità di Moeller di offrire prodotti allo stato dell'arte. "E il valore di Moeller è destinato ad aumentare quando i 'rami secchi' saranno stati tagliati",

che? "Vuole investire nella componentistica elettromeccanica e soprattutto nella parte elettronica", afferma Valgoi.

Valgoi prosegue sottolineando che Moeller, nonostante i due anni di transizione legati al processo di acquisizione è riuscita a rinnovare completamente il suo portafoglio prodotti sia per i componenti del settore civile sia per quelli del settore industriale. "Fra i grossi player sul mercato, siamo quelli che hanno la gamma di prodotti più giovane."

osserva Valgoi. "Stiamo parlando di circa il 30% del fatturato, quindi di una parte non irrilevante."

Nel portafoglio dei prodotti elettromeccanici e per applicazioni nel settore parte civile, molte azioni erano già state fatte prima dell'arrivo di Advent International. Per esempio, lo scorso anno era stata rinnovata completamente la linea degli interruttori modulari e degli interruttori scatolati. Nel 2001 era stata invece rinnovata completamente la parte dei pulsanti. Quest'anno verrà introdotta una nuova linea di salvamotori e di contattori, ossia i prodotti per i quali Moeller è famosa in tutto il mondo.

Interruttori automatici di potenza

I nuovi interruttori automatici di potenza serie NZM offrono importanti vantaggi, tra i quali una conveniente configurazione degli stadi di potenza, funzioni versatili, massima semplicità nel comando e nel montaggio e l'uso degli stessi componenti per tutte e quattro le grandezze compatte.

La struttura modulare consente di combinare gruppo contatti, sganciatori, collegamento e accessori in modo ottimale sul piano non soltanto funzionale ma anche dei costi. Quattro interruttori con quattro stadi di potenza di uguale altezza coprono un campo di corrente nominale da 32 A fino a 1600 A: a partire da 25 kA per piccoli quadri di distribuzione secondari a 50 kA, 100 kA e fino a 150 kA/415 V per impianti complessi ad alta energia. La procedura di commutazione è accelerata dall'innovativa tecnica di manovra, con sistema di contatti a doppio sezionamento. Allo stesso tempo si è riusciti a ridurre le dissipazioni. E' così possibile controllare senza problemi correnti di guasto fino a 150 kA e tensioni di esercizio fino a 690 V.



L'aggiunta di moduli di I/O alle unità XControl è particolarmente semplice

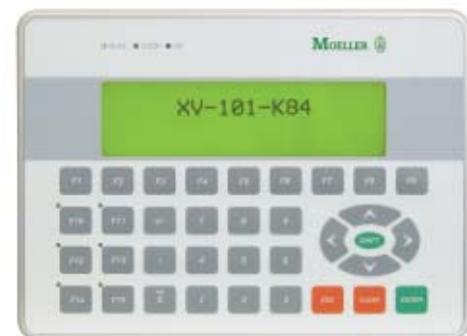
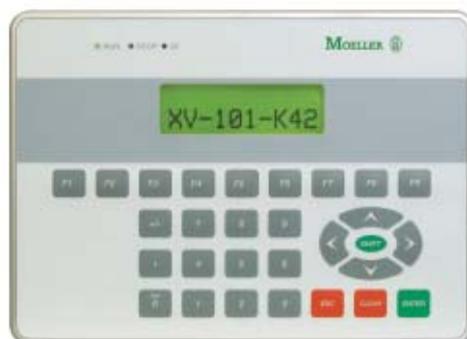
Oggi Moeller è in grado di offrire una gamma ancora più completa di prodotti e soluzioni grazie all'acquisizione, conclusa alla fine del 1998, di Felten & Guillaume che ha portato all'integrazione delle due aziende. Grazie a tale acquisizione, Moeller è diventata una società leader nel campo degli interruttori differenziali e degli interruttori modulari. "Quest'anno inoltre introdurremo una nuova linea di interruttori scatolati per applicazioni di installazione" riferisce Valgoi. "Il prossimo anno invece prevediamo di consolidare la nostra presenza nel campo della

building automation. Nel 2005 infatti è prevista l'introduzione anche in Italia della linea XComfort, un prodotto semplice ma rivoluzionario che consente a qualsiasi installatore di creare facilmente applicazioni di building automation. Anche questo era un prodotto già in fase di studio prima del passaggio di proprietà."

Prodotti per l'automazione

Ma il grosso investimento sarà sulla parte automazione. "Infatti, ci siamo resi conto che per crescere a livello industriale servono, oltre alla parte elettromeccanica per cui Moeller è famosa, anche soluzioni di automazione di una certa sofisticatezza", afferma Valgoi. In particolare, sono stati introdotti dei nuovi Panel PLC (prodotti basati su piattaforma Intel con apertura verso il campo attraverso CAN-open ed Ethernet che fondono le funzioni HMI e PLC) e due nuove linee di PLC modulari, dando uniformità a tutta la gamma (Easy compreso, che in precedenza era considerato un prodotto più vicino al relè che al PLC).

I futuri investimenti



I dispositivi XVision della serie XSystem uniscono visualizzatori di testo e potenti PLC

Display multifunzionale

Con il display multifunzionale MFD-Titan Moeller offre un apparecchio di indicazione, comando e visualizzazione innovativo e compatto. Il display robusto è estremamente flessibile nell'uso e nella parametrizzazione. La qualità industriale secondo IEC/EN 60947 consente l'impiego in ambienti difficili e in applicazioni esterne (outdoor). Il comando avviene mediante tasti cursore e quattro pulsanti aggiuntivi. Il display grafico da 132 x 64 pixel è dotato di retroilluminazione attivabile a piacere e raggiunge l'elevato grado di protezione IP65 per le applicazioni industriali. Due LED di stato liberamente parametrizzabili forniscono informazioni sulle condizioni di funzionamento e segnalano gli allarmi. Il campo delle temperature di esercizio è compreso fra -25 e +55 °C e consente l'impiego dell'elettronica di comando in macchine o impianti. Per raggiungere i massimi livelli di sicurezza durante il funzionamento, tutti i collegamenti sono realizzati mediante morsetti a molla che non richiedono manutenzione e insensibili alle vibrazioni. Infine, i relè di comando Easy800 e gli apparecchi MFD-Titan possono essere vantaggiosamente collegati grazie alla rete EasyNET integrata.



I prodotti per l'automazione Moeller hanno spiccate doti di comunicazione

I PLC Moeller possono utilizzare i protocolli di comunicazione più diffusi

saranno rivolti allo sviluppo di una nuova linea di PLC compatti, che verranno introdotti nel corso del 2005. E' da notare che tutti i prodotti per l'automazione attualmente a catalogo vengono comunque confermati, pur con un potenziamento generalizzato delle prestazioni. Nei pros-

simi due anni, quindi, gli investimenti nel settore automazione verranno concentrati sui PLC e sulla visualizzazione. Non esiste invece alcuna intenzione di investire, per esempio, nel motion control, se non attraverso alleanze strategiche nei vari Paesi. "Anche in Italia

procciamo il cliente mano nella mano con alcuni fornitori specializzati, ma non ci sarà a breve un prodotto targato Moeller nel campo del motion control", conferma Valgoi. "Anche nel campo Scada non esiste un prodotto Moeller e non esisterà a breve. Ma è assicurata l'apertura verso i pacchetti di supervio-

ne, grazie all'interfacciamento Ethernet e agli OPC server."

Ma qual è il 'plus' dei PLC Moeller? Risponde Valgoi: "Una tendenza sempre più apprezzata dal mercato è la combinazione fra HMI e PLC. Il fatto di potere avere un

Comandare, visualizzare e comunicare

Grazie alle proprie caratteristiche tecniche, i nuovi PLC Moeller XControl possono integrare sia funzionalità tecnologiche tipiche del mondo IT (sempre più richieste), sia flessibilità di comunicazione verso il mondo esterno tramite Ethernet, con accessibilità ai dati semplificata per mezzo di standard quali l'OPC Server ma anche accesso ai dati attraverso Web Server per il monitoraggio e il comando attraverso un comune browser web. Queste caratteristiche si sommano a flessibilità di connessione delle CPU su pannelli di visualizzazione innovativi, che permettono di ottenere un'unica soluzione integrata per il controllo e la visualizzazione. L'apertura agli standard di comunicazione per bus di campo quali CANopen e Profibus DP permette inoltre all'XControl di proporsi al mercato come una delle soluzioni più interessanti a oggi sul mercato. XControl XC100 rappresenta la soluzione più economica in questa famiglia di prodotti. XControl XC200 con interfaccia Ethernet aggiuntiva è il controllore compatto ideale quando si richiedono alte prestazioni e scambio di dati (ad esempio via OPC) con applicazioni esterne. Il web integrato consente anche una facile realizzazione del teleservice, per comando o semplice visualizzazione. I moduli di I/O XI/OC, XI/ON e XStart possono essere combinati a piacere con i PLC XControl e i visualizzatori XVision e si contraddistinguono per la loro struttura particolarmente compatta, a partire da 30 x 100 mm. I controllori con visualizzatori di testo XVision della serie XSystem, infine, uniscono in un unico apparecchio visualizzatori di testo e potenti PLC. Il software di programmazione XSoft, con gestione dati centralizzata, riduce al minimo i costi di engineering. Il collegamento alle periferiche avviene tramite l'interfaccia CANopen integrata o gli I/O locali.

unico oggetto, con un unico linguaggio di programmazione e con una base comune su cui si innestano le due modalità di regolazione e visualizzazione, viene sempre più richiesto dal mercato che preferisce questa soluzione a due oggetti separati." Molto apprezzato è anche il fatto di avere sui prodotti di taglia medio-alta anche porte Ethernet o CANbus a bordo, due standard che si stanno affermando sempre di più sul mercato. Questa combinazione permette a Moeller di essere competitiva anche sul piano del prezzo, perché utilizzare una piattaforma Intel per questi Panel PLC fa sì che l'upgrade da una base 486 a una base Pentium porti a una moltiplicazione della potenza per una frazione del prezzo.

"Appoggiarci su tre tecnologie in continuo sviluppo ci sta premiando nel rapporto prezzo/prestazioni", prosegue Valgoi. "Infatti, anche il prezzo del singolo PLC, con Ethernet e CANbus a bordo, è inferiore a quello di prodotti paragonabili della concorrenza."

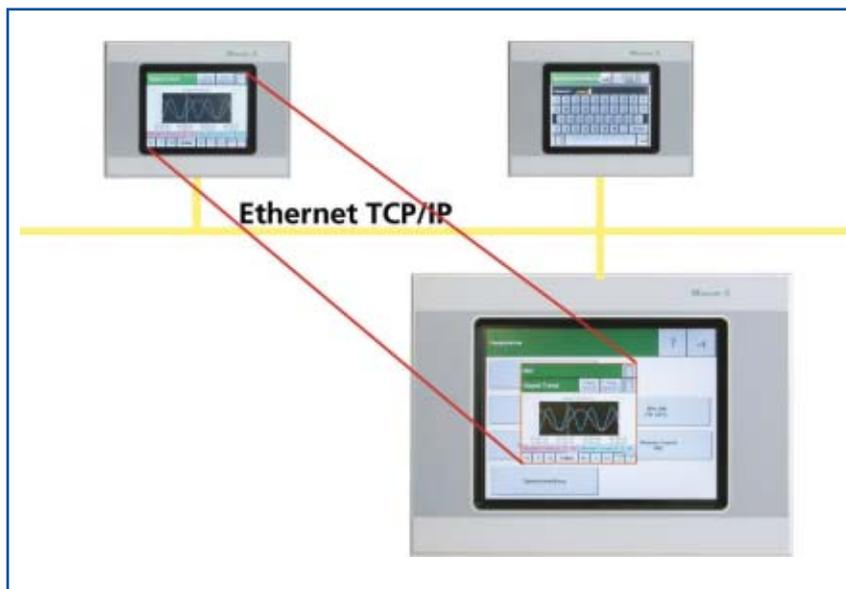
Valgoi osserva che questi prodotti sono rivolti a utenti capaci di apprezzarne il contenuto tecnologico. Si tratta infatti di prodotti per utenti che hanno un orientamento informatico più che per l'elettricista, quindi da utenti che hanno familiarità con i linguaggi ad alto livello, oltre che con la programmazione in logica ladder. "Dovunque non ci siano capitolati, che obbligano il cliente ad acquistare i prodotti di un certo fornitore, Moeller è vincente", sottolinea Valgoi.

Mercati

I settori sui quali si punterà con i nuovi prodotti di automazione sono quelli tradizionali di Moeller: tessile, plastica, imballaggio e alimentare. "Statisticamente, i settori in cui abbiamo più successo sono quelli alimentare e dell'imballaggio", afferma Valgoi. "In quest'ultimo abbiamo avuto successo anche grazie alla cooperazione con un importante fornitore di motion control." Nel settore dell'imballaggio, tipicamente, i clienti hanno necessità dinamiche piuttosto sofisticate e gradiscono avere un unico pacchetto.

Un altro prodotto che sta dando grosse soddisfazioni è il display grafico multifunzione MFD-Titan (si veda il box), che unisce in un solo apparecchio le funzioni di un'unità di visualizzazione e comando. Il comando avviene diret-

tamente a livello dell'apparecchio, in modo semplice, senza necessità di accessori, PC o di un training particolare. Le unità MFD-Titan possono essere utilizzate da chiunque abbia minime nozioni in campo elettrico, in quanto l'apparecchio 'comprende' la tecnica degli schemi elettrici di uso comune. La futura evoluzione sarà quella



Il web server consente una facile realizzazione del teleservice, per comando o semplice visualizzazione

di dotare MFD-Titan di un processore più potente e di una maggiore quantità di memoria, spostandolo nella direzione dei PLC.

Nella linea per applicazioni in campo civile, verrà introdotto un nuovo prodotto basato su onde radio, che sta avendo un grosso successo nei paesi di lingua tedesca. Si tratta di XComfort, un sistema di controllo intelligente rivolto agli installatori elettrici che desiderano utilizzare soltanto un semplice cacciavite per ottenere il controllo efficace dell'intero impianto di un edificio residenziale. XComfort prevede un solo tipo di frutto e permette di programmare liberamente le associazioni fra gli interruttori dell'edificio e le utenze dell'edificio stesso.

Un nuovo approccio

"Avendo oggi sia la parte HMI+PLC sia i PLC modulari, stiamo pensando a nuove soluzioni di approccio al mercato", riferisce Valgoi.

"La strada sarà probabilmente quella di reclutare un network di system integrator fidelizzati, su cui dirottare il business rivolto ai clienti finali. Perché non lo abbiamo fatto prima? Semplicemente perché non avevamo una gamma completa di prodotti." ■