

Gli architetti delle soluzioni di automazione

VALERIO ALESSANDRONI

Forte di una nuova struttura organizzativa, Rockwell Automation rivolge oggi una particolare attenzione al mercato mid-range



ta a Fabrizio Scovenna. “La nostra struttura non solo si è sviluppata nelle sue dimensioni, ma è anche diventata più complessa.

Innanzitutto, la nostra Direzione Generale è stata coinvolta in iniziative di respiro europeo e la nostra responsabilità geografica si è estesa ad alcuni Paesi dell’area del Mediterraneo Orientale. I processi, sempre più complessi, di gestione finanziaria, di pianificazione e logistici che servono a supportare la nostra crescita, verso i quali la Direzione è sempre più impegnata, sono alcune delle argo-

La forte crescita che negli ultimi anni ha caratterizzato Rockwell Automation ha reso necessaria la riorganizzazione della branch italiana. In particolare, è stata rivista la figura della Direzione Commerciale, oggi affida-

mentazioni che hanno motivato questo cambio organizzativo” afferma Scovenna. “La Direzione Commerciale ha oggi soprattutto il compito di implementare e rendere operative le decisioni della Direzione Generale italiana e della Direzione Corporate”.

Attività di base

Le attività fondamentali di Rockwell Automation nella nuova organizzazione, a livello di macro-definizione delle proprie azioni commerciali, ruotano attorno a tre 'pilastri'. Il primo è il concetto di 'Integrated Architecture', la nota soluzione integrata e globalizzata di Rockwell Automation. Il secondo è quello dei 'Components', dove



Fabrizio Scovenna,
direttore
commerciale di
Rockwell
Automation
Italia

viene posta una maggiore focalizzazione sui singoli componenti che permettono di costruire una soluzione di automazione. Vi sono infine i 'business standalone' più mirati a certe tipologie sia di vendita che di prodotto. "Rientrano in quest'ultimo ambito, per esempio, i prodotti di media tensione, piuttosto che i Drive Systems o i sistemi 'chiavi in mano' del gruppo Manufacturing Process Solution, che richiedono forze di vendita dedicate in supporto alla struttura di base" spiega Scovenna.

"La nostra struttura di base si divide quindi in un team orientato all'Integrated Architecture, più focalizzato sulla soluzione complessiva che sulla singola categoria di prodotto, in un team dedicato all'approccio dei Components e in una struttura tecnico-commerciale per le diverse tipologie di prodotti e/o soluzioni 'mirata' ad ambiti più specifici" aggiunge Scovenna. In particolare, nell'ambito della struttura dedicata all'Integrated Architecture rientrano le nuove figure di Solution Architect, che hanno il compito di individuare, sviluppare e proporre soluzioni complete al cliente, integrando fra loro tipologie di prodotti differenti. Il loro compito sarà quello di essere più presenti sul mercato proprio per capire più a fondo il problema del cliente e proporre la soluzione ottimale, conoscendo nel dettaglio le caratteristiche dei prodotti Rockwell Automation disponibili e la loro applicabilità nello specifico contesto.

Il product manager ha quindi lasciato il posto a una figura che va ben oltre le sue competenze. Nel caso del Packaging, per esempio (che per Rockwell Automation

rimane un segmento strategico), i Solution Architect dovranno focalizzarsi sulla soluzione integrata legata alla specifica applicazione, operando in una struttura sempre più rivolta al cliente. "Vogliamo essere sempre di più un Solution Supplier e sempre meno un semplice Product Supplier" afferma Scovenna. "Questo senza necessariamente fornire il sistema 'chiavi in mano', perché l'OEM è comunque in grado di realizzare da solo la propria soluzione, grazie anche all'aiuto del nostro OEM Team oppure tramite i System Integrator, che rimangono un canale strategico per Rockwell Automation" egli prosegue. "L'approccio del venditore dovrà elevarsi ed egli potrà contare sia sulle proprie forze (cosa che richiederà ovviamente un nostro sforzo di training della forza commerciale focalizzato alle soluzioni), sia sull'aiuto dei Solution Architect, che dovranno aiutare il cliente a scegliere la soluzione di automazione ottimale per la sua specifica applicazione, in funzione della sua macchina, della tecnologia che desidera utilizzare e della problematica che deve risolvere".

Un 'delta' in più

"Il nostro obiettivo è quello di offrire ai clienti un 'delta' in più, una soluzione in grado di risolvere le loro problematiche applicative, prima ancora di entrare nel dettaglio dell'hardware e del software che verranno utilizzati allo scopo, con l'eventuale aiuto dell'OEM Team" sottolinea il direttore commerciale. Ma il venditore deve essere già in grado di capire l'applicazione e poter fornire delle soluzioni adeguate, e non limitarsi a compilare un elenco di prodotti indicati dal cliente. "Oggi, stiamo cercando di incrementare la capacità del venditore classico di ragionare in termini di numeri di catalogo e semplici prodotti, per portarlo a capire la problematica del cliente che ha di fronte. Solo in questo modo egli sarà in grado di spiegare al cliente il valore aggiunto della soluzione Rockwell Automation che andrà a proporre, affinché il cliente percepisca correttamente tale valore aggiunto. In particolare, grazie alla combinazione integrata delle nostre piattaforme Kinetix e Logix, riteniamo di avere una soluzione estremamente valida per il settore del Packaging. Ma bisogna spiegarlo e certificarlo al cliente, in ragione anche di un eventuale maggiore costo rispetto a una soluzione basata su componenti isolati". Secondo Scovenna, è vero che lo 'shopping around' alla ricerca dei componenti più economici è una pratica molto diffusa, ma è il 'Total cost of ownership' che deve fare la differenza. "Mi auguro che, proprio nel settore del Packaging, gli OEM italiani continuino a guidare il mercato in termini di competizione con l'estero. In Italia si investe sempre meno in impianti produttivi, quindi il mercato reale dei nostri OEM è sempre di più quello estero. E, per essere all'avanguardia e soste-

nera la competizione, soprattutto da parte di Paesi come la Cina, è necessario investire in prodotti innovativi. E' necessario spostare continuamente l'offset di riferimento sempre più in alto". Scovenna prosegue rimarcando che la direzione che molti OEM italiani hanno iniziato a seguire, che è quella della continua riduzione dei costi, è importante che non porti a eliminare quella differenziazione tecnologica rispetto ai competitor esteri, che li ha sempre contraddistinti. Questa tendenza non dovrebbe semplificare il contenuto tecnologico delle macchine italiane, rendendole più facilmente copiabili. Quindi è positivo, da parte dei produttori di automazione come Rockwell Automation, realizzare prodotti sempre più piccoli e meno costosi, ma senza mai rinunciare al livello di complessità tecnologica necessario per aiutare i nostri costruttori a creare una solida barriera contro la concorrenza. Non è raro il caso di costruttori italiani che hanno realizzato macchine talmente complesse, sul piano tecnologico, da vanificare ogni tentativo di copiatura.

Una strategia per il mid-range

Rockwell Automation si sta altresì preparando ad affrontare con una nuova strategia commerciale la fascia di applicazioni che viene definita 'mid-range'. "La nostra proposta in ambito mid-range non è solamente identifica-



Roberto Motta,
responsabile
dell'iniziativa
Mid-Range
presso Rockwell
Automation Italia

bile con nuove famiglie di prodotti, che pure saranno introdotte - spiega Roberto Motta, responsabile dell'iniziativa - ma vogliamo porre in risalto che già oggi abbiamo un gamma di prodotti che possono rispondere alle esigenze di molte applicazioni mid-range". La focalizzazione su questo ambito avviene soprattutto perché Rockwell Automation, partendo da una posizione consolidata nelle applicazioni di livello più alto, con prodotti come il ControlLogix, vuole espandere il proprio mercato verso il basso. "ControlLogix probabilmente non ha pari sul mercato in termini di caratteristiche tecniche, ma si presenta

come un prodotto un po' troppo caro per soluzioni di fascia più bassa, offrendo inoltre funzionalità che nella fascia più bassa sono relativamente poco richieste" afferma Motta. "Tuttavia, considerando anche le statistiche Anie, il mercato mid-range è il più ampio tra quelli esistenti, perlomeno in termini di unità vendute. Fino a ieri, Rockwell ha coperto il mercato mid-range con SLC500. Per certi versi vogliamo continuare a coprire con SLC500 questo mercato. Dato però che la tecnologia Logix ci ha dato ottimi risultati nella fascia alta e ci ha permesso di incrementare il nostro market share a livelli non indifferenti, vogliamo provare a verificare se questa tecnologia può essere trasferita anche nel mid-range".

Anche se il 'cuore' Logix resterà la base di riferimento, esso dovrebbe rappresentare un volano anche per altri prodotti, come i terminali di visualizzazione PanelView Plus, gli I/O distribuiti, gli azionamenti in CA PowerFlex, ecc. "Quindi, abbiamo iniziato quest'anno una campagna per promuovere il nostro prodotto CompactLogix, per il quale sono oggi disponibili alcune CPU con interfacce di comunicazione embedded EtherNet/IP e ControlNet, al quale non abbiamo dedicato finora la stessa enfasi che, per esempio, ha ricevuto il prodotto ControlLogix" aggiunge Motta. "Si tratta quindi di attirare anche in questa fascia l'attenzione del mercato, che conosce già Rockwell Automation e la tecnologia Logix per la fascia alta delle applicazioni".

Un'offerta completa

CompactLogix porta quindi nella fascia di mercato mid-range la stessa tecnologia che Rockwell Automation sta proponendo per la fascia elevata. Nello stesso tempo, SLC500 potrà ancora svolgere degnamente le funzioni richieste da quei clienti non particolarmente interessati alla tecnologia Logix. "Da quest'anno cominceremo, nella fascia del CompactLogix, a non disporre più solo degli attuali processori con capacità di comunicazione embedded limitate e senza supporto per funzioni di motion control (uno degli ambiti applicativi che hanno permesso maggiormente di incrementare il business Rockwell Automation con il ControlLogix).

A partire dal prossimo mese di marzo, verrà infatti rilasciato un nuovo processore CompactLogix che offrirà anche la caratteristica della modularità, sia dal punto di vista delle comunicazioni - e da questo punto di vista sarà molto più simile a un processore ControlLogix, anche se a prezzi differenti - sia per la possibilità di inserire moduli motion nel backplane di espansione. Nella versione che uscirà in marzo, che si presenterà solo con la seriale a bordo, sarà possibile inserire un massimo di due schede di espansione, che possono essere due schede di comunicazione o una scheda di comunicazione e una scheda assi. A

seguire sarà disponibile un'altra versione di questo processore, in grado di supportare fino a quattro schede di ampliamento. I nuovi processori resteranno indirizzati all'ambito del mid-range, per cui probabilmente non ci sarà mai un hot backup come invece c'è sul ControlLogix, ma introducendo il concetto della comunicazione modulare, che prima non apparteneva al CompactLogix, e la possibilità di fare anche del controllo assi, riteniamo che

potremo presentarci nella fascia del mid-range in maniera molto competitiva e aggressiva sul mercato" afferma Motta.

Nuove opportunità di mercato

I nuovi processori CompactLogix saranno il fulcro della campagna di marketing per il mid-range che sarà espressione della precisa volontà da parte di Rockwell Au-

Integrated Architecture e Packaging

Fornire ai costruttori di macchine e agli end user sistemi integrati, aperti e flessibili per l'automazione e il controllo: Rockwell Automation dedica al mondo del packaging un'ampia gamma di soluzioni ad hoc. La collaborazione con i costruttori di macchine e gli utilizzatori finali caratterizza la mentalità di Rockwell Automation. Il principio potrà sembrare ovvio, ma sappiamo tutti che riuscire a metterlo in pratica non è mai banale: dedicare un'attenzione continua alle ragioni dei propri interlocutori. Come spiega Adriano Zampirolo, OEM sales manager di Rockwell Automation, 'prestare' attenzione al cliente significa stringere una collaborazione vantaggiosa, anche nel lungo periodo, in un rapporto di fornitura di beni e servizi che oggi si fa sempre più articolato.

"Chi viene da noi, infatti, non si limita ad acquistare un singolo elemento hardware che poi impiegherà come meglio crede - afferma Zampirolo - ma ci sottopone un problema specifico in cerca di una soluzione efficace. Diamo perciò risposte al contempo puntuali e 'di sistema', condividendo con i nostri interlocutori le risorse (talvolta anche i rischi) per affrontare esigenze particolari. Una collaborazione molto intensa, dunque, capace di garantire un beneficio effettivo ai nostri clienti, siano essi i costruttori di macchine automatiche o gli utilizzatori finali".

"Vorrei insistere su un principio fondamentale - prosegue Zampirolo - quello dell'Integrated Architecture, ovvero l'integrazione tra diverse tipologie di prodotto. Per fare un esempio, se una volta molti ragionavano a compartimenti stagni (c'erano il PLC, il motion control, l'interfaccia operatore, gli inverter, lo standard drive, ecc.), oggi si lavora su soluzioni caratterizzate dalla capacità di comunicare e interagire fra loro. Le nostre linee di prodotti, infatti, non solo offrono possibilità di connessione alle diverse reti industriali (DeviceNet, ControlNet, EtherNet IP, open fieldbus, ecc.), ma sono anche accomunate dallo stesso linguaggio di programmazione. Chi sviluppa il software, chi fa manutenzione, chi elabora i dati e controlla i parametri di funzionamento all'interno delle macchine e lungo le

linee di processo e confezionamento, insomma, può contare su una struttura sempre omogenea e coerente. Ciò semplifica l'utilizzo dei nostri sistemi a tutti i livelli, e genera una serie di vantaggi evidenti. Tanto il costruttore di macchine quanto l'utilizzatore non dovranno, per esempio,



Adriano Zampirolo, OEM sales manager presso Rockwell Automation Italia

istruire in modo differenziato il proprio personale, poiché le competenze richieste sono sempre le stesse, a prescindere dalle specializzazioni". "Quando in Rockwell parliamo di 'scalabilità' - spiega ancora Zampirolo - intendiamo dire che, grazie all'omogeneità dei nostri sistemi (lo stesso software di programmazione, le stesse interfacce, lo stesso set di istruzioni, ecc.), l'utilizzatore è in grado di programmare con fiducia i propri investimenti nel tempo. Infatti, nel momento in cui egli decide di automatizzare macchine o linee relativamente semplici, può scegliere le nostre soluzioni di base; quando poi le sue esigenze si evolvono, l'upgrade è molto semplice e rapido, e soprattutto non impone di 'iniziare da zero'. I sistemi Rockwell, dunque, sono sempre aperti a nuove funzionalità addizionali, pur mantenendo inalterata la struttura".



I nuovi processori CompactLogix saranno il fulcro della campagna di marketing Rockwell Automation per il mid-range

tomation di affermarsi in una fascia di mercato dove fino ad oggi la sua presenza era meno evidente. “I prodotti che andranno a far parte dell’offerta per il mid-range sono, insieme alla tecnologia EtherNet/IP (che è parte integrante della proposta mid-range), i due ambiti nei quali Rockwell Automation sta investendo di più” sottolinea Motta. Ma come si può delimitare l’ambito delle applicazioni ‘mid-range’ da un punto di vista tecnico, quindi, per esempio, in termini di capacità di elaborazione, numero di I/O, capacità di comunicazione e così via? “Definire il mid-range è un po’ come definire il real-time: ognuno ha una propria definizione” risponde Motta. “Sostanzialmente, tuttavia, il mid-range coinvolge prima di tutto un aspetto di I/O che il sistema è in grado di gestire: si può parlare infatti di un range compreso fra 250 e 500 I/O, limite nel quale inizia la zona di sovrapposizione con i PLC di fascia superiore. Come differenziatore intervie-

facciamo verso la rete di fabbrica o verso altre macchine. Potrebbe infatti trattarsi di un’automazione che si conclude su sé stessa”. Un altro termine di paragone utilizzato da Rockwell Automation è il numero di assi gestibili nelle applicazioni di motion control. In questo caso,



Rockwell Automation enfatizzerà molto il concetto della possibilità, anche per i prodotti di fascia media, di poter fare dell’I/O control sulla rete EtherNet/IP

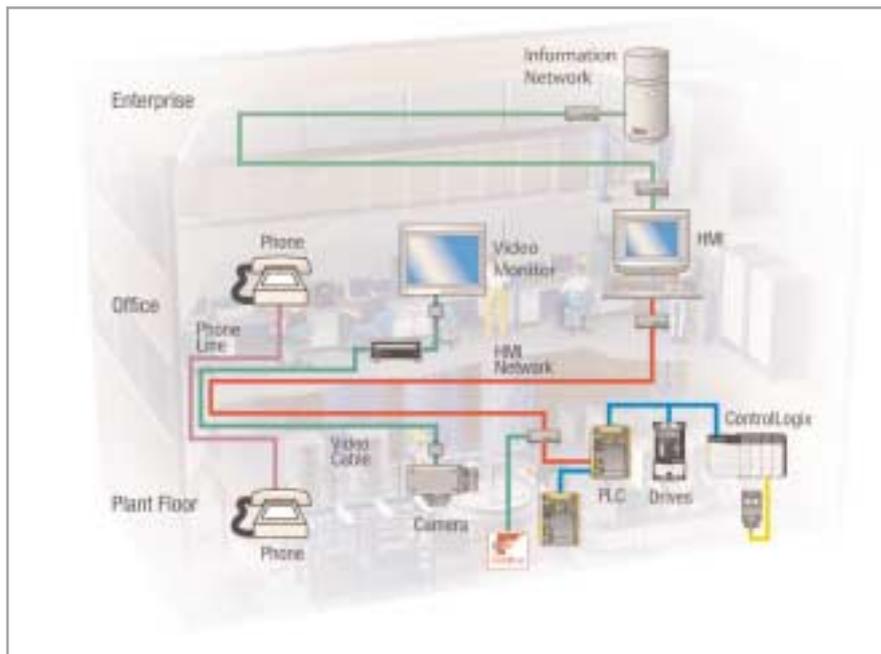
ne il fatto che, nonostante in termini di I/O i valori siano gli stessi, nella definizione di ‘applicazione di fascia superiore’ il PLC può essere inserito all’interno di una rete di comunicazione con altri PLC. In ultima analisi, quindi, l’applicazione diventa molto più estesa e molto più complessa, con un grosso scambio di dati fra i PLC, uno scambio di dati ancora maggiore verso il sistema HMI, ecc., mentre tipicamente il mid-range è molto indirizzato al controllo della macchina automatica in sé stessa. Come principale esigenza, il controllore mid-range ha quella di ricevere delle informazioni e fornire dei comandi ai dispositivi che controllano la macchina. E poi non è detto che ci sia un inter-

vi sono applicazioni mid-range che richiedono il controllo assi, ma non si parla sicuramente di decine di assi da controllare: si tratta normalmente di qualche asse, tipicamente meno di dieci. Vi è quindi una differenza anche nella complessità del controllo di movimento che deve essere eseguita con i dispositivi per questa fascia di applicazioni. In sostanza, quindi, il settore mid-range ha contorni sfumati e non si differenzia nettamente dalle applicazioni di fascia elevata o da quelle di fascia più bassa. I confini si confondono e in parte si sovrappongono, soprattutto nella fascia più alta. Nella fascia più bassa (fino a 250 o 300 I/O e da uno a tre assi da movimentare), la differenza è invece più netta. Naturalmente, un PLC studiato per la fascia alta si pone al di fuori, come prezzo, caratteristiche e dimensioni, delle possibili applicazioni nella fascia mid-range. “Nella fascia mid-range, i clienti spesso preferiscono avere a disposizione un PLC senza cestello, dove il back-plane diventa modulare” spiega Motta. “Quindi, in alcuni casi è possibile risparmiare spazio negli armadi senza essere troppo vincolati a quella che è la dimensione fisica del cestello. Ripeto comunque che è difficile individuare a priori la fascia ‘mid-range’, proprio perché ogni cliente può fornire la propria definizione”.

Un approccio a 360 gradi

Come abbiamo detto, il mercato mid-range appare come uno dei più promettenti, ed è anche molto trasversale, interessando un po' tutti i settori. Pertanto, Rockwell Automation sta mettendo a punto un approccio a 360 gradi, pur con un focus maggiore al settore del Packaging. “Grazie all'occhio di riguardo che si è avuto nello sviluppo del nuovo processore CompactLogix per le problematiche del motion control, esso potrà coprire buona parte delle esigenze del mid-range” afferma Motta. Dal punto di vista delle reti di comunicazione, Rockwell Automation enfatizzerà molto il concetto della possibilità, anche per questi prodotti di fascia media, di poter fare dell'I/O control sulla rete EtherNet/IP. Perché è prevedi-

bile che in futuro Ethernet diventerà la rete di campo più diffusa. CompactLogix, EtherNet/IP, gli I/O distribuiti con interfaccia per EtherNet/IP, i drive PowerFlex e le interfacce operatore PanelView Plus saranno quindi gli elementi sui quali si concentrerà maggiormente la strategia Rockwell Automation per il mid-range. “Se si vuole iden-



Le linee di prodotti Rockwell Automation, non solo offrono possibilità di connessione alle diverse reti industriali (DeviceNet, ControlNet, EtherNet IP, open fieldbus, ecc.), ma sono anche accomunate dallo stesso linguaggio di programmazione

ficare un'area che, quasi nella sua totalità può essere definita ‘mid-range’, è proprio quella del Packaging” conclude Motta. “Nell’ambito del Packaging, infatti, vi è una parte di applicazioni particolarmente complesse, con molti assi da gestire, che esce dalla definizione di ‘mid-range’. Ma tutte le altre applicazioni rientrano perfettamente in tale definizione”. In effetti, la presenza di Rockwell Automation a Ipack-Ima sarà molto indirizzata a promuovere la soluzione mid-range, attraverso pannelli, l’esposizione di prodotti, e così via. I Solution Architect che si occuperanno dell’offerta mid-range risponderanno a Roberto Motta. Nelle varie filiali, soprattutto in quelle più interessate al settore del Packaging, vi saranno inoltre commercial engineer più indirizzati verso questo tipo di applicazioni. Anche perché, in questo settore, i clienti richiedono un certo livello di supporto. ■

Rockwell Automation readerservice.it n. 00