

Absolute automation

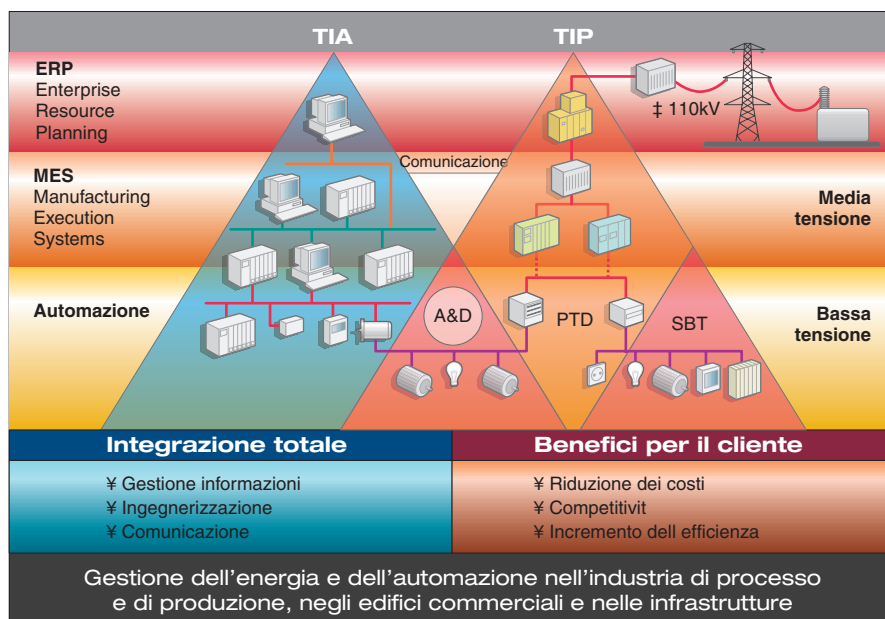
Siemens ha recentemente presentato le nuove strategie della sua divisione Automation and Drives

VALERIO ALESSANDRONI

Si è svolta recentemente a Bologna la mostra-convegno 'Absolute Automation', organizzata dalla divisione Automation & Drives di Siemens, volta a sottolineare l'importanza strategica di un mercato che rappresenta ormai l'anello fondamentale di numerosi comparti industriali e infrastrutturali. Un mercato ampio e diversificato, che negli anni ha saputo evolvere profondamente, sviluppando tecnologie sempre più sofisticate in grado di migliorare la quantità, la qualità e la customizzazione dei prodotti finiti. "Le nuove tendenze mondiali in fase di affermazione a livello sociale, politico ed economico porteranno ad ulteriori evoluzioni nella domanda di beni e servizi, che porranno l'automazione al centro di una nuova evoluzione, fino all'affermazione della fabbrica intelligente" ha affermato Andrea Maffioli, vice president Industrial Automation Siemens, divisione Automation & Drives. "E

l'automazione è destinata a giocare un ruolo sempre più centrale nel fronteggiare gli effetti dei grandi cambiamenti in atto a livello globale. Per esempio, la progressiva urbanizzazione ed il notevole incremento della popolazione mondiale pongono sfide sempre più urgenti in termini di

infrastrutture, sicurezza, mobilità, risorse naturali, per le quali proprio l'automazione sarà chiamata a fornire un contributo sempre maggiore." A testimoniare anche nel concreto questa crescente rilevanza, Maffioli ha citato alcuni dati sullo stato dell'automazione in Italia, forniti da



La strategia di Siemens si basa sull'integrazione dei sistemi di automazione (TIA, Totally Integrated Automation) e dei sistemi di potenza (TIP, Totally Integrated Power)

AssoAutomazione. In particolare, nel 2006 il mercato ha registrato una crescita del 6,5 per cento con un fatturato di 3,5 miliardi di euro. Rispetto al 2005, lo scorso anno la domanda interna è cresciuta dell'1,6 per cento, mentre l'export ha subito una battuta d'arresto registrando un decremento pari a -3,4 per cento. L'Europa resta il principale mercato di sbocco delle vendite, seguita dai

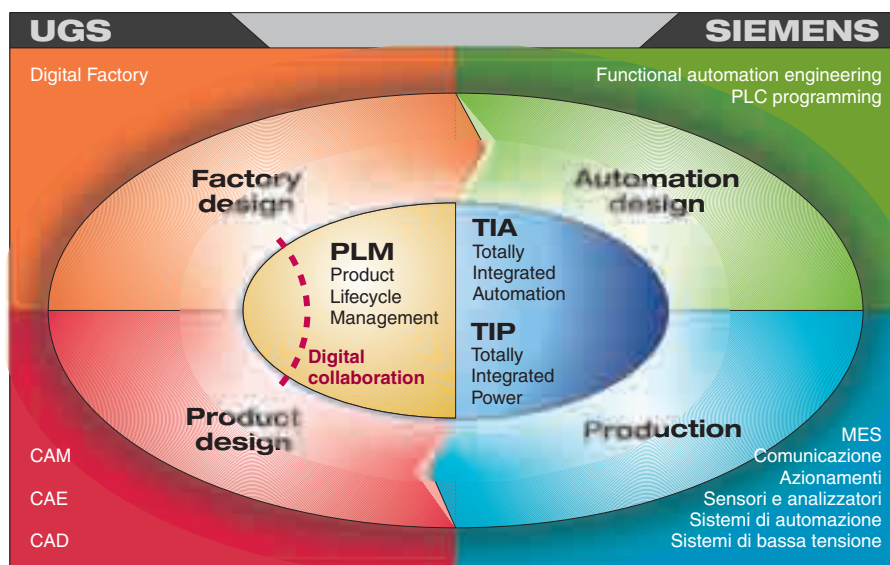
il mondo reale della produzione (MES) con quello virtuale (CAD/CAE), stabilendo una piattaforma per fondere i due livelli, riducendo il 'time-to-market' e aumentando i profitti, verso il traguardo della Digital Factory" ha affermato Gianluca Sacco, marketing director Italy System PLM Software.

Rispondendo ad una domanda posta da un collega, Maffioli ha delineato il

vetro, automotive e oil & gas. Inoltre, sono previsti un nuovo impulso ai servizi di customer support ma anche un più marcato orientamento del business verso il concetto di soluzione. Per rendere ancor più affidabile l'assistenza tecnica post vendita, sono stati sviluppati e introdotti due nuovi servizi, denominati Hotline e Avcard, che permetteranno di garantire al cliente risposte più veloci in

caso di problemi ed un supporto telefonico attivo 24 ore su 24 per 365 giorni all'anno. "In linea con un approccio di business sempre più focalizzato sulle soluzioni, Simatic IT e Simatic PCS 7 rappresentano le due proposte complete e integrate studiate per migliorare l'affidabilità e l'efficienza dei processi produttivi" ha affermato Giuseppe Biffi, sales manager MES - Simatic IT, divisione Auto-mation & Drives.

Grazie alle caratteristiche di queste soluzioni, è possibile ottenere numerosi vantaggi: risparmio di tempo e costi nella realizzazione dell'im-



L'acquisizione di UGS ha permesso a Siemens di ampliare il proprio portafoglio prodotti verso l'area del PLM, Product Lifecycle Management

paesi dell'Asia Orientale. Infine, l'andamento delle commesse nei primi mesi dell'anno consente di prevedere un trend positivo anche per il 2007.

"Da sempre in prima linea in questo comparto, con posizioni di primo piano in termini sia di mercato che tecnologici, Siemens ha anticipato le nuove tendenze, muovendosi concretamente verso il futuro della fabbrica intelligente" ha sottolineato Maffioli. "Rientra perfettamente in questo scenario evolutivo l'integrazione in Siemens di UGS, azienda statunitense attiva nel mercato PLM acquisita nei mesi scorsi per 3,5 miliardi di dollari ed ufficialmente operativa dal 1° ottobre 2007". Denominata Siemens PLM Software, la nuova realtà sarà in grado di completare ulteriormente il portafoglio lungo l'intero ciclo di vita del prodotto. "Soprattutto, essa permetterà di unire

il futuro destino dei prodotti di punta UGS-Teknomatix. In particolare, il prodotto FactoryLink si trova oggi in una fase 'maintenance mode'.

Ciò significa che non verranno rilasciate ulteriori release, mentre gli attuali clienti verranno supportati fino al 2012, quando FactoryLink convergerà nel prodotto WinCC di Siemens.

Focus su mercati strategici

Oltre alla nascita di Siemens PLM Software, tra gli elementi essenziali della riorganizzazione che riguardano la business unit Industrial Automation Systems, vi sarà un maggiore focus su mercati verticali strategici. José Chavarria, Process Control Group product manager, divisione Automation and Drives, ha citato i settori food&beverage, aerospace, industria farmaceutica, chimica e del

pianto, riduzione del tempo del ciclo produttivo (fino al 50 per cento), maggiori flessibilità e modularità del processo oltre ad un'accresciuta qualità del prodotto finale (+15 per cento).

Sistemi di questo tipo permettono inoltre di ridurre in modo considerevole il rischio di eventuali guasti e, di conseguenza, gli interventi di manutenzione correttiva (-13 per cento), incrementando l'efficienza nelle consegne e ai clienti (+20 per cento).

Infine, la riorganizzazione della divisione ha portato alla nascita di una nuova business unit denominata Sensors & Communication, nella quale sono confluite diverse tipologie di prodotto prima incluse nell'offerta di comparti diversi: strumentazione di processo, analizzatori gas, sensori, reti e moduli wireless. ■

Siemens readerservice.it n. 29