

Venti di questi anni

Venti anni di attività nel nostro Paese hanno generato in Murrelektronik profonde trasformazioni: dal numero delle risorse umane, alla gamma produttiva, fino alla nuova e funzionale sede nel futuristico Energy Park di Vimercate



Marco Capaccioli, direttore generale di Murrelektronik, durante i festeggiamenti dei vent'anni dell'azienda

Ripercorrere la storia di un'azienda che ha fatto della tecnologia il proprio cavallo di battaglia è un po' come guardare all'evoluzione tecnologica di questi ultimi anni. È il caso di Murrelektronik che quest'anno festeggia venti anni di attività nel nostro Paese. Risalgono infatti al 1993 i primi passi mossi in Italia nel campo della vendita di prodotti per l'armadio elettrico e il bordo macchina. Da piccolo ufficio

commerciale di soli tre dipendenti, l'azienda si è arricchita di figure specializzate sia nella vendita che nella consulenza, anche in ambiti particolari come le macchine movimentazione terra, l'automotive, il packaging e il food & beverage. L'ampliamento della struttura ha comportato il trasferimento in una sede più grande e funzionale: la scelta è ricaduta sull'Energy Park di Vimercate, un complesso realizzato secondo principi architettonici all'avanguardia anche per

quanto riguarda la sostenibilità, e questo come si addice a un'azienda da sempre attenta al risparmio energetico. Insieme a Marco Capaccioli, direttore generale di Murrelektronik Italia, diamo uno sguardo alla storia dell'azienda, ma vediamo anche quali sono tutte le novità dal punto di vista delle strategie e dell'offerta.

A.O.: Murrelektronik è oggi una realtà in forte espansione. Vent'anni fa, però, l'azienda muoveva i primi passi nel nostro Paese. Quali sono stati i momenti più significativi?

Marco Capaccioli: Gli episodi significativi che hanno contrassegnato la storia di Murrelektronik sono molteplici. L'azienda, soprattutto negli ultimi dieci anni, ha subito una profonda trasformazione che ha interessato diversi aspetti.

In primo luogo il web ha cambiato il modo in cui l'azienda si presenta all'esterno. Il nuovo sito aziendale ha dato uno slancio all'interazione con il mercato; totalmente rinnovato nel layout e aggiornato nei contenuti, ha aperto la strada a un nuovo approccio nei confronti dei clienti, fornendo loro un adeguato supporto tecnico-commerciale, una presentazione chiara del portfolio prodotti e una comunicazione semplice e immediata. Anche dal punto di vista della logistica ci sono state novità: i tempi di consegna dei prodotti sono notevolmente mi-



Il gruppo dei dipendenti di Murrelektronik



Energy Park di Vimercate

glierati con l'implementazione del nuovo centro logistico centralizzato a Stoccarda, da cui partono tutte le consegne per l'Italia. Un ultimo aspetto importante che non posso non citare è l'espansione della rete di vendita, che ha visto l'inserimento di sales promoter, coordinati da area manager, in grado di garantire ai nostri clienti una presenza più attiva e capillare sul territorio.

A.O.: Questi venti anni sono stati di crescita, ma come tutte le aziende anche Murrelektronik ha dovuto affrontare le tempeste del mercato. Come è cambiato il vostro approccio ai clienti?

Marco Capaccioli: Come molte altre aziende ci siamo trovati ad affrontare la bufera finanziaria del 2008-2009 e abbiamo dovuto superare delle difficoltà. Siamo però riusciti a riorganizzare la nostra struttura tecnica, definendo delle figure con elevato profilo professionale e profonde conoscenze applicative (system sales), nonché manager specializzati nei settori industriali più strategici e performanti come l'automotive, il packaging e il food & beverage. Il riscontro ottenuto dalla clientela a seguito di questa nuova riorganizzazione è stato più che positivo.

A.O.: L'azienda si è recentemente trasferita nel futuristico Energy Park di Vimercate. Ci spiega le ragioni di questa scelta?

Marco Capaccioli: L'Energy Park simboleggia per noi un punto di svolta. Non a caso il trasferimento della sede è avvenuto in concomitanza con il festeggiamento dei nostri 20 anni. L'Energy Park è un parco tecnologico di alto livello; ben posizionato rispetto alle grandi arterie di comunicazione e a pochi chilometri da Milano, il parco si estende per oltre 160.000 m² ed è stato interamente realizzato seguendo principi architettonici all'avanguardia per sostenibilità e valorizzazione ambientale. Si è trattato di una scelta strategica, volta a migliorare gli aspetti logistici aziendali, ma anche a garantire una postazione operativa più adeguata allo staff interno e a dare un'immagine di maggior prestigio alla nostra realtà aziendale. Inoltre, questa nuova location esprime appieno la nostra 'green attitude', ossia il continuo rispetto sociale e ambientale che da anni Murrelektronik persegue. I nostri collaboratori hanno decisamente apprezzato il miglioramento della loro condizione lavorativa e crediamo che anche i clienti che verranno a trovarci apprezzeranno l'evoluzione.

A.O.: 'Stay connected' è il claim di Murrelektronik. Che significato intrinseco ha questo motto, oltre alla traduzione letteraria che tutti conosciamo?

Marco Capaccioli: Per noi 'Stay connected' ha un significato universale, che racchiude diversi aspetti del nostro business. In primo

maxon DCX

X DINAMICITÀ

X POTENZA

X SILENZIOSITÀ

X PROCESSI RAPIDI

Configurazione online
dcx.maxonmotor.com



maxon motor

driven by precision

maxon
maxon motor italia



La serie Emparro comprende un alimentatore altamente innovativo caratterizzato da massima efficienza e dispersione di corrente molto bassa

luogo, quello tecnico-applicativo di connectivity, essendo noi specializzati nella connessione dei PLC e dei componenti di controllo con il mondo esterno del bordo macchina. Il secondo significato, più simbolico ma altrettanto importante, rimanda al rapporto di collaborazione e alla relazione tra fornitore e cliente. È proprio la centralità che Murrelektronik ripone nei confronti del cliente che ci sta portando a diventare partner ideale per tutto ciò che riguarda le connessioni a bordo macchina.

A.O.: Lavoro di squadra, miglioramento continuo, ampliamento della gamma, servizi avanzati ai clienti. Quali altre leve servono per crescere ancora?

Marco Capaccioli: Pensiamo che dare sempre di più ai nostri clienti sia determinante; continuare a garantire loro un supporto tecnico-commerciale in linea con le loro aspettative e, perché no, anche oltre le stesse. È nostro compito continuare a sorprenderli con le nostre soluzioni, iniziative e idee senza mai dimenticare l'aspetto umano di relazione: cerchiamo di comprendere e soddisfare le loro esigenze, perché vogliamo che si sentano vicini a noi, come

Drives dello scorso maggio abbiamo avuto modo di presentare le nostre ultime novità di prodotto.

In primo luogo Emparro, un alimentatore altamente innovativo caratterizzato da massima efficienza e dispersione di corrente molto bassa. La combi-

nazione della funzione Power Boost e del limitatore di potenza permette di avere carichi elevati anche in fase di avvio. Poiché i costruttori e gli utilizzatori di macchinari sono oggi molto attenti ai consumi energetici, le nostre nuove unità di alimentazione si concentrano sull'efficienza.

Un'altra importante novità è Cube20S, il nuovo componente della famiglia Cube, che comprende soluzioni bus di campo modulari e in grado di garantire la massima economicità nell'installazione di macchinari e impianti.

La famiglia Cube è sinonimo di soluzioni bus di campo modulari e massima economicità in installazioni di macchinari e

se fossimo parte della stessa famiglia.

A.O.: Parliamo di prodotti. Quali sono le novità?

Marco Capaccioli: Nel corso della fiera SPS IPC

impianti. Cube20S è una stazione bus di campo compatta e potente per l'armadio elettrico. Sottile, veloce e sicuro, vede la tipica modularità di Cube ulteriormente ottimizzata. I bus possono essere collegati fino a 64 moduli con minimi interventi di installazione. L'utilizzo è semplice ed evita errori di cablaggio: i moduli vengono installati mediante un meccanismo a scorrimento/innesto, protetto contro l'inversione di polarità, su una guida poste-



Cube20S è il nuovo componente della famiglia Cube, che comprende soluzioni bus di campo modulari e in grado di garantire la massima economicità nell'installazione di macchinari e impianti

riore con bus dati e alimentazioni. Cube20S è disponibile anche sotto forma di set, ad esempio con moduli dotati di siglatura, assemblati o montati su rotaia. I nodi bus per Cube20S sono disponibili con tutti gli attuali protocolli bus di campo.

Infine, i connettori a innesto M23 permettono un collegamento semplice e a tenuta dei servomotori. Molto compatti, si sono ormai affermati come componenti standard rispetto alle morsettiere. A tale riguardo Murrelektronik offre cavi di potenza e cavi di segnale di altissima qualità: a tenuta perfetta, resistenti a urti e vibrazioni, facili da montare e maneggiabili in totale sicurezza.

www.murrelektronik.it