

Rilancio del manufacturing

Abbiamo parlato con alcune aziende del settore per sapere cosa pensano del connubio automazione-rilancio del manufacturing. Qui di seguito i loro commenti. La prima parte è stata pubblicata sul numero di Aprile di Automazione Oggi

Automazione Oggi: Rispetto alle aziende tedesche quale gap tecnologico rilevate nelle aziende italiane? Pensate che sia possibile colmare la distanza?

Marco Zampolli – Advantech: Le aziende italiane sono al momento meno veloci nel rinnovamento delle piattaforme tecnologiche, soffrendo la pressione competitiva delle aziende tedesche che sostengono importanti investimenti per rendere l'industria manifatturiera sostenibile, incrementare la produttività e l'efficienza, migrare le operazioni a basso valore aggiunto dall'uomo ai dispositivi intelligenti, rendere più sicuro l'ambiente di lavoro. Certamente hanno influito nel determinare il gap tecnologico italiano la frammentazione del sistema produttivo in molte piccole imprese, la minor diffusione del capitale azionario, più adatto rispetto a quello di debito a finanziare l'innovazione e i modesti risultati conseguiti finora dalle risorse pubbliche spese per incentivi alle imprese. È però altrettanto chiaro che l'innovazione che i nuovi sistemi intelligenti offrono è in grado di generare vantaggi competitivi sia in quanto produce differenziali di performance tra imprese, sia in quanto ribalta il vantaggio competitivo di altre imprese. Secondo una ricerca del Politecnico di Milano, l'Italia è al 46° posto nel mondo per spesa ICT sul PIL e al 58° per percentuale di popolazione connessa ad Internet: sistemi intelligenti e cloud computing sono cruciali per la ripresa economica e permetteranno di ottenere un risparmio di 450 milioni di euro a livello nazionale entro il 2015.



Marco Zampolli
Advantech

Marco Clerici – Mitsubishi: La manifattura tedesca è costantemente indicata come un modello per le aziende italiane. È innegabile che una parte importante del successo del sistema industriale tedesco sia giocata dall'organizzazione del sistema

paese, dalle dimensioni delle società e dagli stessi modelli organizzativi aziendali. La competitività delle imprese tedesche, nonostante un costo del lavoro e dell'energia non tra i più favorevoli in Europa, è aumentata costantemente anche durante gli anni della crisi, laddove il sistema Italia ha costantemente perso terreno. È difficile immaginare un'inversione di tendenza nel breve periodo senza una contemporanea riorganizzazione delle politiche industriali e di sostegno all'innovazione. Una caratteristica importante dell'industria tedesca è la fortissima sinergia tra produttori finali, costruttori di macchine, fornitori di sistemi e prodotti per l'automazione e di sistemi ITC per la gestione dei sistemi aziendali: un circolo virtuoso difficilmente replicabile nella realtà italiana. Questa sinergia consente ai costruttori di macchine di recepire in anticipo le richieste di una delle manifatture più dinamiche nel panorama mondiale e di trasferirle direttamente ai fornitori di automazione, portando a un costante processo circolare di innovazione creativa e di processo. Il gap, messo in questi termini, è difficilmente colma-



Marco Clerici
Mitsubishi Electric

Daniele Lucchetta – Omron: Sinceramente non rileviamo un gap tecnologico così marcato rispetto alle aziende tedesche. Possiamo riscontrare differenze culturali, modi di lavorare e abitudini differenti che portano ad avere un'offerta diversa non solo di soluzione tecnologica, ma anche di fornitura. Da un lato, guardiamo da sempre con ammirazione l'organizzazione dei

bile, tenendo inoltre in conto che i campioni nazionali tedeschi sono aziende leader in settori che fanno dell'automazione spinta la propria forza propulsiva: automotive, processo, farmaceutico sono da sempre alla testa dell'innovazione tecnologica. La sinergia viene poi completata dal riconoscimento e peso, a livello internazionale, degli organismi di normazione tecnica tedeschi, che influenzano indirettamente anche il design dei prodotti e delle macchine per i processi produttivi.



tedeschi, dall'altro riteniamo di avere altre qualità che rendono ugualmente interessante e competitiva la soluzione offerta al cliente. Senza soffermarci sugli stereotipi: il vero gap tra le società tedesche e quelle italiane, non è da ricercarsi nella tecnologia che esse applicano, bensì nel sistema paese in cui operano.



Daniele Lucchetta
Omron

Luca Lazzaro – Pilz: Le aziende italiane sono spesso di dimensioni medio piccole e in grado di adattarsi meglio alle richieste del cliente, ma spesso non sono in grado di fare sistema fra di loro e con i centri di ricerca per avere un'offerta più completa. Le aziende tedesche, anche attraverso acquisizioni, sono invece di solito di dimensioni maggiori e in grado di offrire interi pacchetti ai loro clienti e solitamente hanno divisioni di ricerca al loro interno e collaborazioni con università e centri di ricerca esterni per i nuovi sviluppi. Per i costruttori di macchine forse il gap tecnologico è inferiore rispetto ad altri settori e si sente di più l'esigenza invece di fare sistema.

Roberto Motta – Rockwell: Non riteniamo che il gap sia propriamente tecnologico, ma piuttosto di capacità di proporsi sul mercato globale e di accesso al capitale. Le macchine dei nostri OEM sono spesso equipaggiate con soluzioni tecnologiche che nulla hanno da invidiare a quelle d'oltralpe.

Antonio Marra – Schneider Electric: Personalmente ritengo non ci sia distanza da colmare. Esiste invece una profonda dif-

ferenza di interpretazione delle soluzioni che vengono fornite dai costruttori italiani rispetto a quelli tedeschi. Infatti, mentre il costruttore tedesco è noto per un'offerta sicuramente affidabile, tecnologicamente avanzata, ma molto rigida, il costruttore italiano fa della flessibilità il suo punto di forza. Probabilmente proprio questa caratteristica, nei confronti di una richiesta dove la necessità di 'personalizzazione' è sempre più presente, si sta rivelando oggi uno dei grandi valori aggiunti del costruttore italiano di macchine. Grazie alle caratteristiche di flessibilità che le contraddistinguono le aziende italiane sono spesso in grado di proporre grande innovazione e diventare veri e propri trend setter tecnologici.



Luca Lazzaro
Pilz

Andrea Maffoli – Siemens: La domanda sembra presupporre un reale gap tecnologico tra aziende italiane e tedesche che però non ritengo sia eclatante. Quando parliamo delle aziende italiane che fanno automazione ricordiamoci sempre il tessuto industriale nazionale così frammentato e denso di realtà medio piccole che si confrontano con un'industria tedesca decisamente fatta di altri

numeri e dimensioni. Questo presuppone una solidità economica superiore con una capacità di investimento non paragonabile alla nostra. La nostra economia traballante non aiuta e il panorama che vediamo è purtroppo triste con un tasso di disoccupazione in Italia superiore al 12% contro il 5,2% della Germania. I prestiti alle imprese italiane sempre in calo come in calo è la liquidità rispetto alle esigenze operative e un credito

bancario veramente costoso. Tornando alla domanda, per i motivi appena citati si può creare il gap tecnologico e la minore competitività. Le aziende tedesche, per esperienza, sceltono il fornitore di fiducia, sviluppano con lui ciò che è meglio per la loro produzione, chiedendo competenza e fidandosi, investendo molto in cultura tecnica, sperimentazione e crescita professionale dei propri addetti. Da noi spesso, sempre per le condizioni avverse nelle quali giochiamo, le aziende vogliono competere in fretta e massimizzare in breve tempo perché non reggerebbero investimenti nel medio-lungo periodo. La scelta dei fornitori è spesso fatta nel tentativo di economizzare l'acquisto e con soluzioni plurimarca. L'aggiornamento tecnologico e la sperimentazione sono merce rara. Come Siemens posso dire che in Italia ci sono moltissimi clienti che lavorano a tutto tondo con noi e con i quali la capacità di rinnovarsi continuamente è un must e non esiste gap tecnologico alcuno, anzi, sono delle eccellenze ormai internazionali. Spesso gli investimenti li abbiamo fatti insieme con sinergia e fiducia.



Roberto Motta
Rockwell Automation

Tom Davis – Solair: Non rileviamo nessun gap tecnologico, ma crediamo che i produttori di macchinari italiani siano allo stesso livello, anzi, possano differenziarsi in meglio associando ai loro prodotti questo tipo di servizio e noi siamo qui proprio per abilitare questa differenziazione. Il produttore italiano deve lottare contro la percezione, a nostro avviso sbagliata, che si ha all'estero. Il produttore può creare in poco tempo un'applicazione che gestisca i suoi processi, integri i dati delle macchine nei suoi processi, riduca i costi e continui a fornire prodotti e da oggi servizi di qualità perché è proprio questo il binomio che ci rende maggiormente competitivi: servizi aggiuntivi e qualità italiana.

Automazione Oggi: Il valore aggiunto offerto dai costruttori di macchine e dagli integratori italiani può aiutare a fare la differenza?

Marco Zampolli: L'innovazione tecnologica deve tradursi in altissime prestazioni delle macchine e in customizzazione dedicata. Il comparto italiano dei costruttori di macchine è di grande importanza per il sistema Paese e rappresenta uno dei motori dell'economia globale: ad esempio, i costruttori italiani di macchine utensili sono al 5° posto tra i maggiori produttori mondiali e al 3° tra i principali esportatori. Anche i servizi offerti dagli integratori di sistemi sono importanti per preservare i punti di forza dei prodotti italiani: consulenza, assistenza, manutenzione e formazione portano certamente valore e consentono di rispondere a 360 gradi alle esigenze del manifatturiero.

Marco Clerici: Nonostante questo scenario, è assolutamente importante rilevare un dato: i costruttori di macchine italiani

sono tra i primi al mondo, a breve distanza proprio dai concorrenti tedeschi, non solo per dimensioni del settore, ma anche per il riconoscimento che viene loro dato dagli utenti finali delle linee di produzione in tutto il mondo e anche in Germania. A loro viene riconosciuto un valore aggiunto estremamente importante e scarsamente riscontrabile nei loro competitor internazionali. Mi riferisco alla flessibilità con cui accolgono le richieste del cliente, pur conservando livelli qualitativi (in termini di prodotto e di risultato finale della produzione) in linea con gli standard degli OEM teutonici. Nel termine flessibilità metterei molte caratteristiche.



Antonio Marra
Schneider Electric

In primis, la capacità di fornire e studiare un prodotto non standard, ma ritagliato sulle esigenze specifiche: è una peculiarità che contiene in sé la capacità di innovare e di differenziarsi, ma anche il problema degli extra-costi dovuti alla non standardizzazione. Ci sono aspetti legati alla maggior disponibilità verso tempi di ingegnerizzazione e consegna estremamente ridotti, alla creatività con cui vengono proposte soluzioni hardware e software che

possano rispettare le specifiche di qualità e tempi ciclo senza trascurare la competizione sul prezzo. C'è poi un tratto peculiare di questo settore industriale italiano che è quello legato ai distretti, dove si sono create alleanze o gruppi d'impresa tra aziende operanti negli stessi settori, ognuna con la possibilità di portare il valore aggiunto nel proprio ambito di fornitura specifica: meccanica, elettrica, software.

Oggi, questi costruttori operano soprattutto all'estero con una quota del loro fatturato export spesso oltre l'80%. Le loro capacità sono potenzialmente in grado di poter dare un impulso tecnologico alla competitività e produttività della nostra manifattura che, tuttavia, si trova oggi in difficoltà oggettive nel poter investire in beni strumentali e infrastrutture tecnologiche, soprattutto nel nostro territorio. Su questo punto devono arrivare forti risposte e impegni da parte della politica, a livello di riforme fiscali, del lavoro, della formazione, dei piani energetici e industriali, pena il lento agonire di un'industria che ha già perso tanto terreno nel quadro internazionale.

Daniele Lucchetta: Da un lato, le competenze e la professionalità dei costruttori di macchine italiani sono riconosciute a livello mondiale, dall'altro, è nota la nostra esperienza alla voce 'export'. Questo a dimostrazione del valore aggiunto che i costruttori e integratori italiani riescono a portare nel mondo dell'automazione. Tipicamente gli italiani sono, infatti, portati per le pubbliche relazioni, abili nella costruzione di network relazionali e nella valorizzazione dei propri prodotti attraverso entusiasmo e sensibilità. Inoltre, da sempre siamo ritenuti creativi e flessibili il che ci aiuta a uscire sempre (o quasi) brillantemente da situazioni complicate. Sono certo che questo aiuti anche a far fronte alle difficoltà tecniche che i costruttori e gli integratori possono incontrare nella propria quotidianità e che

tutto ciò contribuirà certamente a fare la differenza.

Antonio Marra: Assolutamente sì. Il livello di competenza e innovazione proposto dai costruttori e dagli integratori italiani è riconosciuto in tutto il mondo. Insieme alla Germania, l'Italia è il leader in questo settore, anzi in questi ultimi anni tutti gli studi di settore dicono che i costruttori italiani stiano guadagnando quote rispetto ai tedeschi. Le capacità 'sartoriali' e di flessibilità che le aziende italiane sanno offrire si incontrano oggi sempre di più con le esigenze di un mercato dove la produzione di grossi quantitativi di prodotti tutti uguali sta lentamente scomparendo a favore di produzioni trainate dal marketing che spingono a continui cambi in termini di packaging e di contenuto.

Andrea Maffioli: Il tasso di esportazione di macchine nel comparto industriale italiano è elevatissimo proprio per competenza e bravura.

Riusciamo a gareggiare coi giganti perché è nel nostro DNA non piangerci addosso, ma creare prodotti altamente competitivi. Credo si intuisca l'orgoglio di essere italiano e conoscere quanto i veri imprenditori italiani siano in grado di fare nel panorama dell'automazione. Abbiamo integratori fortissimi e richiesti ovunque con grande esperienza e che possono per esempio dare supporto alla crescita di grandi clienti finali offrendo loro esperienza, tecnica e forza lavoro qualificata. Loro fanno la differenza. Abbiamo sviluppato un accurato sistema di partnership e collaborazione con parecchi system integratori italiani che studiano con noi le migliori soluzioni per poi applicarle sul mercato e che hanno da parte nostra la massima delega e fiducia in ogni realizzazione anche impegnativa. Siamo disponibili ad ampliare questa possibilità a tutti coloro, visionari come noi, che vogliono essere i protagonisti del futuro e dell'innovazione.

Tom Davis: Certamente. Il valore aggiunto è dato proprio dal servizio associato al prodotto. Le applicazioni che il produttore può costruire sulla nostra piattaforma non riguardano solo i macchinari del produttore stesso, ma possono integrarsi con altre macchine che il produttore utilizza. Qual è la conseguenza di ciò? Raccogliere e analizzare in anteprima cosa avviene nei macchinari della concorrenza potendo così offrire dei servizi migliori e una competitività maggiore. Il valore aggiunto consiste nel catturare e incapsulare l'eccellenza



Andrea Maffioli
Siemens

produttiva italiana dentro applicazioni 'as a service' ed esportarle ovunque. Possiamo riconoscere dalle risposte dei nostri interlocutori una visione piuttosto coesa che conferma quanto le nuove tecnologie applicate all'automazione, possano risultare particolarmente efficaci e di supporto al rinnovamento industriale italiano e conseguentemente al recupero di competitività di cui abbiamo bisogno per affermare il Made in Italy anche in ambito tecnico.

È particolarmente significativo che tutti gli intervistati siano concordi nell'affermare che i costruttori e i system integratori italiani non sono inferiori ai loro competitor tedeschi e più in generale stranieri. Questa coscienza di capacità e competenza però non sempre emerge durante le trattative commerciali dei nostri costruttori che vivono una suditanza psicologica nei confronti dei grandi costruttori tedeschi e che per questo usano troppo spesso la leva prezzo per conquistare business che sarebbero comunque alla loro portata. Questo impoverimento della marginalità delle nostre aziende influenza

anch'esso sulle possibilità di investire in R&D e quindi di applicare nuove tecnologie per poter offrire prodotti sempre all'avanguardia. Sarà la determinazione e la passione degli imprenditori e dei manager a fare la differenza e ad avviare una nuova stagione di crescita e sviluppo.



Tom Davis
Solair

*Comitato Tecnico Automazione Oggi e Fieldbus&Networks

Advantech - www.advantech.it

Mitsubishi Electric - it3a.mitsubishielectric.com/fa/it

Omron - www.omron.it

Pilz Italia - www.pilz.it

Rockwell Automation - www.rockwellautomation.com

Schneider Electric - www.schneider-electric.it

Siemens - www.siemens.it

Solair - www.solaircorporate.com