

4



chiacchiere con...

Daniele Pecchini





di Paolo Beducci

Dr. Pecchini, Comau negli ultimi anni ha subito una notevole trasformazione diventando sempre più un'azienda in grado di offrire alla propria clientela non solo prodotti ma anche servizi. Ci può illustrare come è oggi organizzata l'azienda rispetto ai diversi business?

Comau oggi può offrire al mercato un portafoglio estremamente ampio di prodotti, servizi e sistemi.

Per quanto riguarda il nostro business tradizionale, la fornitura di Sistemi di Produzione per cui siamo presenti e conosciuti in tutto il mondo, attraverso un'attenta analisi delle nostre capacità e competenze, possiamo dire di avere oggi definito una organizzazione estremamente focalizzata sui due business core, i Sistemi di Produzione di Carrozzeria (Body Systems) e i Sistemi di Produzione di Motori e Cambi (Powertrain Systems).

Nell'area dei Prodotti, il tradizionale robot antropomorfo, lo SMART™ è oggi diventato parte di una gamma: possiamo offrire robot con capacità di carico che vanno da 6 a 800 kg (una della famiglie più ampie al mondo), offriamo robot "vestiti", cioè già pronti per svolgere un determinato compito (per esempio la saldatura all'arco), disponiamo di vari componenti, quali tavole rotanti e torni, da noi sviluppati per semplificare la vita ai nostri clienti integratori. Al robot si affiancano poi componenti per la movimentazione interna (dai trasportatori a rulli ai trasportatori a cinghie e catene ai trasferitori di quota).

“
I nostri robot hanno capacità di carico da 6 a 800 chili
“



“
I servizi sono in un'area di maggiore sviluppo
“

Il discorso Servizi è potenzialmente una delle nostre aree di maggior sviluppo. Da sempre, attraverso la nostra divisione UTS, lavoriamo fianco a fianco con i nostri clienti nell'area dello sviluppo prodotto/processo, con servizi che vanno dalla progettazione alla simulazione, ai calcoli, alla definizione



dei processi produttivi: per uno dei nostri clienti abbiamo recentemente sviluppato con successo una low cost world car, inizialmente pensata per i Paesi emergenti, ma che ha avuto grande successo anche sui mercati tradizionali. Da qualche anno abbiamo sviluppato una specifica linea di business che supporta i nostri clienti nella gestione dei loro impianti produttivi, con servizi che vanno dalla ingegneria di manutenzione al supporto alle relocation alla manutenzione vera e propria. È nostra convinzione che, attraverso una maggiore integrazione tra Sistemi e Servizi, sia per noi possibile mettere a punto una proposta estremamente interessante per i nostri Clienti, nell'area del Design to Cost e nella valutazione del Total Cost of Ownership: contatti con clienti in Paesi dove la produzione automobilistica sta esplodendo ci confermano la validità dell'idea. Riteniamo che questo approccio possa rivelarsi vincente anche presso la clientela dei componentisti che, tradizionalmente, non dispongono di grandi risorse di progettazione e sviluppo.

Negli ultimi anni avete lavorato anche sul prodotto macchina utensile e alla Emo di Hannover eravate presenti con dei centri di lavoro. Che peso ha e avrà la macchina utensile in Comau?

La macchina utensile fa parte della tradizione Comau: una delle aziende da cui Comau è nata, la MST, nelle sue sedi di Torino e Modena ha sviluppato Centri di Lavoro a controllo numerico che hanno fatto la storia della macchina utensile italiana. Più recentemente, attraverso l'acquisizione di Renault Automation in Francia, abbiamo aggiunto al nostro portafoglio un modulo di lavorazione, l'Uranetm, che ha percorso i tempi nella applicazione industriale dei motori lineari: ancora oggi l'Uranetm ha

4

chiacchiere con...



“

*I sistemi di lavorazione
fanno parte
del nostro DNA*

”

prestazioni eccellenti e, in alcune applicazioni, non ha rivali. Tutto questo per confermare che i Sistemi di Lavorazione fanno parte del nostro DNA e continueremo a occuparcene. Tanto è vero che stiamo lavorando a una nuova famiglia di moduli di lavorazione ad alta prestazione.

Grande rilevanza in Comau ha anche la parte powertrain, cioè gli impianti per la lavorazione dei motori e dei cambi. Che ruolo avrà questo settore nella futuro di Comau?

Le attività in ambito Powertrain, cioè le attività di lavorazione e montaggio di motori e cambi hanno, per loro natura, cicli diversi da quelle della carrozzeria: mentre il lancio di nuovi veicoli o la modifica

degli esistenti (restyling, faelifting...) costituisce quasi un continuo, i costruttori aggiornano continuamente i motori ma in modo più graduale, garantendosi così una vita degli impianti molto più lunga. Ne segue che per noi il volume di attività in ambito Powertrain è strutturalmente inferiore rispetto alla carrozzeria. Abbiamo comunque intenzione di continuare a seguire questo mercato.

Mercato che, per altro è in questo momento difficile da decifrare: da un lato si sta assistendo a un fenomeno di concentrazione tra i nostri concorrenti che ha avuto nelle recenti settimane una improvvisa accelerazione, dall'altro mentre i mercati tradizionali continuano a mostrare segni di debolezza, le previsioni di investimento sui mercati non tradizionali sono in grande crescita.

Un altro settore per voi storico è la robotica, quali sviluppi sono previsti in quest'area?

Come ho accennato oggi la nostra Divisione Robotica dispone di una gamma di prodotto che copre la gran parte delle esigenze. Chiaramente non possiamo stare fermi. Alcuni esempi: abbiamo realizzato e presentato alla recente fiera di Essen un terminale di programmazione wireless, un terminale cioè che non richiede il cavo di connessione al controllo robot, una prima mondiale. E questo garantendo comunque la sicurezza dell'operatore. Abbiamo realizzato un robot per la saldatura laser remota, lo SMARTLASER™: anche in questo caso soluzione unica al mondo, con una integrazione totale tra la parte standard del robot e la parte ottica specifica. Tutti i clienti che lo hanno visto vogliono provarlo. In generale, per il futuro, vedo grandi sviluppi nell'area della collaborazione tra robot (cooperative robotics) in cui più robot lavorano insieme per realizzare una attività, e della interazione tra robot e umani.

Daniele Pecchini

- Nato a Firenze, è laureato in Fisica Nucleare e ha seguito numerosi corsi di specializzazione.
- Ha iniziato la sua carriera nel 1976 all'Istituto Nazionale di Ottica dell'Università di Firenze dove è stato ricercatore e docente del Corso superiore di Ottica.
- Si è specializzato nello sviluppo di sorgenti laser anche attraverso soggiorni presso importanti laboratori dell'America del Nord e del Sud.
- È entrato nel Gruppo Fiat nel 1978, come responsabile della linea di prodotto "acciai per cuochetti" della Tokid, diventando in seguito responsabile del Marketing Prodotti Lunghi e responsabile dell'Organizzazione del Raggruppamento Acciai Speciali.
- Nel 1981 è passato al Settore Macchine Movimento Terra (allora Fiat Allis), sempre come responsabile dell'Organizzazione e nel 1981 alla Fiat Componenti, in qualità di responsabile della Pianificazione Strategica.
- Amministratore Delegato della Marelli Autronica (1986)
- Responsabile della Divisione Controllo Motore (1993)
- Responsabile della Direzione Centrale Tecnico Commerciale (1996), del Business System di Motopropulsione (1998).
- È Amministratore Delegato e Direttore Generale della Comau dal marzo del 2003.





In diverse occasioni avete collaborato con aziende leader nei propri comparti. È il caso di Prima Industrie e della realizzazione di Agilaser, uno strumento di lavoro veramente innovativo. Sono previste in futuro altre collaborazioni sulla falsariga di quella con Prima Industrie?

Certamente. Comau è, prima di tutto, un system integrator: la nostra abilità è cogliere il massimo dalle attività nostre e dei nostri partner. La collaborazione con Prima Industrie è forse la più visibile, per la sua importanza e per i risultati raggiunti (non ultimo il riconoscimento dell'AIRI), ma non è l'unica. Già oggi, per esempio, lavoriamo con una piccola società Statunitense con cui abbiamo sviluppato un innovativo sistema di graffatura perimetrale per particolari di scocca. Attraverso le piattaforme europee e i progetti finanziati di ricerca

nazionali ed europei siamo poi in contatto con diverse aziende, anche nostre concorrenti, con cui si collabora in modo precompetitivo. Ritengo che attraverso questi contatti in futuro potremo sviluppare nuove forme di cooperazione. In particolare, quando parliamo di piattaforme europee, vorrei citare il caso di Manufuture: è una piattaforma con l'obiettivo di indirizzare gli sviluppi verso quelli che saranno i paradigmi della produzione nel 2020. Comau è attiva in questa piattaforma sin dalla sua costituzione e, recentemente, mi è stato chiesto di rappresentarvi ufficialmente l'Italia.

La ricerca però non è solo lo sviluppo di nuovi prodotti, ma anche di nuove tecnologie, di materiali e di molto altro ancora. Come opera sotto questo aspetto l'azienda che lei dirige?

Certamente i progetti finanziati cui accennavo prima sono un meccanismo per lavorare "out of the box" e quindi cercare nuove idee che possano darci un vantaggio competitivo nel medio termine. Un esempio per tutti: Comau è presente con proprie risorse a Bari, in un comprensorio di ricerca e sviluppo che riunisce, attorno al CNR, diverse realtà industriali all'avanguardia nel proprio comparto.

Imercato di riferimento per un'azienda come Comau sono senz'altro quelli vicini al mondo dell'auto. Quindi all'orizzonte si affacciano nuove opportunità verso

oriente. Ci riferiamo a Cina e India in particolare, dove voi siete già presenti. Che peso pensa potranno assumere in futuro questi mercati per Comau?

Le rispondo con qualche cifra: la capacità produttiva della Cina, nel 1998 era poco più di 1.600.000 veicoli, quella dell'India poco più di 600.000. Oggi sono rispettivamente 5.400.000 e 1.700.000. Si prevede che nel 2011 si produrranno in Cina più di 8.300.000 veicoli e in India più di 3.000.000. Nel frattempo, tra il 2005 e il 2011, Europa e Stati Uniti cresceranno a mala pena di 1.000.000 di veicoli: credo siano cifre che si commentano da sole. Da tempo siamo presenti in entrambi i Paesi e stiamo consolidando ulteriormente la nostra presenza.

Una delle problematiche più sentite in questi anni è quella della formazione. Come siete organizzati per questo aspetto, considerando la formazione sia come bene da proporre alla clientela, sia come risorsa da utilizzare per la crescita professionale dei propri dipendenti?

Per quanto riguarda il lato interno, da tempo ci siamo organizzati per formare i giovani sulle problematiche specifiche del nostro mestiere attraverso quello che abbiamo definito "Professional Campus", una struttura in cui i nostri anziani fungono da Tutor. Il Professional Campus si compone di fasi di aula e fasi di training on the job.

Per quanto riguarda i clienti, la fase di formazione ha una importanza fondamentale per garantire l'avviamento senza problemi delle nostre forniture. Per esempio la Divisione Robotica è organizzata con aule e laboratori dedicati ai clienti, siano essi utilizzatori finali o integratori, e la Divisione Service eroga abitualmente corsi di formazione su tematiche legate alla manutenzione, all'analisi TPM e così via. ■



“

In futuro potremo sviluppare nuove forme di cooperazione

”