

DIGITALIZZAZIONE: il ruolo di Distributori e System Integrator

Rocco Bombarda

SYSTEM INTEGRATOR E DISTRIBUTORI, COME PARTE DI UN ECOSISTEMA STRUTTURATO, SONO FONDAMENTALI PER GENERARE UN MAGGIOR IMPATTO DEI PRODUTTORI SUL MERCATO, POTENDO ANCHE RECEPIRE ESIGENZE, RICHIESTE E PROBLEMATICHE UTILI PER MEGLIO INDIRIZZARE LE POLITICHE AZIENDALI DI INNOVAZIONE

Gli alleati sul campo: questa definizione, che accomuna Distributori e System Integrator, l'abbiamo coniata in occasione di una nostra indagine di quasi 5 anni fa, ed è da ritenersi tuttora valida. I System Integrator sono una preziosa risorsa per le aziende, non tanto "veicolo" di prodotti, quanto "testimonial", se così si può dire, delle capacità in senso lato dei componenti di controllo e automazione oggetto di integrazione presso l'utente finale, e in tal senso va intesa la funzione di alleati. Questo senza però dimenticare i Distributori. I produttori di sistemi di automazione e controllo, anche perché ben consapevoli dei trend futuri, stanno rispondendo alle esigenze attuali e in divenire del mercato adeguando rapidamente le loro proposte alle criticità contingenti, permettendo a OEM e utenti finali di tenere il passo con un'innovazione tecnologica sempre più modificante di assetti ritenuti consolidati. Questa capacità di risposta si traduce in contenuti che

non possono essere dal mercato immediatamente percepiti e quindi implementati, e va aggiunta la necessità di aggiornamento che può venire dall'individuazione di nuove opportunità sfruttando un ecosistema integrato, si potrebbe dire una filiera la più lunga possibile, che parte dal personale tecnico e commerciale del produttore per poi svilupparsi con l'azione di System Integrator e Distributori, che oggi più che mai vengono a configurarsi come una sorta di sensoristica sul campo in grado di recepire esigenze, richieste e problematiche utili per meglio indirizzare le politiche aziendali di innovazione. Se l'aspetto "competenze" va dato per scontato parlando di System Integrator, stante il loro coinvolgimento a livello progettuale, lo stesso potrebbe non essere per i Distributori che, tra l'altro, non devono solo ben conoscere i prodotti, pur in limiti accettabili, ma anche e soprattutto aver presente cosa vuole diventare l'azienda di cui distribuiscono le soluzioni, e con qua-



le ruolo propositivo intende presentarsi nell'attuale contesto caratterizzato da una forte spinta alla digitalizzazione in tutte le sue possibili declinazioni. Con una esemplificazione, magari maldestra, se una Smart Factory è sinteticamente da intendersi come integrazione e comunicazione tra componenti e sistemi, con massimo sfruttamento dei dati generati da macchine e apparati di varia natura, la stessa integrazione, comunicazione e sfruttamento di informazioni deve esservi tra un produttore e tutti i suoi player esterni per avere una maggiore forza di impatto sul mercato.

Abbiamo chiesto ad alcuni importanti player di mercato qual è, secondo la loro esperienza, il ruolo dei System Integrator e dei Distributori per la digitalizzazione, ossia in che modo questi li stanno supportando nel proporre ai loro clienti soluzioni per la Digital Transformation, e se li stanno aiutando ad individuare criticità e opportunità in un'ottica di miglioramento delle soluzioni. Infine, abbiamo chiesto quali sono i loro rapporti con gli integratori di sistemi e distributori e le attuali iniziative per creare sinergie con questi due mondi.

AL CENTRO DELLA STRATEGIA

Risponde Lorenzo Bianconi, Head of Channel Management di Bosch Rexroth

Il ruolo dei System Integrator negli ultimi tempi si è evoluto, passando dall'originale "integratore di sistemi" a un più attuale "integratore di innovazione", a evidenziare attività che abilitino progetti di trasformazione digitale. Questo passaggio potrebbe essere visto come fatto evolutivo, ma probabilmente non è solo così, come si può rilevare dai commenti dei player di mercato, a partire da Bosch Rexroth: "Il contributo dei nostri System Integrator è oggi di un'importanza sempre maggiore", sottolinea Lorenzo Bianconi, Head of Channel Management, "perché rappresentano un pilastro fondamentale della strategia Bosch Rexroth".

Attraverso la loro esperienza e il loro know-how applicativo, spesso multi-tecnologico, garantiscono un supporto ai clienti capillare ed efficace. Per questo motivo, più che "alleati sul campo" sono considerati veri e propri Partner. Rappresentano non solo il canale principale con cui veicolare sul mercato le soluzioni Bosch Rexroth più tradizionali, ma anche la modalità per intercettare nuovi settori applicativi o soluzioni tecniche dove è proprio il grado di innovazione della proposta a fare la differenza. Bosch Rexroth è un'azienda che anche nel 2021 ha investito oltre il 5% del fatturato mondiale in R&D, ed è quindi indispensabile che anche i suoi Partner siano in grado di dare concretezza alle nuove soluzioni che i clienti finali sempre più richiedono. L'aspetto della digital transformation va esattamente in questa direzione.

"Nei settori in cui Bosch Rexroth opera, il confine tra System Integrator e Distributori è spesso non così netto, e quindi lo sviluppo delle competenze del canale indiretto rappresenta una priorità". L'azienda su questo costantemente lavora, coinvolgendo i migliori tecnici del team Bosch Rexroth. I suoi Partner, anche quelli più strettamente distributivi, ben riconoscono che ciò permette di essere più competitivi sul mercato e sfruttano quindi al meglio tutte le occasioni che sono loro proposte per agevolare il trasferimento di competenze chiave. Sul fronte della formazione, da evidenziare le eccellenze della scuola di formazione Bosch TEC e del-



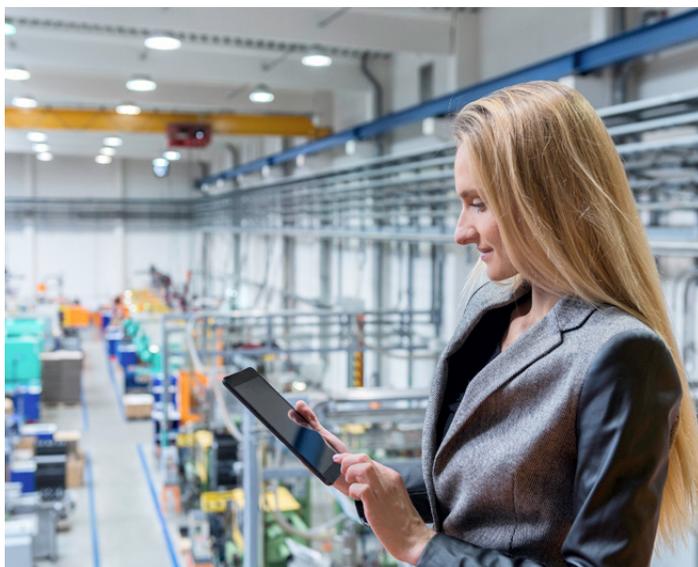
Come eccellenze sul fronte della formazione, la scuola di formazione Bosch TEC e la "Rexroth Academy", realtà consolidate in grado di trasferire know-how anche in modalità eLearning

la Rexroth Academy, realtà consolidate in grado di trasferire know-how anche in modalità eLearning. Lo sviluppo del canale indiretto è sempre più al centro della strategia Bosch Rexroth, dice Bianconi. "I Solution, Distribution e Service Partner, così li chiamiamo all'interno della nostra organizzazione, hanno oggi l'ambizione di essere sempre più un unico grande team in sinergia con noi. Nell'evoluto mercato italiano dell'automazione, oggi più che mai sosteniamo l'importanza di collaborare con Partner forti e ben radicati nel territorio. A partire dal 2019, abbiamo quindi deciso di fare un ulteriore passo in questa direzione, ponendo in modo inequivocabile i nostri Partner al centro della strategia di crescita dell'azienda. Ciò è stato realizzato avviando a livello mondiale il programma Certified Excellence: un percorso che ha l'obiettivo di rafforzare il network di Partner ufficiali, definendone uno standard comune globale". Il rapporto con i Partner vuole sempre più basarsi su due essenziali aspetti: stretta collaborazione e sviluppo delle competenze. Per poter soddisfare al meglio le esigenze dei clienti è essenziale che vi sia una comunione di intenti in grado di fare leva sulle caratteristiche migliori dei vari player coinvolti. Tramite un lavoro congiunto di questo tipo, l'azienda è quindi sempre più in grado di fornire ai suoi clienti la miglior soluzione per le loro applicazioni. Così conclude Bianconi: "Questa realtà aziendale, che insieme ai Solution, Distribution e Service Partner sta oggi sempre più consolidandosi anche su nuovi mercati, è la Bosch Rexroth del futuro".

PAROLA CHIAVE: "INCLUSIONE"

Rispondono Claudia Paolucci, System Integrator Channel Manager, e Lorenzo Garnero, Distributor Channel Manager di Schneider Electric

"Da sempre i nostri Partner Alliance sono in costante aggiornamento sulle più recenti soluzioni innovative che presentiamo al mercato. Spesso sono i primi interlocutori a cui le presentiamo per veicolare poi sul mercato", spiega Claudia Paolucci, System Integrator Channel Manager, Schneider Electric. "Possiamo contare sulla capacità del nostro Network di integratori di prendere in carico ciò che proponiamo in modo dinamico e reattivo. A valle delle pri-



L'Alliance Distribution & System Integrator Partner Program di Schneider Electric, pur offrendo percorsi specifici unisce i due mondi di integrazione e distribuzione

me presentazioni ed esperienze con i clienti, i loro feedback sono sempre preziosi: li sollecitiamo e riceviamo con uno scambio molto aperto che in alcuni casi evidenzia criticità, mentre delle altre volte ci mostra anche campi applicativi nuovi, che magari non erano

stati considerati in prima battuta. Questo scambio di valore è il cuore della nostra relazione di partnership”.

Quanto alla distribuzione, ci sono dei diversi livelli in cui la digitalizzazione sta cambiando questo mondo. Secondo Lorenzo Garnerò, Distributor Channel Manager, Schneider Electric, “c'è un primo livello che riguarda l'approccio al mercato, per cui i distributori investono nel concetto e-commerce al fine di digitalizzare i processi di vendita, sfruttando asset che gli rendiamo disponibili o sviluppiamo per facilitarli in ogni aspetto. C'è poi un insieme di grandi distributori con una visione molto evoluta rispetto alla transizione 4.0 e che ora stanno investendo molto in competenze persone che guidino l'applicazione del digitale non solo alla produzione industriale, ma anche per le applicazioni di building automation, alla gestione degli asset, a manutenzione. La parte rilevante è l'ampia fascia di distributori che sono specializzati nell'automazione industriale, sono certificati e formati per la vendita delle nostre soluzioni che ormai comprendono nativamente il digitale e concetti come la realtà aumentata, la connessione e gestione remota verso le macchine. Sono partner che sanno rilevare le esigenze degli OEM e fare scouting di opportunità con una grande capacità di presidio commerciale e territoriale.

Un ultimo elemento riguarda un nuovo progetto che stiamo portando avanti per attivare anche la distribuzione sul tema del service: integrare alcuni elementi di servizio digitale sul parco installato, per modernizzare anche macchine tradizionali”.

“Abbiamo recentemente deciso di unificare i programmi di partnership in un concetto unico”, chiariscono Paolucci e Garnerò. “Il nostro Alliance Distribution & System Integrator Partner Program, pur offrendo naturalmente percorsi specifici per chi si occupa di integrazione e chi di distribuzione, unisce i due mondi perché rite-

niamo che questo favorisca un contatto fruttuoso, che può tradursi in reciproca crescita e in capacità di creare sinergie orizzontali per andare verso il cliente. È una scelta in linea con uno dei valori aziendali chiave per noi, quello dell'inclusione: l'inclusione di tutti coloro che sono parte del nostro business in uno scenario di opportunità che offra a tutti la stessa ampiezza, le stesse potenzialità e lo stesso spazio di crescita.

In questo modo, rafforziamo la nostra capacità di dare servizio al cliente finale attraverso le nostre tecnologie e piattaforme e rafforziamo il nostro go-to-market”.

SINERGIA IN MOSTRA

Risponde Enrico Zanchetta, Area Manager Drives Motion & Controls di Yaskawa

“Per noi di Yaskawa”, afferma Enrico Zanchetta, Area Manager Drives Motion & Controls, “le partnership sono essenziali come opportunità di crescita, ma anche e soprattutto per assicurare applicazioni avanzate ai nostri clienti”. In questo senso, viene affermato con certezza che i System Integrator sono diventati a tutti gli effetti sviluppatori di innovazione, acquisendo un ruolo sempre più centrale come ponte tra produttori ed End User. Pertanto, una valida ed efficace collaborazione con i supplier si è resa indispensabile per permettere loro di operare al meglio e trasformarsi in veri motori dell'evoluzione tecnologica dell'industria. Per poterli sostenere costantemente, Yaskawa Italia pone grande attenzione al portfolio di prodotti cui poter attingere, al supporto e alla formazione grazie alla consolidata esperienza e al know-how applicativo dei suoi tecnici e, non da ultimo, all'innovazione, fornendo loro tutte le informazioni e i tool necessari per essere sempre all'avanguardia e sviluppare così soluzioni allo stato dell'arte.

“Dal lato Distributori”, ci informa Zanchetta, “Yaskawa Italia ha avviato con la Divisione Drives Motion & Controls un progetto ambizioso, dove si prevede la creazione di un network di distributori che



Per Yaskawa le partnership sono essenziali come opportunità di crescita, ma anche e soprattutto per assicurare applicazioni avanzate ai clienti

collaborano attivamente e in sinergia tra di loro”. I risultati raggiunti in Veneto, prima regione su cui l’azienda si è concentrata, si sono rivelati oltre ogni aspettativa, e pertanto il programma è stato esteso in tutta Italia. Attualmente sono state selezionate 8 aziende (il numero è però in continua crescita) altamente specializzate, situate nell’Italia centro-settentrionale, definibili a tutti gli effetti come Yaskawa Sales Partner. Si tratta di veri e propri consulenti caratterizzati da elevata competenza tecnica che agiscono in maniera autonoma a livello sia tecnico che commerciale ma che lavorano in sinergia con Yaskawa e tra loro, dotandosi anche di tecnici interni che puntano a migliorarsi costantemente sviluppando le proprie competenze e mettendo anche in servizio i prodotti Yaskawa Italia. Per i Distributori Yaskawa Sales Partner, ci riferisce Zanchetta, sono state stilate delle vere e proprie linee guida che vengono condivise e che si basano principalmente sulla garanzia della fiducia reciproca tra le aziende coinvolte anche a livello della non concorrenza sul mercato al fine di creare un vero e proprio team. Oltre alla rete di Distributori, soprattutto dal lato della Divisione Drives Motion & Controls, è stato deciso di dar vita a un progetto analogo che contempla la creazione di una rete di System Integrator che seguono passo passo i clienti, non limitandosi unicamente alla programmazione software. “Favorire la sinergia, per noi, equivale infatti ad assicurare il miglior prodotto e servizio possibili ai nostri clienti”. Zanchetta sottolinea anche le attività di marketing congiunto a supporto della sinergia, come per esempio i pannelli presenti alle fiere e agli eventi che mostrano l’elenco dei Partner Yaskawa con i riferimenti dei loro stand.

“In evidenza l’Area System Integrator by Yaskawa in occasione di Mecspe, un’iniziativa pensata per evidenziare il valore derivante dalla partnership tra l’azienda e i propri System Integrator. Nell’area attigua allo stand Yaskawa gravitano altri 6 spazi minori in cui alcuni integratori, esempi di una rete di realtà molto più ampia, mostrano al pubblico di visitatori le loro applicazioni salienti realizzate con robot e sistemi Motion Control Yaskawa. In aggiunta, al fine di stimolare il lavoro di squadra, stiamo lavorando alla creazione di uno showroom che combina spazio demo e spazio convegnistico per rispondere alle necessità espresse da più Partner e operatori di settore di avere uno spazio attrezzato dal punto di vista non solo congressuale, ma anche tecnologico”.

LA CONDIVISIONE È FONDAMENTALE

Risponde Paolo Fanelli, Account Manager IoT di FANUC Italia

Le considerazioni di Paolo Fanelli, Account Manager IoT di FANUC Italia, prendono le mosse dal fatto che è ormai consolidato che il piano degli incentivi statali Transizione 4.0 (ex Piano Industria 4.0 sviluppato dall’ex ministro Calenda), che porta il credito di imposta dal 40/50%, ha e sta ancora generando nuovi progetti di trasformazione digitale nell’OT (Operational Technology), ovvero in quella parte della fabbrica dove sono direttamente coinvolti i processi di produzione e monitoraggio. “È qui sul campo”, afferma Fanelli, “che il contributo dei System Integrator è vitale”. E questo perché hanno quotidianamente a che fare con tutte le questioni che riguardano la coesistenza di diversi dispositivi e linguaggi, e il loro apporto a progettare nuove applicazioni in modo efficiente e so-



FANUC ha definito un processo di qualificazione e formazione per mettere gli integratori in grado di affrontare la sfida della transizione digitale del mondo industriale

stenibile in termini di tempi e costi diventa perciò di importanza strategica. FANUC riconosce da sempre il valore prezioso dei System Integrator nella proposizione di nuove soluzioni integrate innovative. “Per questo”, precisa Fanelli, “abbiamo deciso di scendere in campo creando un programma ad-hoc, dove, attraverso

un processo di qualificazione e formazione, gli integratori saranno messi in grado di affrontare la sfida della transizione digitale del mondo industriale”. Da aggiungere che FANUC Italia si sta strutturando con una nuova divisione IoT, sia commerciale che tecnica, che lavorerà cross-market sulle tre “line of business” Robotica, Macchine e CNC, con il compito di valutare uno sviluppo di un nuovo canale di distribuzione a supporto dei System Integrator. “Per FANUC, infatti”, conclude Fanelli, “la collaborazione e la condivisione di competenze ed esperienze rappresenta il fondamento del rapporto con clienti e Partner tecnologici”.

COLLABORARE PER CRESCERE

Risponde Gloria Sormani, Country Manager Italy di Universal Robots

Universal Robots ha da sempre un rapporto peculiare con la propria rete di partner, siano essi Distributori o System Integrator. Alla base dello sviluppo di UR vi è infatti stata la strategia di concentrarsi esclusivamente sullo sviluppo del prodotto (il cobot) affidando la sua distribuzione e implementazione ai partner sul territorio. “Quindi, da sempre”, sottolinea Gloria Sormani, Country Manager Italy, “i rapporti che abbiamo con loro sono stretti e vanno oltre la semplice collaborazione commerciale”. UR ha attivato anche politiche incentivanti riconoscendo ad alcuni di loro lo status di Certified System Integrator.

Sono partner preziosissimi per l’azienda, perché svolgono il vero e proprio ruolo di sentinelle sul territorio. Colgono i bisogni e il fermento del mercato sviluppando innovazione in risposta a tali stimoli. Un esempio: la carenza di personale specializzato per la saldatura è una costante da qualche anno. I System Integrator di UR

Per poter mostrare le potenzialità dei cobot, i System Integrator di Universal Robots sono coinvolti in qualità di testimonial nei webinar e negli eventi digitali organizzati dall'azienda



hanno sviluppato celle collaborative dedicate a queste funzioni con un cobot UR integrato. Questo permette a quanti sono alle prese con lo shortage di saldatori qualificati di poter gestire la saldatura con un'applicazione che garantisce precisione, coerenza, ripetibilità e, in un'ultima analisi, maggiore qualità delle lavorazioni. I System Integrator hanno intercettato il bisogno e hanno sviluppato la soluzione. Dal canto suo, Universal Robots continua a concentrarsi sullo sviluppo del prodotto, sia a livello hardware che software, investendo su miglioramenti nella cinematica e negli ambienti di programmazione che rendono l'implementazione dei cobot all'interno delle celle di lavoro sempre più facile, veloce e produttiva.

“I Preferred Distributors di Universal Robots”, ci dice Sormani, “sono attori polivalenti, in quanto da un lato è a loro affidata ovviamente la distribuzione e consegna dei cobot alle aziende, dall'altro svolgono anche un ruolo molto attivo in processi di alfabetizzazione tecnologica”.

Il vero cambiamento è stato proprio questo loro maggior coinvolgimento anche nelle fasi che precedono la vendita. All'interno dei propri competence center organizzano infatti dimostrazioni, seminari, eventi aperti al pubblico in grado di mostrare e far toccare con mano, le potenzialità dei cobot. Va tenuto presente, parlando soprattutto delle PMI e delle aziende più piccole, che il primo ostacolo da superare sia proprio questo: accettare l'innovazione robotica, coglierne le opportunità. La collaborazione con i distributori di UR (che sono 8 sul territorio italiano con diverse sedi, da nord a sud) permette all'azienda di parlare in maniera capillare con il mercato. La collaborazione è nel DNA di Universal Robots. Per questo l'azienda ha negli ultimi mesi elaborato un format di evento, che coinvolge UR e i suoi Partner System Integrator e Distributori, che si chiama proprio “Collaborate”.

Un evento ibrido che assolve tanto obiettivi di alfabetizzazione tecnologica, quanto di “hands on” sulle soluzioni con prove e test pratici. “I nostri System Integrator”, ci dice Sormani, “sono attivamente coinvolti nell'organizzazione di questi eventi”. In secondo luogo, proprio per poter mostrare, oltre che raccontare, le potenzialità dei cobot, sono coinvolti in qualità di testimonial nei webinar e negli eventi digitali che la stessa Universal Robots organizza. “Grazie alle loro competenze, possono mostrare come sfruttare al meglio i vantaggi della robotica collaborativa con applicazioni da loro stessi sviluppate, il che conferisce agli incontri un carattere squisitamente pratico e alla portata di tutti”.

UN RAPPORTO DA COLTIVARE

Risponde Stefano Massari, CEO di DM Management & Consulting

“DM è uno dei principali attori nel settore della digitalizzazione della fabbrica”, afferma Stefano Massari, CEO di DM Management & Consulting, “con un'offerta centrata sulla Piattaforma DMP, e da sempre cerchiamo di stringere collaborazioni e partnership con i System Integrator e Distributori di Software”. Questo modello di business ha permesso all'azienda di evidenziare come, negli ultimi anni, il ruolo dei System Integrator/Distributori si sia modificato radicalmente.

Sono passati da società che integravano reti di computer o di comunicazioni tra software, con anche impegno nella vendita di soluzioni ERP, a propulsori della trasformazione digitale con propositività di soluzioni sempre più immateriali. L'esperienza di DM con i partner è molto positiva, e la loro propositività tecnologica cresce supportando il suo mercato di riferimento che è quello della fabbrica digitale. La loro esperienza acquisita si concretizza nel comprendere le esigenze e le richieste dei clienti, ma soprattutto nella capacità di analisi delle criticità di interconnessione tra sistemi eterogenei.

Questo permette a DM di avere una maggior efficienza nella propositività della sua offerta, riuscendo a essere efficace nella realizzazione di progetti di digitalizzazione della fabbrica.

“Il tema della digitalizzazione della fabbrica è delicato”, puntualizza Massari (DM Management & Consulting), “e richiede competenze ed esperienze professionali specifiche”. Per esempio, la conoscenza delle logiche Lean, dei processi di produzione, e altro ancora, e questo comporta investimenti importanti in formazione e personale.

La proposta di mercato di DM richiede competenze per integrare soluzioni di networking, per l'interconnessione dei sistemi di fabbrica, soluzioni di cybersecurity per la sicurezza dei dati, la creazione di reti WAN stabili e veloci, e data center dove gestire le piattaforme software e i relativi database (Big Data). Di conseguenza, la sinergia con i Distributori/System Integrator è fondamentale per realizzare progetti di successo.

La collaborazione e la partnership sui progetti, evidenzia Massari (DM Management & Consulting), rendono il dialogo e il rapporto professionale solido e concreto a tutto vantaggio della propositività di mercato e di successo dei progetti. “L'IT è un mondo che rende obsoleto ciò che qualche mese prima era innovativo, e la continua crescita della Digital Transformation richiede costante aggiornamento e re-skilling del personale.

Questa condizione porta alla definizione del rapporto che si viene a instaurare con i System Integrator, che non può essere occasionale ma sistematico e continuo, portando a operare con proposte comuni, con iniziative di comunicazione e webinar, verso il mercato in cui la partnership si evidenzia con proposte integrate e complete.

Da notare, inoltre, che le novità progettuali introdotte dal PNRR portano a creare e allagare le sinergie, proprio per raggiungere gli obiettivi dei bandi e risultare vincenti nelle proposte da realizzare”.



DM Management & Consulting è uno dei principali attori della digitalizzazione della fabbrica, e questo grazie alla soluzione rappresentata dalla Piattaforma DMP

INSIEME PER LA CUSTOMIZZAZIONE

Marco Marella, General Manager di FasThink

“Siamo al contempo System Integrator e sviluppatori/produttori di tecnologia”, precisa Marco Marella, General Manager di FasThink. “Rivolgendoci alla grande industria manifatturiera e di logistica, abbiamo investito molto in tempo e risorse per definire il profilo della nostra offerta”.

L'azienda si è concentrata sia sull'End User, che chiede di impiegare le tecnologie smart di FasThink, sia sui System Integrator che le scelgono per intraprendere un percorso di armonizzazione dei sistemi e delle tecnologie sul campo di “ultimo miglio” verso la Smart Factory. Vi è un rapporto molto equilibrato in questo senso con i partner, per ottima reciproca conoscenza, condivisione di idee, obiettivi, e impegno quotidiano per abilitare efficacemente la trasformazione digitale verso Industria 4.0. Spesso, le aziende si lasciano indirizzare e adottano le soluzioni tecnologiche proposte, in quanto strutturalmente innovative per i progetti di sviluppo dei loro clienti. Al di là del dettaglio delle singole soluzioni, pur in presenza di prospettive e posizionamenti differenti, si parla lo stesso linguaggio, poichè nei rispettivi basket d'offerta risiedono gli stessi titoli: l'identificazione automatica, la tracciabilità, l'automazione industriale. Nel caso FasThink si lavora insieme con grande unità di vedute, competenze e risorse.

“Non collaboriamo spesso con Distributori”, premette Marella (FasThink), “perchè il nostro è un lavoro di consulenza, ideazione e progettualità che ci porta verso soluzioni tecnologiche di ultimo miglio customizzate”. Ma c'è comunque la convinzione che la figura del Distributore si sia evoluta con i mutamenti che hanno caratterizzato il mercato, prima del periodo pandemico e anche successivamente. Il cambiamento ha investito, immancabilmente, tutte le categorie e figure professionali, e ne ha introdotte di

nuove, come nel caso degli Innovation Manager e dei Lean Manager. Questo cambiamento porta a rimescolare le carte, a rivedere i modelli, a rinnovare i profili, e l'immagine stessa, anche in dipendenza dei rispettivi posizionamenti sul mercato e al tipo di segmento che si copre. In Italia il mercato è molto frammentato e occorre spesso un notevole lavoro di scouting per individuare il partner giusto con cui condividere un percorso progettuale almeno di medio termine.

Marella conferma che la relazione di FasThink con i System Integrator è molto salda: “Nel nostro progetto di crescita puntiamo da sempre alla figura del System Integrator come centrale del nostro posizionamento. Parliamo di professionisti che hanno uno standing molto elevato in termini di competenze e collocazione sul mercato. Con essi ci completiamo, anche creativamente, apportando soluzioni e tecnologie molto sfidanti e innovative di ultimo miglio, che consentono all'End User di realizzare straordinari passi in avanti nella trasformazione digitale”. La collaborazione è finalizzata a fare in modo che la trasformazione non sia fine a sé stessa, o che riguardi solo un punto di vista tecnologico, bensì armonizzata e circolare rispetto al miglioramento dei processi nel loro insieme e di

spinta verso un modello di business performante e all'avanguardia. In merito alle iniziative per creare sinergie con la distribuzione, vi è la ferma convinzione che anche incontri come i seminari tecnici rappresentino l'occasione di approfondire questo segmento. “Siamo sempre attenti a cogliere opportunità reciproche, se queste sono in sintonia con i programmi di sviluppo e gli interessi dei nostri partner e clienti. È probabile che

Il dispositivo e-Kanban Smart Sensor brevettato da FasThink gestisce l'informazione per il reintegro delle scorte di magazzino, comunicando con il gestionale con tecnologia wireless LoRa

il cambiamento porti elementi di novità e come sempre apra nuove porte e nuove vie. Staremo a vedere, con attenzione e ascolto”.



UN OCCHIO ATTENTO UL MERCATO

Risponde Alessandro Piscioneri, Digital Solutions Segment Leader di Comau

“La collaborazione con i nostri System Integrator”, puntualizza Alessandro Piscioneri, Comau Digital Solutions Segment Leader, “ci permette di avere una visione sempre aggiornata sui nuovi trend di mercato e sulla domanda in arrivo dalle aziende, anche nel campo della digitalizzazione”. Grazie alle loro competenze e a una presenza capillare sul territorio, i feedback dei partner tecnologici sono fondamentali per aiutare Comau a individuare le richieste dei clienti finali, al fine di offrire soluzioni sempre adatte a soddisfare in modo completo e mirato specifiche necessità produttive. Nel campo della digitalizzazione, Comau collabora con aziende importanti con le quali sta realizzando innovative soluzioni congiunte. Insieme a TIM, per esempio, ha lanciato Industrial IoT powered by Comau, un sistema che consente il monitoraggio e la diagnostica dei macchinari di produzione industriale. Comau sta inoltre sviluppando tecnologie per il controllo unificato dei robot insieme a Rockwell Automation, con l’obiettivo di rendere più efficiente la produzione industriale, e in collaborazione con Siemens ha lanciato una nuova piattaforma di programmazione che consente alle aziende di controllare e guidare i suoi robot utilizzando software e sistemi Siemens. In qualità di fornitore di soluzioni e servizi, Comau si ritiene in grado di guidare il processo di digitalizzazione delle aziende manifatturiere, supportandole nella scelta delle tecnologie più efficaci e vantaggiose per la propria produzione. Attraverso servizi mirati di digital manufacturing, fornisce supporto alle imprese che intendono rinnovare e digitalizzare i propri macchinari, compresi quelli già in uso, per poterne aumentare capacità e qualità di lavoro, riducendo tempi ciclo e costi di manutenzione. In particolare, per supportare la digitalizzazione delle aziende, Comau ha sviluppato in.Grid, una piattaforma innovativa che facilita l’acquisizione e lo scambio di dati interconnettendo sistemi IT, macchinari e attrezzature di produzione anche di terze parti. Questo consente il monitoraggio dei dati di processo e la telemetria per la manutenzione predittiva e gli obiettivi di produttività, aiutando le aziende a sfruttare la potenza dell’Industria 4.0 e della digitalizzazione in modo economico e altamente efficiente. “La collaborazione con i nostri Distributori”, ci dice Piscioneri, “è un importante driver per l’offerta di Comau al mercato, dato che ci permette di comprendere in modo immediato quali sono le soluzioni tecnologiche più efficaci per risolvere i problemi produttivi degli utilizzatori finali”. Avendo con le imprese un contatto continuo e diretto, tutti i Distributori sono quindi un anello indispensabile della filiera produttiva che consente a Comau e ai suoi partner di supportare le aziende in ogni fase nel percorso di digitalizzazione. Comau opera sul territorio, a livello globale, grazie a un network solido e con competenze all’avanguardia in diversi settori industriali. “Per questo”, afferma Piscioneri, “condividiamo con tutti i nostri integratori di sistemi non solo informazioni tecniche



Per supportare la digitalizzazione delle aziende, Comau ha sviluppato in.Grid, piattaforma che facilita acquisizione e scambio dati interconnettendo sistemi IT, macchinari e attrezzature sia Comau che di terze parti

e commerciali, ma anche la nostra visione strategica, a livello aziendale e di mercato, affinché ci possano supportare nello sviluppo di prodotti e soluzioni sempre più innovativi, per risponde-

re alle esigenze di specifici segmenti produttivi. Per alimentare una collaborazione utile e costante, organizziamo per i nostri Distributori corsi di aggiornamento sulle tecnologie Comau, condividendo i documenti di go-to-market. A livello di promozione, affianchiamo System Integrator e Distributori nella loro attività di comunicazione su prodotti, eventi e applicazioni che ci coinvolgono direttamente, aiutandoli a rafforzare i loro messaggi ai clienti”. In quest’ottica, negli ultimi anni Comau ha realizzato Comau Marketplace, una piattaforma di networking online su scala globale, pensata per sostenere le PMI dell’industria generale attraverso la creazione di un ecosistema capace di favorire la mutua collaborazione fra integratori di sistemi qualificati e aziende interessate ad approfondire le opportunità offerte dall’automazione. Per far conoscere in modo diretto prodotti e servizi alle aziende del territorio, Comau partecipa con le sue tecnologie e il suo know-how alle attività di diversi Competence Center, centri nati per supportare aziende e PMI italiane nella transizione verso l’Industria 4.0. In particolare, Comau fa parte del Competence Center “MADE”, guidato dal Politecnico di Milano, a cui fornisce alcuni tra i suoi prodotti più innovativi. Alla parte tecnologica affianca inoltre il know-how dei propri esperti, con l’offerta di servizi di orientamento, formazione e supporto operativo alle aziende. Simili collaborazioni sono state avviate anche attraverso i Competence Center di Pisa e di Torino, rispettivamente insieme all’Università Sant’Anna di Pisa e al Politecnico di Torino. Nel contesto dell’Unione Europea, Comau fa parte di EIT Manufacturing, community dell’innovazione promossa dall’Istituto Europeo di Innovazione e Tecnologia. Per creare nuove opportunità di collaborazione e favorire la condivisione di conoscenze e competenze con aziende e istituzioni e con il mondo accademico, nel campo della digitalizzazione per il sistema industriale, Comau è presente in Italia con 2 hub digitali, uno a Torino e l’altro a Bari. A questi si aggiunge un Centro di innovazione a Bari (Italia) per lo sviluppo di progetti di automazione nel campo dei software e della produzione digitale. Comau ha inoltre attivato hub dedicati anche in US, Brasile, Cina e India.

UN SUPPORTO INDISPENSABILE

Risponde Massimo Bartolotta, Segment Marketing Manager Machinery OEM di Eaton Italia

Massimo Bartolotta, Segment Marketing Manager Machinery OEM di Eaton Italia, sottolinea l’importanza dei System Integrator. “Riteniamo che i nostri partner System Integrator svolgano una funzione di fondamentale importanza per consentirci di affermarci co-



Il ruolo dei System Integrator di Eaton consente all'azienda di affermarsi come vero abilitatore della Digital Transformation nei mercati in cui opera

me veri abilitatori della Digital Transformation nei mercati in cui operiamo". Grazie alla loro expertise e presenza in ambiti molteplici, i System Integrator permettono infatti di sviscerare ogni possibile criticità dei settori complessi in cui l'azienda

propone le sue soluzioni, dal food & beverage al material handling, passando per l'agricoltura. Inoltre, rendono possibile la consegna di una soluzione chiavi in mano, acquistando i prodotti Eaton e occupandosi di assemblarli e realizzare l'intero sistema pronto per essere avviato, e vantano una conoscenza molto approfondita dei prodotti stessi ma anche della gestione dei software, aspetto che garantisce un supporto a 360° per i clienti, spaziando dall'implementazione vera e propria a un supporto tecnico che riesce a far fronte anche alle questioni di natura più burocratica. Per esempio, considerando l'Industria 4.0 e gli incentivi di Governo previsti per questa ambiziosa transizione, questi System Integrator sono in grado di dare supporto anche da questo punto di vista, aiutando i clienti ad accedere alle agevolazioni. All'interno del sito Web Eaton è disponibile una lista completa dei suoi partner in Italia, ed è particolarmente importante sottolineare che l'azienda sta investendo molto, con importanti piani di espansione e un numero sempre maggiore di System Integrator che consentono di supportare sempre al meglio e con soluzioni personalizzate i clienti. "La digitalizzazione", stando a Bartolotta (Eaton), "è un processo in continua evoluzione ed espansione, e in questo contesto anche i Distributori si stanno adattando alle esigenze del mercato per valorizzare al meglio le proprie offerte". In tal senso, considerando lo specifico caso di Eaton, un riferimento particolare va fatto per i Distributori di materiale elettrico. In questi ultimi anni, infatti, in risposta ai cambiamenti in corso, stanno per esempio potenziando la loro offerta e-shop. Tale cambiamento di paradigma porta a un'importante novità, permettendo oggi ai clienti di acquistare dispositivi elettrici e per l'automazione su piattaforme interamente online. Eaton crede profondamente nella formazione e per questo motivo organizza eventi di formazione interni, per permettere al personale dei Distributori di costruire una reale e approfondita conoscenza dei prodotti Eaton. "La formazione non è però solo a loro limitata", aggiunge Bartolotta, "in quanto ci occupiamo anche della gestione di sessioni di training ad hoc con gli stessi clienti per fornire un supporto a tutti gli attori e lungo tutte le fasi dell'implementazione e gestione delle soluzioni che proponiamo. Altro aspetto fondamentale sono le campagne promozionali con i Distributori, legate al lancio di nuovi prodotti o alla spinta di particolari soluzioni di punta". ■

COMESTERO SHOP



AC/DC FANS



MOTORS



EMI/RFI FILTERS



SWITCHES



PLUGS SOCKETS AND ADAPTORS



POWER CORD SETS



FUSES AND PROTECTIONS



DRIVE

comestero.shop the new e-commerce by Gruppo Comestero Sistemi created for customer B2B and B2C for electrical and electromechanical components.



PROMO CODE

use **SHOP2022** and get 10€* for you



ONLINE SUPPORT

call us for any need



SECURE PAYMENTS

through PayPal or credit card

WWW.COMESTERO.SHOP

*coupon valid until 30/06/2022 for orders over 40€