

Produzione e It sempre più vicini

Business unit di Invensys (quotata al London Stock Exchange e attiva su diversi mercati verticali), Wonderware è una realtà californiana, nata nel 1987, che sviluppa software per l'automazione industriale. La scelta vincente di Wonderware, come sottolinea in questa intervista il sales manager della filiale italiana, Raffaele Cefalo, «è stata quella di essere una delle prime aziende a proporsi al mercato dell'automazione, anziché con sistemi proprietari o Unix, con una piattaforma standard basata sui sistemi operativi Microsoft, scelta questa che ha aiutato la crescita dell'azienda. Infatti, l'affermazione di Microsoft nel settore industriale con piattaforme evolute e a prezzi competitivi, ci ha consentito di cavalcarne l'onda. Altro vantaggio offerto da Wonderware è senza ombra di dubbio la possibilità di effettuare gli upgrade delle licenze software e di adattare nel tempo ai nuovi sistemi operativi che Microsoft propone, facendo da polmone tra i tempi del mondo office, rappresentato appunto da Microsoft, e i tempi ben più lunghi legati al mondo industriale. Sin dall'inizio Wonderware ha sviluppato sistemi software che privilegiassero la semplicità d'uso senza porre nessun limite alla tecnologia e, infatti, ancora oggi continuiamo a sviluppare soluzioni sempre più innovative e complesse tecnologicamente che, però, per il cliente si traducono in una maggior semplicità di utilizzo in modo che possa concentrarsi sul proprio business piuttosto che perdere tempo a configurare il nostro software».

Con il passar del tempo, tuttavia, è nato anche per Wonderware il problema di far comunicare il mondo dell'automazione con quello dell'IT, che peraltro hanno comportamenti ed esigenze differenti. «Ad esempio, in quest'ottica - riprende Cefalo - abbiamo creato un Supply Chain Connector che, per chi ha già un sistema Sap o un altro Erp, consente l'integrazione con i sistemi di produzione. Considerando che negli ultimi anni le aziende hanno investito molto nell'innovazione tecnologica, sia nei gestionali Erp che nell'automazione della produzione in real time, si è reso necessario poter mettere in comunicazione questi due mondi per beneficiare appieno dei vantaggi portati da entrambi e massimizzare, quindi, il Roi. Oggi, questi due mondi hanno bisogno

di essere sempre più vicini, perché bisogna saper rispondere al mercato in modo tempestivo: la produzione deve soddisfare in tempo reale la domanda, producendo esattamente ciò che occorre nei tempi prestabiliti. In considerazione di tutto questo, i nostri interlocutori, oltre ai responsabili di produzione o della manutenzione, sono anche i responsabili dell'IT e i top manager dell'azienda. Questi ultimi vengono coinvolti, in particolare, quando si rendono necessari cambiamenti tecnologici importanti che influiscono anche sull'organizzazione aziendale. Quindi, si esce dal concetto di semplice automazione di una macchina, per arrivare all'automazio-



Raffaele Cefalo, sales manager di Wonderware in Italia

ne della produzione o addirittura dell'intero processo aziendale». Wonderware punta su questo approccio da almeno 12 anni, e in particolare con la tecnologia ArchestrA, rilasciata oltre quattro anni fa, è riuscita ad affermarsi immediatamente «perché può, ad esempio, essere sfruttata per rispondere alle esigenze di dimensioni e funzionalità del cliente, che non necessariamente deve rivedere anche tutto l'approccio produttivo - precisa Cefalo - Infatti, può partire inizialmente con il progetto più urgente e successivamente creare applicazioni a moduli che mettono in comunicazione naturale tra di loro tutti gli ambienti di produzione per spingersi fino all'IT. Il tutto preservando gli investimenti fatti in precedenza». Le soluzioni Wonderware basate sulla innovativa tecnologia ArchestrA sono scalabili e adattabili; questo si traduce per la società in un vantaggio competitivo ►

L'IMPERATIVO DEI SERVIZI A MISURA DI CLIENTE. SECONDO WONDERWARE

Per fidelizzare sempre più i propri clienti, Wonderware ha strutturato l'offerta di servizi mettendo il cliente al centro del proprio interesse, come si evince dal nome del programma, Customer First, nato circa un anno fa e diviso in quattro livelli: Primary, Standard, Premium ed Elite. Ognuno di questi a crescere ha un qualche cosa in più del precedente livello, che dipende anche dalla tipologia di mercato in cui opera il cliente e dalle sue esigenze. «Con una soluzione così strutturata, riusciamo a coprire a 360 gradi le aspettative del mercato - osserva Marco Menegon, consultant Service manager di Wonderware Italia -. L'attenzione non solo verso il software ma anche verso i servizi è diventata un imperativo nella nostra società da quando, poco più di un anno fa, Sudipta Bhatlacharya è diventato il nuovo presidente. Infatti, ha dato nuovi stimoli ai dipendenti, affinché lavorino con maggior passione e ha puntato sulla formazione, perché persone motivate e preparate riescono a trasmettere meglio i messaggi dell'azienda».

Il pacchetto di servizi Customer First è stato creato per aiutare il cliente a massimizzare il valore del software che acquisisce: consente, infatti, di ottenere una maggior rapidità nello sviluppo dei progetti, di diminuire il costo di manutenzione del software, anche dal punto di vista del ciclo di vita, in quanto può crescere salvaguardando gli investimenti fatti in precedenza.

«Un'altra richiesta espressa dai clienti - prosegue Menegon - è quella di ridurre il rischio dell'implementazione, il che significa per Wonderware avere una struttura che consente di essere pronti quando il cliente chiama, in particolare quando ha la necessità di dover effettuare migrazioni di versione. Ad esempio, in presenza di soluzioni non recentissime, Wonderware permette la migra-

zione da Windows 3.1 fino a Vista, garantendo il mantenimento di tutte le funzionalità applicative. Questo è frutto anche dell'attività del nostro Central Security Website, costituito da un team di persone site nella nostra sede in California, che ha come compito quello di verificare la compatibilità dei software Wonderware con le patch rilasciate da Microsoft, entro 15 giorni lavorativi dal loro rilascio sul mercato».

Un altro valore aggiunto che Wonderware offre è dato dalle figure tecniche che vengono assegnate a clienti che hanno molteplici installazioni (anche multisite), con il compito di valutare quali sono le problematiche tecnologiche che hanno e di aiutarli a risolvere direttamente i problemi, quando sia possibile, oppure fare da tramite per guidare la risoluzione del problema presso la casa madre. Inoltre, in Italia è disponibile anche un supporto tecnico di secondo livello che ha il compito di servire tutti i distributori a livello Emea e di interfacciarsi con la casa madre.

Le soluzioni per il manufacturing e la gestione dei processi industriali di Wonderware sono basati su piattaforma Microsoft, e di recente (abbiamo inserito nella nostra offerta Touch Panel con Windows Ce, - osserva Menegon -. In questo caso offriamo una soluzione hardware più software che ci permette di essere competitivi anche nell'ambito dei costruttori di macchine, un mercato di solito molto attento ai costi. Inoltre da qualche anno siamo tra i leader di mercato per quanto riguarda la nostra piattaforma Scada e siamo pronti anche sul fronte del Mes (Manufacturing Execution System), per cui le soluzioni che propone Wonderware si estendono ulteriormente verso la gestione della produzione, fino ad arrivare all'integrazione con i sistemi gestionali».

M.R.



◀ significativo, in particolare quando si tratta di verticalizzazione di mercato. Per esempio, lo stesso prodotto utilizzato per Geo-Scada, nelle applicazioni distribuite come reti elettriche piuttosto che impianti di distribuzione di acqua, gas e via dicendo, potrà essere utilizzato anche per gestire uno stabilimento di produzione del metallo o in ambito alimentare. Inoltre Wonderware, mettendo a disposizione di 300 system integrator distribuiti sul territorio italiano, la propria tecnologia, li mette in grado di offrire al cliente finale

la soluzione definitiva, che risponde alle esigenze specifiche del settore (siano esse nate per rispondere alle normative in vigore o più semplicemente per necessità interne all'azienda).

Sviluppi futuri

Riguardo agli sviluppi futuri, Cefalo sottolinea che già da tempo Wonderware propone soluzioni complete Mes (Manufacturing Execution System), anche se il mercato fino ad oggi non ha risposto secondo le attese. «Gli investimenti che stiamo fa-

cendo sono soprattutto su questo fronte e tengono in considerazione pochi ma basilari obiettivi: protezione dagli investimenti effettuati in precedenza, integrazione dimensionale e funzionale, semplicità d'uso e facilità di upgrade in base all'evoluzione tecnologica del mercato che diventa obsoleta in tempi rapidi».

Maristella Rizzo