



WebCover

Wonderware

punto di riferimento nell'automazione



Raffaele Cefalo Sales Director, Indirect Sales South EURA region

Con la nascita di Invensys Operations Management, vengono messe a fattore comune e valorizzate una serie di competenze che aiuteranno i clienti a ottimizzare il proprio business di Massimiliano Cassinelli

Il contenuto completo della Web Cover è disponibile su www.datamanager.it

70 DM novembre 2009

La progressiva convergenza tecnologica e la necessità di ottimizzare i processi produttivi suggerisce alle aziende più disparate di ridurre il numero dei propri fornitori, individuando realtà in grado di proporre un'offerta completa. È stata stimolata da questa tendenza la riorganizzazione interna al Gruppo Invensys, che ha fatto convergere Wonderware, Invensys Process Systems ed Eurotherm (per la divisione Hybrid DCS) in un'unica divisione, identificata con il nome di Invensys Operations Management - IOM (www.iom.invensys.com). Una simile riorganizzazione ha comportato anche la ridistribuzione dei ruoli manageriali e Raffaele Cefalo ha assunto il compito di Sales Director, Indirect Sales South EURA region. Un ruolo particolarmente delicato, soprattutto nell'attuale fase economica, in cui le aziende sono alla ricerca di referenti esperti e affidabili. «Proprio l'esigenza prioritaria di fornire certezze ai nostri clienti – spiega Cefalo – ci induce ad affrontare gradualmente una simile transizione che, nel tempo, ci porta a condividere le singole competenze con i nostri colleghi, proponendoci sul mercato con un'offerta unica». In passato le tre business unit, pur essendo parte del medesimo Gruppo, operavano senza un effettivo coordinamento e questo impediva di sfruttare le sinergie interne, obbligando anche i clienti a lavorare con tre fornitori differenti. Una modalità non compatibile con le esigenze attuali, soprattutto in considerazione del fatto che i sistemi di automazione industriale risultano sempre più integrati con quelli informatici e i singoli processi impongono la presenza di esperti provenienti da differenti settori. «Esperti che – come sottolinea Cefalo – non sono sempre disposti a collaborare attivamente, soprattutto se provengono da realtà in concorrenza tra loro. Al contrario, aver creato un'unica divisione consente di mettere davvero a fattor comune una serie di competenze specifiche, creando un'offerta completa e molto interessante soprattutto per i clienti. Dal punto di vista interno, inoltre, si moltiplicano le opportunità commerciali, in quanto possiamo proporci per completare le rispettive offerte. Il tutto partendo dalla forza che caratterizza un gruppo con 9mila dipendenti distribuiti in 180 Paesi».

La forza dei grandi

I primi a essere coinvolti in questa riorganizzazione sono, indubbiamente, i system integrator, una rete capillare e specializzata che, da sempre, si occupa



WebCover

pa dell'implementazione e della personalizzazione delle piattaforme realizzate dalla multinazionale americana. E Cefalo sottolinea come simili figure professionali possono godere dell'importante vantaggio di accedere «a numerosi clienti potenziali, oltre a sviluppare competenze in nuovi settori: i software a servizio della manutenzione necessitano e necessiteranno sempre più di personale altamente specializzato e l'ampliamento del mercato offre la possibilità di valorizzare le singole competenze».

Essere partner di un grande gruppo offre, inoltre, ulteriori garanzie di sicurezza: «In passato – spiega Cefalo – alcune persone di valore si sono specializzate su piattaforme di piccole aziende, trovandosi poi in difficoltà quando sono venuti a mancare i necessari investimenti per sviluppare prodotti locali. Le nostre dimensioni garantiscono invece una certezza, anche in termini di continuità. Chi sceglie il marchio Wonderware, o ancor meglio IOM, sa di poter contare su un supporto, a livello mondiale, capace di garantire sia il system integrator sia gli utenti finali. Una certezza che, in una fase di profondi mutamenti come l'attuale, rappresenta un punto di forza unico sul mercato internazionale».

Nonostante l'attuale crisi economica, la nuova divisione può contare su certezze che derivano dal core business dei marchi storici. Alcuni dei settori chiave, come quello petrolifero, non registrano infatti flessioni significative, mettendo così a disposizione nuove opportunità così come i capitali necessari per investire in ricerca e sviluppo. «Proprio gli investimenti nel continuo aggiornamento tecnologico – rimarca Cefalo – non hanno subito nessun rallentamento, in quanto sappiamo che qualunque crisi, per quanto difficile, è destinata a finire e vogliamo continuare a mettere a disposizione dei nostri clienti gli strumenti per essere più competitivi nel momento della ripresa ma, soprattutto, in questa fase particolarmente delicata. Negli ultimi mesi, complice l'incertezza del futuro, poche aziende sono disposte a investire su nuovi impianti, ma nessuno può permettersi di rimanere fermo ed essere travolto dagli eventi. Per questa ragione le nostre piattaforme Mes e Scada, pur a fronte di spese percentualmente limitate, consentono di ottimizzare la produzione, sfruttando al meglio le risorse disponibili ed evitando qualunque spreco. Una modalità operativa particolarmente apprezzata da un mercato sempre più attento all'esigenza di conoscersi in tempo reale».

Restiamo indipendenti...

Lo stretto rapporto di sinergia con aziende che propongono anche componentistica hardware ha indotto il "timore" che Wonderware possa perdere la propria indipendenza. Le soluzioni firmate dalla multinazionale americana, infatti, sono sempre state apprezzate per la loro capacità di funzionare con i sistemi dei principali vendor nel settore dell'automazione industriale, senza essere legati a nessun marchio. Un timore che Cefalo non manca di fugare: «Da un punto di vista tecnico le strutture sono e rimarranno indipen-

denti, mentre l'integrazione porterà solo vantaggi per chi sceglierà di utilizzare una soluzione completa, con tutte le opportunità connesse. Per chi preferirà operare con l'hardware fornito da altri marchi, invece, verranno conservate tutte le caratteristiche che, a oggi, ci hanno permesso di implementare oltre 500mila licenze in oltre 100mila impianti di tutti i settori industriali. Il fatto stesso che, negli ultimi mesi, il gruppo di sviluppo sia stato ulteriormente rafforzato rappresenta un ulteriore segnale di quanto si voglia investire per conservare la nostra offerta nelle posizioni di leadership mondiali».

... guardando al futuro

Un investimento che, secondo Cefalo, è suggerito anche dai segnali positivi che stanno arrivando dal mercato: «A livello macroeconomico gli istituti di statistica stanno rivelando un'inversione di tendenza. Un dato confermato anche dalla nostra esperienza quotidiana a fianco degli utilizzatori provenienti dai settori più svariati. Certo, in questo periodo, i costruttori di macchine stanno vivendo una fase difficile, mentre gli end user hanno sbloccato numerosi progetti, soprattutto per ridurre i costi ordinari, come i consumi energetici, lo spreco di materie prime o l'inadeguato sfruttamento degli impianti produttivi. Tutti obiettivi che, come dimostrano le nostre implementazioni in tutto il mondo, possiamo raggiungere con successo e che, nel prossimo futuro, saranno ulteriormente valorizzati dalla sinergia con gli altri specialisti di IOM». Una sinergia che, oltre all'offerta prettamente commerciale, sarà utilizzata anche per fare cultura. «In molte aziende – spiega Cefalo – i concetti plant intelligence, Kpi, Oee e così via sono conosciuti solo da poche persone e non sempre riusciamo a interfacciarci con gli interlocutori adeguati. Lo stretto confronto con i nostri colleghi, invece, ci permetterà di fare le proposte giuste alle persone giuste, con vantaggi per la nostra forza vendita, ma soprattutto per quanti potranno integrare le soluzioni adeguate a valorizzare il proprio business». **DM**

**«L'aver creato un'unica divisione -
Invensys Operations Management -
consente di mettere davvero a fattor
comune diverse competenze speci-
fiche, creando un'offerta completa
e molto interessante per i clienti»**