



■ Visti dal Top

Raffaele Cefalo

Diplomato in elettronica industriale, Raffaele Cefalo ha iniziato la sua carriera nel 1987 presso Philips Automation, in qualità di collaudatore hardware di commessa. Dal 1990 ha assunto la carica di Sales Promoter in April, società del gruppo Merlin Gerin, ricoprendo successivamente il ruolo di responsabile vendite settore ecologia. In Telemecanique Groupe Schneider ha invece svolto mansioni di responsabile vendite settore ecologia, entrando poi in Yokogawa come Area Manager Lombardia. Nel 2001, in Wonderware, ha assunto inizialmente la responsabilità dello sviluppo commerciale in Lombardia, divenendo poi responsabile vendite Oem/Var. Con l'integrazione di Wonderware in Invensys Operations Management, è divenuto direttore vendite indirette per il Sud Europa.



Raffaele Cefalo, direttore vendite indirette per il Sud Europa di Invensys Operations Management

La crisi è un'opportunità per il software

La necessità di ridurre i consumi e aumentare la competitività sui mercati internazionali induce le aziende a investire in soluzioni software di ottimizzazione

■ di **Massimiliano Cassinelli**

“La crisi dello scorso anno ha offerto un'importante occasione di crescita per le aziende attive nell'ambito del software di supervisione”. L'analisi di Raffaele Cefalo, direttore vendite indirette per il Sud Europa di Invensys Operations Management, è decisamente ottimistica.

Per quale ragione, in una fase di contrazione mondiale da cui non siamo ancora usciti, lei parla di occasione di crescita?

Quando un'azienda opera a pieno regime è spesso concentrata sulla produzione. Sebbene sia consapevole della necessità di investire in tecnologie e innovazione, non trova il tempo e le risorse necessarie per investire su un progetto in grado di ottimizzare le attività e far crescere la propria competitività sui mercati internazionali. Al contrario, di fronte a difficoltà evidenti, investe individuando

soluzioni capaci di garantire un reale valore aggiunto. Abbiamo così avuto l'opportunità di incontrare direttamente i clienti, disponendo del tempo necessario per spiegare i vantaggi offerti dai software più innovativi.

Quali sono stati i risultati di questa attività?

La definizione di nuovi progetti, ma anche il passaggio dalla fase propositiva, che in passato ci ha visti impegnati soprattutto nello spiegare le opportunità, ad una effettivamente progettuale e implementativa. Una simile attività, presumibilmente, si protrarrà anche nei prossimi anni, soprattutto per progetti sempre più integrati e che richiedono un elevato livello di professionalità.

Nella scelta di investire in software di ottimizzazione, quanto influiscono le problematiche energetiche?

Rappresentano uno dei fattori di traino del mercato, poiché tutte le realtà devono misurarsi con una risorsa sempre più costosa e con le problematiche di impatto ambientale. Gli stessi energy manager, il cui ruolo non era ben definito, hanno preso coscienza delle normative e chiedono prodotti sempre più personalizzati. In molti casi, infatti, l'energia rappresenta una delle principali voci di spesa e, per tale ragione, è necessario utilizzarla nel modo migliore, oltre ad imputare correttamente i capitoli di costo, senza comunque dimenticare che i consumi energetici rappresentano un fondamentale indicatore in molti processi e devono essere correlati alla produzione stessa.



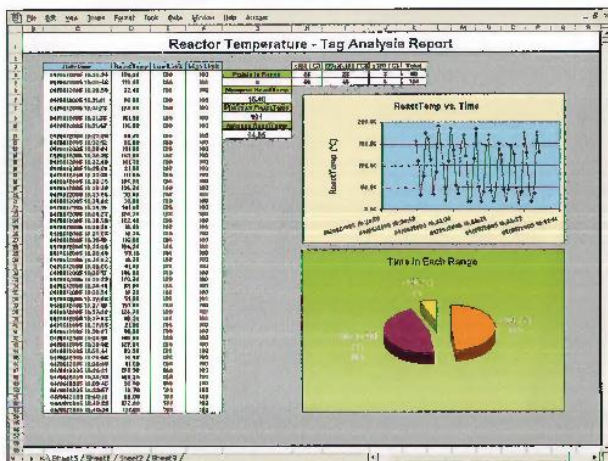
Visti dal Top

Ciò significa che anche le richieste sono diverse rispetto al passato?

È sempre più sentita l'esigenza di effettuare un'analisi integrata di tutti i Kpi, sfruttando tecnologie e piattaforme real-time sempre più innovative, in grado di utilizzare anche soluzioni avanzate come quelle connesse all'ambito Mobile. Simili fattori favoriscono aziende multinazionali come la nostra, in grado di proporre soluzioni testate in ambito

supporto all'attività degli operatori di linea. Pertanto anche le aziende che non intendono intraprendere un vero e proprio progetto Mes hanno bisogno di alcune di queste funzionalità. Per tale ragione persino i pannelli operatore di base sono oggi equipaggiati con software capaci di supportare l'attività del personale attraverso un'interfaccia di utilizzo semplice e intuitiva, anche in considerazione del fatto

risparmio energetico, dal quale oggi nessuno può prescindere. L'insieme di tali fattori crea un clima particolarmente favorevole all'implementazione di soluzioni software, con una particolare attenzione alle proposte conformi agli standard internazionali. Questo perché, in un mercato sempre più globalizzato, i clienti scelgono brand riconosciuti, che gli permettono di proporsi su tutti i mercati con un'assistenza locale e garantita nel tempo e con contratti di supporto delle licenze software.



internazionale e arricchite dall'esperienza del nostro ecosistema di sviluppatori dotati di competenze specifiche. Questo perché il mercato non ammette più improvvisazione. Certo, in alcuni casi, le aziende più grandi sono disposte a investire anche per effettuare test e sperimentazioni. Di contro le aziende di dimensioni medio/piccole chiedono che, dopo la personalizzazione, le piattaforme siano in grado di funzionare con tempi e risultati certi.

Parlando di aziende di grandi dimensioni si pensa a progetti di tipo Mes. Le aziende più piccole, invece, sono indirizzate soprattutto a soluzioni in ambito Hmi.

Come sta cambiando il mercato?

Anche all'interfaccia uomo-macchina, i clienti chiedono più che in passato. Tipicamente, pur non essendo necessaria un'analisi completa delle prestazioni, sono richieste capacità di analisi e di

che i sistemi Hmi sono sempre più utilizzati anche da aziende che, avendo una produzione stagionale, si affidano spesso a personale scarsamente qualificato e, in alcuni casi, anche a rapporti di lavoro di tipo interinale.

Secondo la sua osservazione, il mercato dei software di analisi sta avendo un trend positivo che, presumibilmente, continuerà anche nel prossimo futuro. Ciò non contrasta con il calo delle vendite di macchine e impianti?

Gli investimenti in nuove apparecchiature hanno subito una notevole flessione. Di contro, le aziende che vogliono essere competitive investono su soluzioni per sfruttare al meglio gli asset disponibili, con un'attenzione focalizzata su produttività e qualità, ma senza mai dimenticare il

Questo sancirà la fine delle software house locali e delle soluzioni sviluppate in proprio



dai costruttori di macchine?

I clienti chiedono oggi tempi certi, garanzia dei risultati, longevità e flessibilità delle applicazioni. Se aggiungiamo che la diffusione delle soluzioni di analisi ha fatto scendere anche i prezzi in modo significativo, è immediato prevedere che saranno sempre più vincenti i produttori di software specializzati e con una presenza internazionale. ■

Per informazioni

Invensys Operations Management

<http://iom.invensys.com>