

“LA SFIDA? QUALITÀ A BASSO COSTO”

Per il presidente di Automha nel settore dell'automazione dei magazzini vince chi abbina soluzioni di livello a una competitiva politica di pricing.

di Ornella Giola



FRANCO TOGNI

Automha (Automatic Material Handling) nasce nel '97, quale spin-off di Trasma (società specializzata nel settore della progettazione e produzione di sistemi di handling, di convogliamenti e rullivie), quando il mercato inizia a chiedere soluzioni che risolvano i problemi di automazione dei magazzini. “Mission di Automha – esordisce il suo presidente Franco Togni - è l'ottenimento dell'efficienza logistica da parte dei clienti: l'automazione della logistica interna è fattore competitivo che migliora le performance di un'azienda, ottimizzandone l'assetto organizzativo, riducendo tempi e costi di gestione, migliorando flussi e condizioni lavorative”.

COME REALIZZATE TALI OBIETTIVI?

■ Automha fornisce servizio di consulenza completo che comprende analisi,

progettazione e realizzazione di sistemi integrati di handling automation ad alta tecnologia. Una volta eseguita la diagnosi delle esigenze del cliente e della sua realtà, progettiamo soluzioni globali per la gestione della movimentazione interna di merci e prodotti, dal ricevimento al carico-scarico, dallo stoccaggio al picking,

sviluppando sistemi integrati personalizzabili, impianti complessi, linee di trasporto e magazzini di distribuzione. Siamo un system solution provider, referente unico per la gestione completa di progetti, impianti e prodotti.

UN SYSTEM SOLUTION PROVIDER PREVEDE ANCHE LA GESTIONE DELLA COMPONENTE SOFTWARE DI UN PROGETTO DI AUTOMAZIONE. COSA OFFRITE AL RIGUARDO?

■ Automha può contare su una divisione software interna che è in grado anche di interfacciarsi coi gestionali del cliente, venendo così incontro alle sue reali esigenze ICT. Una scelta questa che ci sta dando delle belle soddisfazioni.

QUALI SONO I VOSTRI PROGETTI A BREVE TERMINE?

■ Quattro anni fa abbiamo lanciato il nostro Autosat (per la descrizione si veda

riquadro, ndr), macchina con marchio registrato a livello internazionale e con la quale abbiamo modificato il sistema di stoccaggio tradizionale “drive in” soprattutto delle aziende alimentari, tutte principali e potenziali utilizzatrici di questa nostra soluzione. Autosat sta ottenendo risultati molto positivi soprattutto in Europa (Spagna, Olanda, Portogallo, Turchia, Regno Unito, Germania e Polonia), nord Africa (Egitto) e Asia (India), con buone prospettive di diffusione anche nell'Europa dell'Est e in quei mercati del lontano Oriente dove la competizione è giocata soprattutto sotto il profilo dei costi.

“Siamo un referente unico per la gestione completa di progetti, impianti, prodotti (soluzioni software incluse)”

E QUINDI L'OBIETTIVO È DI ESSERE ANCHE COMMERCIALMENTE PIÙ COMPETITIVI?

■ Oggi la sfida si gioca tutta nel creare nuove macchine che possano consentire la realizzazione di impiantistiche di stoccaggio, movimentazione e automazione a un prezzo relativamente contenuto, al fine anche di vincere la concorrenza di nuovi operatori emergenti, provenienti soprattutto dall'Oriente.

IL FATTO DI FORNIRE SOLUZIONI “MADE IN ITALY” VI PREMIA O PENALIZZA SUL MERCATO ESTERO?

■ Il pregiudizio dell'italiano “spaghetti e mandolino” è – appunto - un pregiudizio. E' vero che ci sono talvolta società italiane che approcciano i mercati esteri con pressapochismo, ma se ti presenti fornendo dati certi e con puntualità, il rispetto viene automatico e la nazionalità conta poco. La professionalità e il modo serio in cui si opera sono carte comunque vincenti. Certo oggi la professionalità deve sposare anche una politica commerciale e di “pricing” appetibile e competitiva.

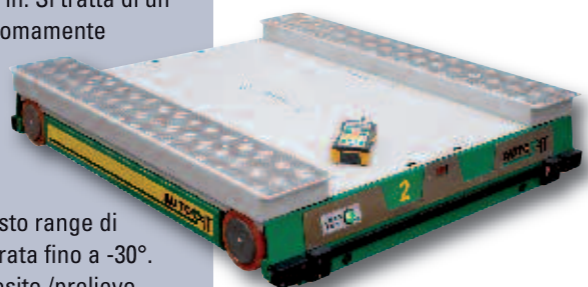
E VENIAMO ALLE ALTRE SOLUZIONI?

■ Laddove bisogna soddisfare alti flussi di picking Automha propone le soluzioni tecnologiche miniload denominate Booster, Rapido e Master che assicurano la massima velocità e una completa gestione informatizzata del processo per tutte le tipologie di contenitori e vassoi, ottimizzando il prelevamento prodotti (scatole, cassette e contenitori a più scomparti), riducendo i tempi operativi, le possibilità di errore umano, garantendo un controllo puntuale delle giacenze, dei prelievi e dei reintegri. L'efficienza di picking può essere raggiunta anche con la macchina Vertigo, il magazzino verticale, un sistema di stoccaggio moderno, rapido e silenzioso: una piattafor- ➤



QUEL SATELLITE DI NOME AUTOSAT

Tra le soluzioni di Automha c'è Autosat, macchina automatica per automatizzare tutti i tipi di scaffalatura drive in. Si tratta di un satellite semi automatico in grado di muoversi autonomamente fra i canali di un sistema drive-in, a garanzia di uno stoccaggio automatico ad alta densità. Comandato da un semplice radiocomando, Autosat preleva, deposita, riordina i pallet spostandosi facilmente da un canale all'altro con un muletto convenzionale. Rappresenta un'innovativa soluzione dotata di un vasto range di modelli anche per gli ambienti a temperatura refrigerata fino a -30°. E' consigliato per l'ottimizzazione di stoccaggio/deposito/prelievo in modalità semi automatica per aziende di logistica, di produzione e per ogni realtà che intende ridurre i rischi di danni a unità di carico e scaffalature grazie alla movimentazione fronte magazzino, limitando pure rischi e stress per addetti ai carrelli elevatori.



ma di sollevamento verticale all'interno della macchina preleva i vassoi che contengono gli articoli desiderati e li consegna in pochi secondi alla postazione di picking.

QUALI LE RISPOSTE DEL MERCATO A TALI SOLUZIONI?

■ La gestione del picking gioca un ruolo determinante per le società (specie per quelle della distribuzione) che vogliono rimanere sul mercato. La domanda di soluzioni che automatizzano tale funzione è pertanto elevata; basti pensare che entro luglio 2010 contiamo di attivare 18 nuove installazioni presso importanti clienti italiani ed esteri.

TRA I VOSTRI PRODOTTI CI SONO ANCHE GLI AGV (AUTOMATIC GUIDE VEHICLES)?

■ Offriamo in effetti una gamma di prodotti AGVs che spazia dai veicoli a guida induttiva a quelli a guida ottica/laser di ultima generazione, proponendo soluzioni meccaniche altamente modulari per pallet, bobine, oppure l'economico trattorino per il trasporto trolleys, oltre a progetti speciali appositamente dedicati ed elaborati.

OFFRITE ANCHE SOLUZIONI PER TUTTE LE PROBLEMATICHE LEGATE ALL'INVECCHIAMENTO DEI MAGAZZINI AUTOMATICI?

■ In effetti elaboriamo soluzioni di rin-

novamento (revamping o refurbishing) di impianti obsoleti sia meccanicamente sia, soprattutto, a livello elettrico/elettronico per mantenere costante il grado di affidabilità, efficienza e sicurezza degli impianti. E' un business interessante, perché il cliente deve avere piena fiducia nel fornitore, che in genere si fa carico di risistemare il magazzino durante le ferie agostane o nel periodo post-natalizio.

QUALI TREND STA PRESENTANDO IL SETTORE?

■ Tutte le aziende sono consapevoli che per continuare a confermare i loro rapporti - specie quelli internazionali - devono rinnovarsi ed essere ben organizzate all'interno, con zero perdite di denaro su produzione, stoccaggio, spostamenti e che devono essere perfettamente informatizzate con soluzioni ICT d'avanguardia. Per quelle imprese che invece sono restie a investire stiamo portando avanti un discorso di forniture diciamo "a noleggio", senza far pesare l'investimento immediatamente sul cliente, ma "noleggiandogli" alcuni servizi (all'estero la soluzione funziona). Altri impren-

ditori si fermano infine su soluzioni tradizionali, perché non hanno possibilità di investire.

COSA RISULTA MAGGIORMENTE DIFFICILE DA FAR COMPRENDERE AI POTENZIALI CLIENTI ITALIANI?

■ Non tutti comprendono che non è importante quanto si spende, ma il ROI ovvero il ritorno di investimento; talvolta con un ROI anche al limite dell'anno alcune aziende preferiscono spendere meno, complici - nella situazione attuale - le banche che hanno stretto i cordoni della borsa.

QUALI PROSPETTIVE DI MERCATO CI SONO PER LE AZIENDE DEL SETTORE AUTOMAZIONE?

■ In futuro ci sarà spazio solo per le medie e le grandi realtà; per le piccole non c'è spazio: bisogna avere il coraggio di integrarsi, unificando il prodotto e questa è una sfida molto importante e seria. I problemi di accesso al credito accrescono poi le difficoltà per i piccoli.

COME È ANDATO IL 2009?

■ E' stato un anno positivo; non abbiamo perso alcuna quota di mercato, ma abbiamo confermato i dati del 2008, il che non è poco per un periodo così critico e difficile a livello finanziario e occupazionale quale è stato il 2009. Per il 2010 abbiamo già un parco ordini che ci porta a essere piuttosto ottimisti. ■

"Alle imprese italiane è talvolta difficile far comprendere l'importanza del ritorno di investimento"