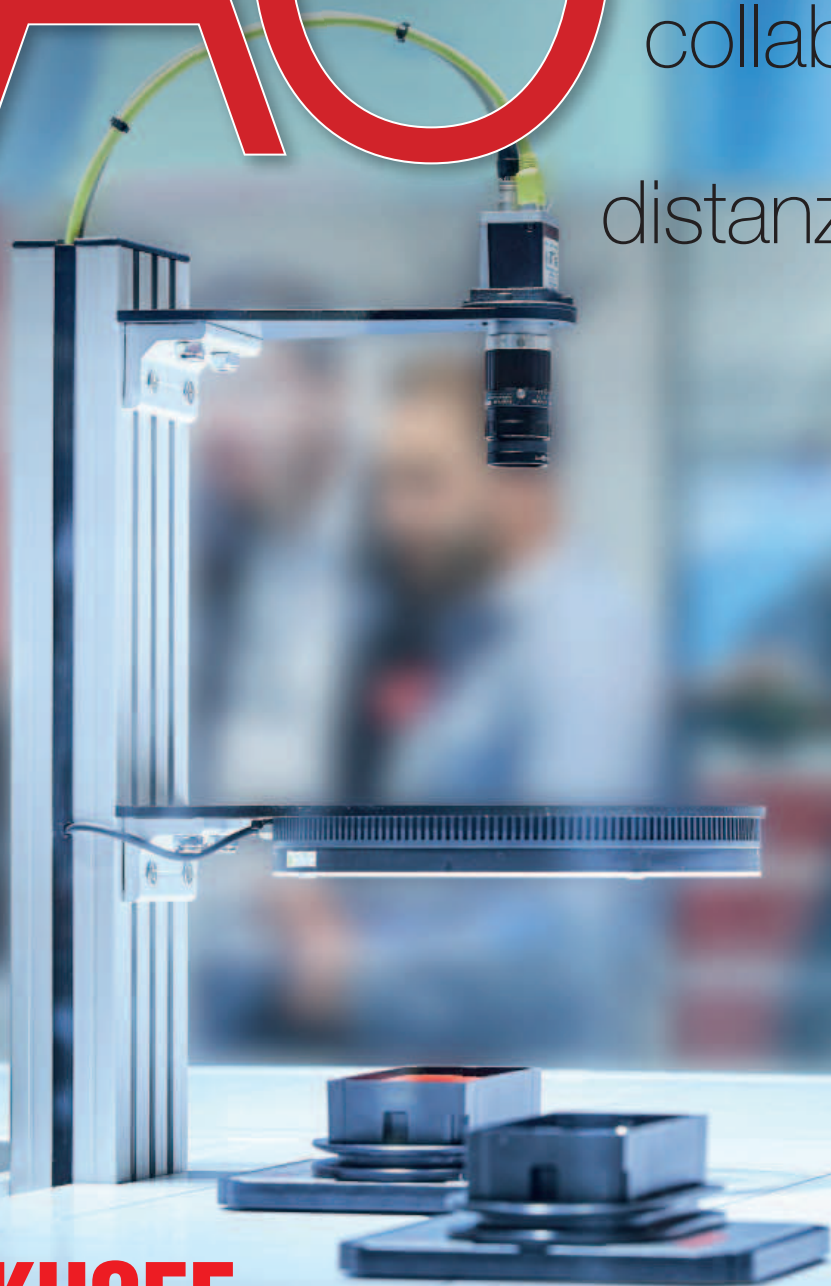


AO

SPECIALE

La robotica collaborativa: quando è obbligatorio il distanziamento umano



ISSN:0392/8829

BECKHOFF



PANORAMA
Medicale
e biomedicale

RASSEGNA
Sistemi wearable
per l'industria

INSERTO Ssi
Soluzioni Software
per l'Industria

**Fieldbus
& Networks**

EMBEDDED

Quine
Business Publisher



Non solo componentistica

La toscana Stecam e SMC lavorano insieme per realizzare linee di assemblaggio a banchi innovative ed efficienti



Stecam è un'azienda toscana fondata 25 anni fa dalla famiglia Segri. Dopo gli esordi nella progettazione, come studio tecnico nel campo dell'automazione, si è evoluta e, nel periodo della crisi dei primi anni 2000, si è proposta al mercato anche come costruttore. I fondatori hanno riiniziato così una nuova vita creando le prime macchine e i primi banchi di lavoro. Ora Stecam ha un organico di 20 persone, una struttura di 1.200 m² con uffici e officina e una clientela di tutto rispetto nel settore automotive alla quale danno sempre prontamente una risposta tecnica ed economicamente vantaggiosa grazie al fatto che hanno internalizzato tutto il know-how di progettazione e di processo, delegando all'esterno solo alcune lavorazioni meccaniche. Abbiamo

incontrato Stefano Segri, general manager di Stecam, proprio per conoscere maggiormente questa realtà e Martina Sarandria, sales engineer di SMC, che affianca Stecam nella scelta e nell'implementazione della componentistica.

Automazione Oggi: Che tipo di macchine realizzate?

Segri: Le macchine che proponiamo sono prevalentemente linee di assemblaggio a banchi con l'operatore che può intervenire direttamente sul montaggio o sui controlli; banchi semiautomatici dove l'operatore non deve far altro che caricare la macchina poiché è la macchina stessa che prevede tutta una serie di montaggi e autonomamente esegue le operazioni di assemblaggio, controllo e test; e infine linee completamente automatiche che ci hanno consentito di affacciarci

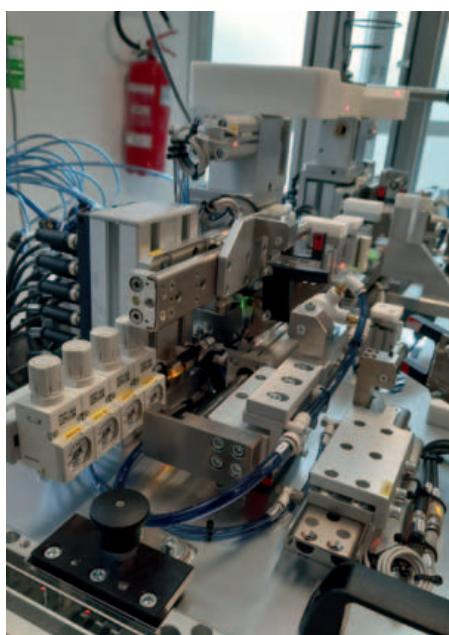
su importanti mercati. Insomma, abbiamo un range di prodotti abbastanza ampio: dal banco semplice manuale fino alla linea robotizzata e automatizzata. Questo ci ha permesso di diventare partner di aziende del calibro di Marelli, Bosch, gruppo Rheinmetall... un vero punto d'orgoglio.

A.O.: Sulle vostre macchine che tipo di componentistica utilizzate?

Segri: Su quasi tutte le macchine che realizziamo utilizziamo componentistica SMC poiché propone una vasta gamma di prodotti che vanno dalla pneumatica all'elettrico. Questo ci consente di affrontare tecnicamente i problemi e risolverli in modo mirato. Da tecnico progettista posso dire che SMC ha una varietà di prodotti che molti suoi competitor non hanno. Senza dimenticare l'eccellente qualità, il sup-



Stecam ha un organico di 20 persone, una struttura di 1.200 m² con uffici e officina e una clientela di tutto rispetto nel settore automotive



È una vera e propria partnership che lega Stecam a SMC. Insieme lavorano all'evoluzione dei prodotti

porto tecnico sempre presente e i costi allineati. Tirando le somme SMC è un valido partner su cui contare per affrontare e risolvere lavori più o meno complessi: dal banco manuale con pochi cilindri e un gruppo di trattamento aria, impianto entry level, fino a macchine complesse o celle robotizzate dove si utilizzano sistemi a vuoto, cambi rapidi, sensori di processo... SMC ci dà sempre un'alternativa, sin dalla prima collaborazione, ormai più che decennale, iniziata con l'acquisto delle prime staffe rotanti, le famose MK: un evergreen che ci ha, da sempre, risolto molti problemi di bloccaggio.

A.O.: Parliamo della scelta di un unico brand sulla macchina

Segri: Stecam ha un'attività prevalentemente di produzione dal nuovo prototipale, vale a dire che creiamo macchine, prototipi che non esistono e che vanno a soddisfare le esigenze dei singoli clienti consentendo l'assemblaggio dei loro prodotti. Non facciamo attività di retrofit, quindi normalmente non sostituiamo componentistica esistente, nel caso lo farà il cliente finale. È da qui che è nata l'idea di utilizzare un solo brand sulle macchine. Il cliente ci chiede solo che la macchina funzioni e che ci sia una tempestiva reperibilità dei pezzi di ricambio, nel caso di rotture, anomalie o malfunzionamenti. Quindi affidarsi a un unico fornitore, in questo caso SMC, che soddisfi tutte le eventuali richieste dalla pneumatica, all'elettrico, alla sensoristica... è un modo per dare al cliente un unico interlocutore, anche dopo il periodo di garanzia, affinché possa continuare ad avere un'attività di supporto, di manutenzione... Un plus in più è dato dal fatto che Stecam vendendo i propri impianti anche all'estero deve contare sulla reperibilità della componentistica, eventualmente mal funzionante dopo il periodo di garanzia. SMC essendo presente con filiali in tutto il mondo è perfettamente in grado di fornirla in tempi brevi. Per altro poi, per noi è anche più vantaggioso tecnicamente ed economicamente.

A.O.: Parliamo di un argomento attuale: la digitalizzazione

Segri: Il mercato di riferimento principale di Stecam è quello italiano nel quale tanti processi non sono ancora stati recepiti. Molte aziende clienti si stanno affacciando ora alla digitalizzazione. Certo, non parlo delle grosse e importanti realtà che sono già all'avanguardia, ma di molte altre più piccole che si affidano a noi per entrare del mondo digitale del

4.0 e che chiedono supporto e sostegno perché non hanno esperienza. Al nostro interno abbiamo quindi sviluppato sistemi di tracciabilità, sistemi di supervisione che vanno proprio in ottica 4.0 e che ci consentono di dare un prodotto che risponda proprio alle richieste attuali. Avendo il know-how interno facciamo sempre ricerca proprio per rimanere al passo. Abbiamo investito moltissime ore-uomo ad esempio sul software. Certo poi alla base ci deve essere anche l'hardware che consenta di fare acquisizione dati, monitoraggio del processo... Anche in questo caso SMC ha sistemi in grado di fare controllo, acquisizione dati... sistemi che consentono ai nostri software di produrre dati gestibili dal cliente finale: un coinvolgimento che va oltre la classica fornitura di componentistica. Stiamo parlando di una vera e propria partnership importante che ci lega con SMC sull'evoluzione dei prodotti nostri e loro in base alle richieste e all'evoluzione del mercato digitale.

A.O.: E nel futuro?

Segri: Per il futuro ci piacerebbe lavorare con le università. Noi siamo di Livorno, l'università di Pisa è molto vicina, un'eccellenza italiana in termini di ingegneria che ci potrebbe sicuramente aiutare nella ricerca e nello sviluppo di nuove funzionalità da integrare nei macchinari. Per quanto riguarda la sostenibilità, invece, ultimamente abbiamo fatto un percorso di ristrutturazione dei processi aziendali al fine di gestire lo stoccaggio e lo smaltimento dei rifiuti speciali come bancali in legno, plastiche per l'imballo... e in un futuro prossimo potremo anche guardare a una certificazione legata all'impatto ambientale.

A.O.: Che cliente è Stecam?

Sarandria: Stecam è un cliente che ti coinvolge sempre fin dall'inizio, fin dalla fase di progettazione. Una modalità che piace molto a SMC perché può proporre il componente migliore, il più efficiente, ad hoc proprio per quell'applicazione. È anche un cliente esigente che vuole sempre essere aggiornato su tutte le novità. Normalmente Stecam ci richiede prodotti compatti da utilizzare in piccoli spazi. In genere il problema con questo cliente è quello di trovare il prodotto che riesce a raggiungere un livello di efficienza massimo, a ottimizzare la meccanica della macchina e a massimizzarne l'efficienza. ●

SMC - www.smcitalia.it
Stecam - www.stecam.it