

## Prima Industrie, l'importanza di essere leader

### Verso il futuro con i robot laser

Chi ha vissuto gli anni '90 ricorda la Cina come un grande mercato per i costruttori italiani di macchine utensili. Era il più importante all'estero, ma oggi non lo è più: i produttori locali hanno fatto passi da gigante e tra le aziende italiane vanno bene solo quelle che hanno saputo localizzare, oppure quelle che confinano la propria attività su prodotti specializzati e di alta precisione e produttività. Ma sono numeri contenuti.

Esistono però eccezioni e una di queste sono le macchine per taglio e lavorazione lamiera che utilizzano il laser: in questo caso il leader assoluto sul mercato cinese (e non solo su quello) è un'azienda italiana, la Prima Industrie. È probabilmente l'unica superstite degli anni magici in cui la robotica italiana - piccole aziende create da team di ingegneri appassionati - aveva raggiunto un ruolo di avanguardia a livello mondiale.

Anche Prima ha avuto le sue vicende alterne, ha creato i suoi spinoff, ma grazie alla decisione di focalizzarsi completamente sulla tecnologia laser e a un'accorta politica finanziaria aperta all'apporto di capitali esterni, ha saputo consolidare il suo primato. La società gioca oggi in Cina una partita che guarda soprattutto al futuro. Anche in questo Paese si è mossa con tempismo e attualmente opera con una piattaforma costituita da quattro diverse società che le consentono di presidiare l'insieme dei segmenti di un mercato in forte crescita: due joint venture per la produzione di macchine tridimensionali e bidimensionali per applicazioni che richiedono prestazioni di medio livello e una, appena avviata, per la produzione di laser. In più una filiale interamente controllata, che commercializza i sistemi di fascia più alta e a maggior contenuto tecnologico. In 10 anni il numero delle diverse macchine vendute col marchio Prima in Cina è passato da poche unità a circa 100. Il dato corrisponde al 40% del totale installato annualmente nel Paese.

*L'aspetto determinante nella 'China story' della società, risiede nell'aver saputo affrontare, fin dall'inizio, il mercato a livello 'alto': non solo vendita di macchine ma anche un'estrema attenzione ai rapporti con il mondo della ricerca e della tecnologia, per imporre l'immagine della propria leadership tecnologica. Ne parlano il Direttore Finanziario del Gruppo, Massimo Ratti che ha curato tutti gli aspetti finanziari e societari della strategia e Domenico Appendino, Direttore Corporate Asia-Pacific Operations del Gruppo Prima Industrie. Appendino è anche vicepresidente della Siri (Società italiana di robotica industriale), ha trascorso una vita con i robot industriali e ha una grande passione per l'Asia, dove ha vissuto direttamente l'avventura di Prima Industrie.*

### **La Cina è un Paese a basso costo di manodopera: che prospettiva può offrire a chi vende robot industriali?**

Appendino: Esistono un'automazione di servizio - che punta alla sostituzione di manodopera - e un'automazione di processo. Quest'ultima produce qualità, consentendo di raggiungere performance particolarmente elevate (taglio, foratura) che non si possono raggiungere in altro modo. La Cina è evidentemente un mercato soprattutto per questo secondo tipo di applicazioni.

### **Come siete entrati sul mercato?**

Appendino: Conoscevo la Cina per esperienze precedenti che risalgono agli anni '80. Prima Industrie aveva acquisito la Imperial che costruiva macchine di misura per le quali si profilava già un mercato interessante. Ma erano una Cina e anche una Prima Industrie molto diverse da quelle di oggi e lo ho capito quando sono ritornato nel Paese dieci anni dopo. Per i produttori di macchine utensili era ormai diventato un mercato di grande rilevanza, mentre nel nostro segmento, a maggior contenuto di innovazione, quello cinese si profilava ancora come un mercato di poche unità.

Ma il dinamismo del Paese era evidente, abbiamo quindi deciso di investire per farci conoscere: abbiamo

dedicato tempo per costruire contatti e rapporti, aprendo un ufficio di rappresentanza. Questo ci ha consentito di collocare le prime macchine esportate dall'Italia: robot tridimensionali a 5 assi di costo elevato. Non erano grandi numeri ma si trattava di applicazioni e clienti di prestigio che hanno contribuito a farci entrare dalla porta principale come ad esempio l'Università di Wuhan o la Shanghai Volkswagen, la fabbrica di riferimento per le tecnologie dell'auto, dove però i manager tedeschi mostravano di fare ricorso anche a macchine italiane per tecnologie d'avanguardia. Per i clienti cinesi acquisire le nostre macchine era quindi un segnale di prestigio. Così ci siamo subito creati anche in Cina una forte reputazione di azienda leader in un settore a tecnologia avanzata. Questo ci ha consentito di consolidare una rete di rapporti nel nascente mondo del laser agevolando tutti i passi successivi.

### **Cioè la localizzazione del prodotto?**

Ratti: I nostri robot tridimensionali sono grandi macchine per un mercato che a livello mondiale è nell'ordine di poche centinaia di unità all'anno. Non sono numeri che impongono una strategia di localizzazione.

*Continua a pagina 5*



*Domenico Appendino Direttore Corporate Asia Pacific Operations*



*La nuova era laser: a sinistra Sincrono, una macchina che combina in un'unica struttura due architetture per prestazioni estreme nel taglio piano; sopra Rapido, una macchina estremamente flessibile e affidabile che risponde alle esigenze produttive più diversificate*

*Segue da pagina 4*

Diverso è il discorso per le macchine bidimensionali per il taglio e la lavorazione di lamiera. In termini di unità è un mercato 10 volte più grande per il quale ritenevamo che in Cina si imponesse una strategia di alleanza con un'azienda locale. Questa doveva essere in grado di offrire copertura commerciale e anche di localizzare una parte del prodotto, in particolare la meccanica pesante, lasciando possibilmente a noi la meccanica di precisione e l'elettronica. Abbiamo fatto sapere di essere disponibili a un accordo di licenza e si sono candidate diverse aziende tra cui Shenyang Machine Tool, che aveva già acquisito una nostra macchina e che cominciava a emergere come una delle aziende leader nel settore delle macchine utensili. Hanno subito mostrato di essere interessati anche alle macchine bidimensionali, ed effettivamente ci siamo accorti che anche in questo segmento c'era un mercato potenziale per sistemi di medio livello, con prezzi più contenuti. Su questa base è nata nel 1999 la prima joint venture, Shenyang Prima Laser Machine Company in cui deteniamo il 50%.

***Dopodiché avete ampliato il raggio d'azione?***

Ratti: La Cina corre, ma anche noi non siamo rimasti fermi. Nelle nostre macchine il generatore laser è una componente importante sia in termini di tecnologia che di valore e abbiamo fatto la scelta di acquisire Convergent, uno dei primi produttori statunitensi di queste apparecchiature. Abbiamo così conseguito il

doppio obiettivo di consolidare il ruolo di Prima come produttore integrato con tecnologia proprietaria (robot e anche laser) e di porre le premesse per ampliare i margini. Poco prima erano entrati nuovi soci ed è avvenuta la quotazione in Borsa. Questo ha contribuito a cambiare l'immagine della società: non più media azienda nata da un team affiatato di pionieri ma riconosciuto leader tecnologico. In questo contesto siamo stati contattati da Shanghai Unity, una società cinese di tipo completamente diverso da Shenyang Machine Tool. Nata anch'essa da un pool di ingegneri, produce macchine bidimensionali con buon successo e ci ha chiesto un apporto di tecnologia non solo per le macchine ma anche per il laser. Inizialmente abbiamo ritenuto che la soluzione potesse essere una soluzione a tre, in accordo con Shenyang Machine Tool che continuava a incontrare difficoltà nella localizzazione del prodotto ma purtroppo non è stato possibile mettere d'accordo i due partner. Abbiamo optato quindi per una seconda joint venture, Shanghai Unity Prima, dove abbiamo assunto una quota più ridotta (27,5%), in cui si partiva da una piattaforma di macchine esistenti con l'aggiunta di un nostro apporto in termini di tecnologia oltre che di supporto manageriale. La società, operativa dal 2004, utilizza nostra componentistica sia italiana che statunitense e ha avuto un decollo rapido. Oggi Shanghai Unity Prima copre, in termini di unità vendute, il 30% del mercato cinese.

***Infine avete portato in Cina anche i generatori laser ?***

Appendino: Nel Paese già si producevano generatori laser, ma si trattava soprattutto di sistemi di bassa potenza per applicazioni nel campo biomedico o nella marcatura di prodotti. Certo non macchine affidabili caratterizzate da potenze nell'ordine dei 4kW, in grado di lavorare in modo continuo 24 ore su 24.

D'altra parte il laser è una componente di costo rilevante che pesa percentualmente in misura maggiore sulle macchine bidimensionali. Sapevamo che anche i nostri partner cinesi erano alla ricerca di fornitori locali per contenere i costi e questo fatto ci ha convinto dell'opportunità di localizzare anche la produzione dei generatori laser.

Di qui la terza joint venture che vede come partner uno spinoff della stessa Wuhan University, dove avevamo collocato una delle nostre prime macchine a 5 assi e che è situata al centro della cosiddetta Optical Valley cinese, cioè il distretto tecnologico leader nel settore delle tecnologie optoelettroniche.

Abbiamo costituito una società in joint venture, la OVL Convergent Lasers Co. Ltd., attualmente in fase di start up, in cui abbiamo una quota del 30% che produce generatori laser con tecnologie locali fino a 2,5 kW e con tecnologia Prima per le gamme di potenza più elevate fino a 4 kW.

**Massimo di Nola**