

Charles Hertogh



ADEGUARSI AL MERCATO

Un buon prodotto non si vende più da solo, ma bisogna creare le condizioni per consentire una maggior concentrazione per le azioni commerciali. Nasce da qui la revisione della struttura organizzativa di Pepperl+Fuchs.

Parte da lontano, nel tempo, la storia di Pepperl+Fuchs, un Gruppo che sviluppa, produce e distribuisce sensori elettronici e moduli d'interfaccia per il mercato dell'automazione su scala internazionale. È, infatti, il 1945 quando Walter Pepperl e Ludwig Fuchs aprono un negozio di riparazioni di apparecchi radio e nel 1948 iniziano la loro attività imprenditoriale producendo trasformatori elettrici per radio. Due lustri più tardi, con la progettazione e la realizzazione del primo proximity switch, comincia il cammino nell'automazione di fabbrica e nella robotica. Bisogna attendere il 1971 per registrare la costruzione della sede di Mannheim, tuttora headquarter del Gruppo. Per numerosi anni, questa città tedesca è

rimasta il cuore dell'azienda, tanto che colà erano concentrate le attività di ricerca, produttive, di marketing e formazione. Nel 1987 è avvenuto un cambiamento generazionale, con l'entrata in società di Michael Fuchs e Claus Michael, che hanno convertito l'azienda in un'impresa a responsabilità limitata: Pepperl+Fuchs GmbH. La storia recente conferma la presenza di quest'ultima a livello planetario, con unità produttive negli USA, a Singapore, Bintan, Ungheria, Germania, Italia e così via, contando attualmente su un organico di 3.100 dipendenti, a fronte di un fatturato consolidato 2005 di 280 milioni di euro, ripartiti in ragione di 169 milioni per l'Automazione di Fabbrica e 111 per l'Automazione di Processo, con una crescita

che si avvicina al 9%. Ma il mondo industriale corre velocemente e bisogna stare al passo con i tempi, possibilmente cercando di anticiparne le necessità tecnologiche e non solo; di conseguenza, le società che contano elaborano strategie ad hoc. Non fa eccezione Pepperl+Fuchs e per saperne di più, la rivista La Chimica & L'Industria ha posto alcune domande a Charles Hertogh, Managing Director di Pepperl+Fuchs Elcon srl e, a livello di Gruppo, Regional Sales Director South and East Europe.

From innovation to the new market: come si concretizza questo impegnativo messaggio che avete lanciato recentemente?

"Tradizionalmente l'azienda - esordisce Hertogh - ha costantemente investito consistenti risorse umane e finanziarie in R&D (nel 2006 il budget in tal senso è aumentato dall'8 al 9%, n.d.r.) e così è sempre rimasta market leader per qualità e quantità di prodotti, compresi i più innovativi. Da tempo, tuttavia, si era accorta che il principio di un buon prodotto si vende da solo non è più valido e già nel 1991 aveva implementato nelle filiali più grandi una netta separazione delle strutture commerciali in due Divisioni (FA e PA) permettendo una maggior concentrazione per le azioni di vendita. Di recente, il top management ha deciso di fare un

za. In tal modo, anche le realtà più piccole sono in grado di fornire un qualificato servizio al mercato. In particolare, per quanto riguarda l'Automazione di Processo, la sede italiana di Sulbiate coordina le attività di due Regioni: Sud ed Est Europa, comprendenti 9 filiali e 13 distributori."

In che modo le due Divisioni svolgeranno la loro attività e su quali fasce tecnologiche si concentreranno?

"Quest'anno - chiarisce il Managing Director - si sta realizzando il processo

nell'accezione più ampia del termine, con riferimento a particolari settori industriali, quali: imballaggio, imbottigliamento, macchine tessili e da stampa, produzione della carta, industria automobilistica e robotica. È evidente che le strategie sono completamente differenti trattandosi di segmenti così diversi e, di conseguenza, anche le politiche di vendita. Se si aggiunge che la Divisione Process Automation, dopo l'acquisizione da parte di Pepperl+Fuchs della Elcon Instruments nel 2001, è l'indiscusso market leader in

ulteriore passo implementando, anche per le filiali più piccole, la separazione delle Divisioni Factory Automation e Process Automation in due realtà completamente autonome come organizzazione commerciale e societaria. Allo scopo di garantire un servizio migliore, anche per queste filiali più contenute, la struttura organizzativa del Gruppo prevede l'introduzione di 9 Regional Sales Areas, ciascuna con tre direttori, uno per PA, un secondo per FA, nonché un direttore finanziario in comune. Le nove Regioni sono così dettagliate: quattro in Europa (Nord, Sud, Est e Ovest), la Germania vista come area autonoma, Nord e Sud America, Medio Oriente e Asia Pacifico. Ogni Regione ha il compito di fornire formazione e un adeguato supporto pre e post vendita per i Paesi di appartenen-



La sede italiana di Pepperl+Fuchs di Sulbiate (MI)

evolitivo iniziato, come ho appena accennato, nel 1991, anno in cui si cominciava a prendere coscienza della diversità dei mercati cui le due Divisioni si rivolgevano. Ovviamente anche i processi di trasformazione aziendale richiedono tempi lunghi, preparazione e adeguamento alle differenti realtà internazionali presenti nei vari Paesi. PA si rivolge principalmente all'industria chimica, farmaceutica, petrolchimica, dell'Oil & Gas ed energetica, nonché alle società di ingegneria e ai costruttori di DCS. Il core business di FA, invece, è essenzialmente costituito dall'automazione di fabbrica

Italia, mentre FA riporta una crescita percentuale a due cifre, la decisione di separazione viene automaticamente."

In buona sostanza, sono prevedibili cambiamenti nel rapporto tra mercato italiano e Pepperl+Fuchs?

"Dal prossimo autunno - prosegue Charles Hertogh - nell'edificio di Sulbiate avranno sede la Pepperl+Fuchs Factory Automation srl e la Pepperl+Fuchs Elcon srl. Si tratta quindi di due società distinte, con strutture differenti. Alla seconda faranno anche capo la gestione delle attività di R&D, dei servizi, del magazzino e



Sistema profibus Power Hub (SK3) completamente ridondante, completo di modulo di diagnostica on-line

della produzione di barriere zener, separatori galvanici, cassette di giunzione, nonché dei sistemi di marcia e arresto. La prima avrà una struttura prettamente commerciale. L'attuale ufficio finanziario e amministrativo di Pepperl+Fuchs Elcon continuerà a fornire il supporto alla nuova società Pepperl+Fuchs Factory Automation, a riprova dell'unità fra le due future aziende."

Quindi il marchio Elcon continuerà a esistere

"Ci presentiamo al mercato - conferma l'amministratore delegato - con il nome del Gruppo per essere riconosciuti in tutto il mondo nella stessa maniera (il logo, a livello internazionale, è uno solo: Pepperl+Fuchs. Ciò che cambia è la tag line, che diventa Protecting Your Process e Sensing Your Needs, rispettivamente per le due società che hanno tratto origine dalle due Divisioni PA e FA: n.d.r.). Mi riferisco all'inserimento in vendor list nelle differenti compagnie di



Visuex Pcex 412 - PC Touch Screen con porta Ethernet installabile in zone 2G e 3D

ingegneria o end user che ci vedrebbero come aziende diverse, se non utilizzassimo un'unica ragione sociale. Per ciò che concerne l'Italia, i prodotti e i relativi certificati manterranno la ragione sociale Pepperl+Fuchs Elcon proprio a sancire una continuità e identità di ricerca e sviluppo prodotti, produzione e così via. La decisione era, in ogni caso, d'obbligo dopo l'introduzione della Regional Sales Area essendo Elcon un marchio prettamente locale (che quindi rimane, ma solo come identificazione del prodotto italiano), che avrebbe creato confusione anche nei Paesi della medesima Regione Sud ed Est Europa."

In che misura credete nella comunicazione e quali strumenti adottate in merito?

"La nuova struttura commerciale - ci fa sapere Hertogh - ha richiesto un supporto coordinato e centralizzato, in grado di fornire servizi alle Regioni e alla committenza. Quattro maxi Business Unit, gestite da Mannheim, dirigono le

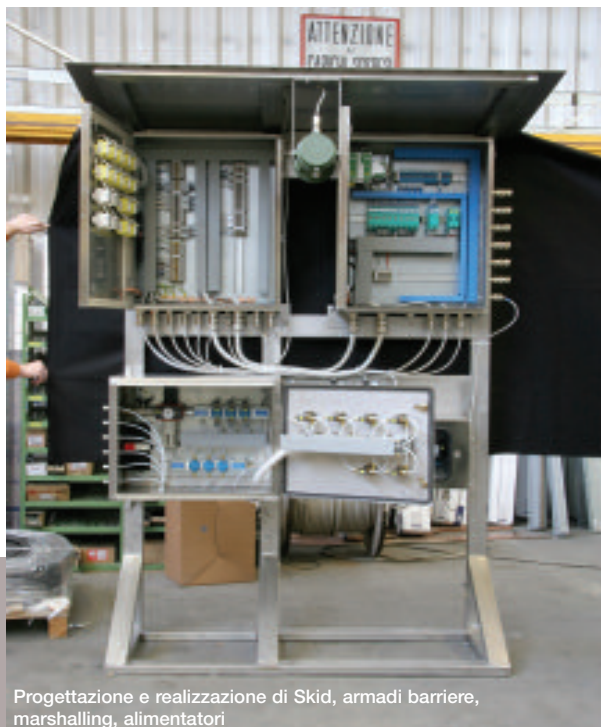
attività di respiro internazionale. Il Marketing & Communication (MarCom team) armonizza a livello mondiale le azioni di marketing e comunicazione cercando la maggior uniformità e tempestività possibile nel trasferimento delle informazioni e dei messaggi. Tale team, costituito a gennaio 2006, è composto da un rappresentante di ogni Regione, che funge da interfaccia tra le Business Unit e le Divisioni di vendita nelle Regioni, introducendo i nuovi prodotti e raccogliendo le informazioni dalla committenza per passarle poi alle varie Business Unit."

Parlando di tecnologie, dove individua il meglio della proposta della Vostra Process Automation, in funzione delle possibili applicazioni e dei conseguenziali vantaggi per l'utente?

"Poco tempo fa - ricorda con un comprensibile sorriso sulle labbra il Managing Director - abbiamo partecipato a un convegno dove i maggiori esponenti delle società di ingegneria hanno dichiarato di intravedere, per almeno 5



Monitor in acciaio inox, per stazione di controllo di comando, installabile in zona 1 e 2



Progettazione e realizzazione di Skid, armadi barriere, marshalling, alimentatori

zioni che proporrete al visitatore?

"All'imminente mostra che si terrà a Milano, dedicata all'automazione e alla strumentazione - afferma il Managing Director -, ci presentiamo con i due Consorzi per eccellenza, anche perché, con la proposta di Fieldbus e Profibus siamo convinti che la committenza debba poter vedere le soluzioni complete disponibili sul mercato; ritengo,

prima volta alla mostra Interkama di Düsseldorf e alla Achema di Francoforte, finestra internazionale della chimica."

In Italia, la Grande Chimica prosegue l'opera della dismissione. Vuole evidenziarmi le contromisure che state adottando in tale ottica?

"Ringrazio per la stima che ha per la nostra società - conclude Charles Hertogh - ma questo cambiamento va davvero al di fuori della sfera di influenza di Pepperl+Fuchs. Per quanto ci compete, ho la certezza di poter affermare che, con l'offerta dei sistemi basati sul

anni un trend positivo nel mercato petrolchimico e dell'Oil & Gas. Anche per l'industria farmaceutica si prevede, nel breve periodo, una ripresa degli investimenti avendo le imprese di questo settore aumentato notevolmente le loro spese di Ricerca & Sviluppo nell'ultimo decennio. La risposta di Pepperl+Fuchs è una linea di prodotti a elevata tecnologia, basata sulla comunicazione di bus di campo, flessibilità nelle architetture di comunicazione e acquisizioni di società che realizzano prodotti per i segmenti suddetti: ne sono un esempio, Extec con una vasta gamma di monitor e PC per aree pericolose, che soddisfano la richiesta di avere il controllo sempre più vicino al processo, in particolare nell'ambito farmaceutico."

È ormai alle porte il Bias: può fornirmi alcune anticipazioni sulle innova-

infatti, che la frammentazione per aziende non agevoli la ricerca delle innovazioni da parte dell'utenza. Come nostra chicca tecnologica, evidenzierò il Profibus Power Hub, presentato per la

bus di campo, offriamo all'utenza chimica la chance di minimizzare i costi di installazione e i controlli, che possono essere sul serio centralizzati, a vantaggio dell'efficienza dell'impianto."



Armadi