

L'AUTOMAZIONE SALE IN CATTEDRA

L'Automation University di Firenze è stata l'occasione non solo per conoscere meglio le soluzioni della multinazionale di Milwaukee, ma anche per fare il punto su un settore fondamentale per la loro applicazione: l'industria farmaceutica.

Una tavola rotonda sui temi più caldi del momento ha coinvolto i protagonisti del mondo Life Science, dai costruttori di impianti agli utilizzatori





Grazie a Rockwell Automation, i protagonisti dell'industria farmaceutica, dai costruttori di impianti di packaging e di processo fino ai produttori finali, si sono seduti attorno a un tavolo per discutere delle questioni che assillano il settore. Rockwell ha messo in relazione, infatti, alcuni grandi attori del comparto, ponendo le basi per un linguaggio comune e un confronto costruttivo. Un obiettivo non tanto diverso, insomma, da quello dei suoi sistemi di architettura integrata, capaci di mettere in comunicazione le varie parti coinvolte nel processo industriale. Ecco perché la tavola rotonda su 'Come costruire una partnership tra fornitori e aziende farmaceutiche per vincere la concorrenza internazionale' è stato tra i momenti più alti dell'Automation University Special, evento organizzato dalla multinazionale di Milwaukee (Usa) alla fine dello scorso maggio nella suggestiva location di Villa Montalto, non lontano dal centro di Firenze. La tavola rotonda ha coinvolto i top manager di alcune fra le più importanti realtà nazionali e internazionali del settore farmaceutico, dai costruttori di macchine, sistemi e soluzioni di engineering come Stilmas, Marchesini Group, IMA Group, Jacobs, Foster Wheeler, CTP Group, Fedegari, CSV Life Science, agli utilizzatori quali Lilly Italia, Bayer, Chiesi e Angelini, fino alle associazioni di riferimento come Ispe. Gianni Crivellari, Life Science Industry Sales Manager di Rockwell Automation, ha fatto gli onori di casa moderando il dibattito e incalzando i partecipanti con domande sui temi più caldi del momento.

In apertura il presidente di Rockwell per la regione EMEA (Europa, Medio Oriente e Africa), Jordi Andreu, ha illustrato alcuni significativi numeri del gruppo (vendite annuali per circa 5 miliardi di dollari in oltre 80 paesi, circa 19 mila dipendenti nel mondo) e del ruolo centrale svolto nel settore Life Science: "Utilizza nostre soluzioni il 75% dei migliori 150 produttori di



Jordi Andreu, Presidente di Rockwell Automation per la regione EMEA (Europa, Medio Oriente e Africa)

impiantistica per il comparto e il 50% delle prime 50 aziende farmaceutiche classificate dal magazine Fortune. Siamo i principali fornitori di sistemi di automazione e controllo e di soluzioni MES, CTM e Propack Data PMX".

Nel 2007 il gruppo prevede di crescere ancora del 20%. Il trend positivo, confermato dal settore, ha suggerito a Crivellari la prima domanda dell'incontro: "Si tratta di una tendenza destinata a proseguire, oppure ci sarà un altro periodo negativo?".

Così, in sintesi, gli ha risposto Roberto Tusberti, presidente di Farcon (Gruppo Marchesini): "Dopo una fase di stagnazione, dal 2005 il mercato è ripartito, permettendoci di mettere a segno buoni incre-

menti percentuali. Chi tende a fornire linee d'eccellenza complete e 'chiavi in mano' può contare su una crescita futura. Chi, al contrario, si limita alle macchine standard avrà qualche problema".

Su una simile lunghezza d'onda Giuseppe Fedegari, vicepresidente di Fedegari Group: "Il trend dovrebbe confermarsi per tutto il 2007, anche se con notevoli sfumature geografiche. In Europa c'è calma mentre l'Asia accelera, soprattutto in India, dove abbiamo concluso i contratti più importanti. Concordo sulla necessità di concentrarsi sull'alta tecnologia".

Anche Alberto Borrella, Managing Director di Stilmas, guarda sempre più lontano dall'Italia: "Il futuro è in Asia, dove non è vero che la qualità non paga. Il 90% della nostra produzione va oltreconfine".

Crivellari ha poi chiesto agli end user quali siano le questioni principali da affrontare. Per Silvio Padoin, Project Director del nuovo stabilimento di Lilly Italia a Sesto Fiorentino "il settore farmaceutico, a livello globale, è in forte trasformazione". "I paesi emergenti - ha continuato - non sono più semplici importatori, ma protagonisti in grado di produrre con una certa qualità. La battaglia sui brevetti sarà cruciale. Il fornitore deve diventare partner".

Alla 'provocazione' del manager di Rockwell sulla competizione interna tra siti produttivi dello stesso gruppo, nessuno poteva rispondere meglio di Angela Petrigliano, Bayer Biological Site Manager:





Daniele Vacchi, director corporate communications di IMA Group



Giuseppe Fedegari, vicepresidente di Fedegari Group



Alberto Borrella, managing director di Stilmas



Roberto Tusberti, presidente di Farcon (Gruppo Marchesini)

“Il nostro gruppo ha da poco concluso una delle maggiori acquisizioni della sua storia, la più importante nel settore farmaceutico, che ha portato all’assorbimento della Schering, con la creazione nel 2007 della società Bayer Schering Pharma. La sfida più grande che stiamo vivendo è proprio al nostro interno ed è legata alla gestione degli stabilimenti. Ognuno di questi può sopravvivere più facilmente se nel tempo si è perfezionato in termini di efficienza, non soltanto dal punto di vista produttivo ma anche manageriale. Deve garantire alte performance, flessibilità, specializzazione e riduzione del tempo di arrivo dei farmaci sul mercato. E poi deve dimostrare di costare di meno”. Proprio sull’abbassamento dei costi e sugli investimenti tecnologici ha concentrato l’attenzione Crivellari, chiedendo il parere delle società farmaceutiche di medie dimensioni, come Angelini e Chiesi, da sempre concentrate sull’innovazione. “Crediamo che questa non sia un’esclusiva delle grandi major - ha affermato Paolo Cernuschi, direttore di produzione di Chiesi, realtà italiana di riferimento nel settore respiratorio, asmatico anzitutto -. La ricerca si può fare su più livelli: le aziende di medie dimensioni possono svolgere ruoli importanti nello sviluppo”. “La repentinità del cambiamento nell’ambito sanitario è notevole - ha risposto Pietro Berrettoni, Chief Innovation Officer della società farmaceutica Acras (Gruppo Angelini) -. Dobbiamo portare verso l’e-

sterno il nostro valore interno. Per fare questo la tecnologia non basta. Essa va collegata a metodi e gestione organizzativa. Decisivi sono i concetti di integrazione, velocità e flessibilità”.

Sempre in Angelini, Marco Badiali è responsabile ottimizzazione e innovazione dei sistemi tecnico-produttivi: “Qualità, riduzione dei costi e competitività rappresentano la stessa problematica, vista sotto luci diverse - è stato il suo pensiero -. Tagliare i costi si può, ma il problema è come. Ideale è gestire al meglio le risorse disponibili, partendo dall’analisi dei dati e dei costi. Prima di introdurre sistemi innovativi o tecnologie è necessario riorganizzare il processo. Bisogna prima lavorare manualmente per capire cosa e come automatizzare”.

Il moderatore di Rockwell Automation ha toccato poi il tema delle partnership, di grande attualità: “Si possono costruire solide e durature collaborazioni fra aziende, non episodiche come oggi perlopiù accade?” ha domandato.

“Non c’è una formula magica - ha replicato il presidente EMEA di Rockwell Andreu - Le collaborazioni vivono di alti e bassi. Bisogna creare vantaggi per entrambe le parti. In Europa, stiamo attivando partnership sia nei confronti dei clienti, sia degli integratori di sistemi”.

Ha aggiunto Ezio Villa, responsabile Business Unit Life Science di Jacobs: “Instaurare partnership, che è uno dei nostri obiettivi, è più facile in Usa che in Europa e soprattutto in Italia.



Paolo Cernuschi, direttore di produzione di Chiesi



Marco Badiali, resp. innovazione sistemi tecnico-produttivi di Angelini



Questa forma di collaborazione consente di avviare un progetto condividendo fin dall'inizio la conoscenza delle esigenze e degli obiettivi reciproci".

"La partnership dà vantaggi notevoli soprattutto nella fase di comprensione delle linee guida dell'altro e nel passaggio di know how - ha affermato Diego Disperati, Managing Director di CSV Life Science -. Può dare risultati eccellenti l'integrazione della cultura globale di un gruppo internazionale con la conoscenza del mercato di un'azienda nazionale". Su una simile posizione si è espresso Sandro Orlandini, Sales & Marketing Director della società di ingegneria CTP Group: "Abbiamo scommesso sulla condivisione degli obiettivi con quelli del produttore e sull'integrazione delle competenze. L'affidabilità nel tempo è il carattere essenziale delle società italiane".

Proprio da quest'ultima frase è scaturita la successiva domanda di Crivellari: "Cosa possiamo imparare dalle esperienze delle realtà estere e cosa invece ci contraddistingue?".

Con una vena di polemica è intervenuto

Claudio Rolandi, presidente dell'affiliata italiana dell'Ispe (l'associazione formata dai massimi esperti internazionali dei processi farmaceutici): "Le decisioni ormai non si prendono più in Italia. Il problema nel nostro paese è il nanismo delle aziende, che non possono permettersi grandi investimenti in R&D. Noi siamo diventati molto bravi a produrre. I nostri stabilimenti sono caratterizzati da alta tecnologia, qualità e forte automazione. Sul futuro grava però il problema delle competenze. Il moderatore ha passato poi la parola a Daniele Vacchi, Director Corporate Communications di IMA Group, leader nella costruzione di macchine e impianti per il settore: "Nel 2007 l'Italia crescerà un terzo in meno dell'Europa - ha esordito Vacchi -. Questo perché non abbiamo la 'muscolatura', cioè le strutture per ripartire come altri. Nell'ambito dell'automazione, l'Emilia rappresenta ormai un distretto, capace di attrarre l'interesse del mercato internazionale. Le strategie di partnership del distretto creano valore ottenendo al contempo specializzazione e flessibilità. Noi investiremo nelle tecnologie per la produzione farmaceutica, soprattutto nella parte che risale verso il processo, perché, per l'imballaggio, la concorrenza estera è ormai in grado di fare quasi tutto. I problemi del settore pharma riguarderanno la tracciabilità, che non può essere risolta solo con l'Rfid, e la contraffazione. Dobbiamo investire nelle 'infrastrutture della conoscenza'".

La nota conclusiva è stata del presidente dell'Ispe italiana Rolandi: "Non si può

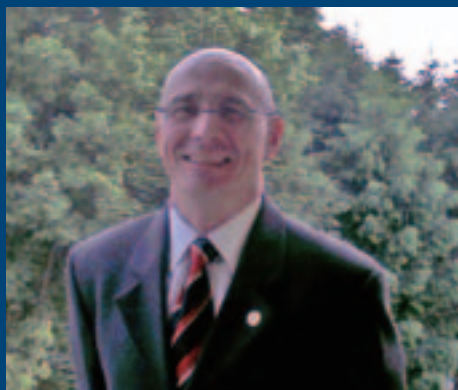
non credere in un progetto come quello dell'industria farmaceutica. Il futuro è nelle nanotecnologie, nelle biotecnologie e nella microelettronica". Chi vuol far parte di questo futuro è avvisato.

L'ERA DI ETHERNET



Nel corso del workshop di Villa Montalto, Roberto Motta, che in Rockwell Automation si occupa delle soluzioni di architettura per l'automazione industriale, ha parlato dei concetti fondamentali di Ethernet/IP, uno standard di comunicazione che sta prendendo sempre più piede. Può svolgere tutte le funzioni: configurare, programmare, controllare e visualizzare. Per spiegare il suo funzionamento, Motta ha usato un'immagine calzante: "Se paragonassimo Ethernet alla rete telefonica, allora Ethernet/IP si potrebbe definire la lingua con cui parlare attraverso il telefono". Ethernet/IP implementa lo stesso protocollo applicativo usato dagli standard di comunicazione DeviceNet e ControlNet, cioè il Common Industrial Protocol (CIP). E il protocollo CIP è il cuore di Netlinx, l'architettura di comunicazione integrata di Rockwell Automation.

"Sono oltre 4 milioni i nodi Netlinx che l'azienda ha venduto dal 1999" ha detto Motta. Ethernet/IP porta nel processo industriale i vantaggi dell'ethernet commerciale, quello cioè del web, dell'e-mail, dei collegamenti wireless. La rete Ethernet/IP può essere configurata con il software di Rockwell RSLogix 5000.



Claudio Rolandi, presidente dell'ISPE Italiana



Sandro Orlandini, sales & marketing director di CTP