



In linea per uno sviluppo strategico

La nuova partnership di Seica Group con ITW arricchisce la gamma di prodotti della divisione Seica Productronics per il mercato italiano

di Simone Giannotti (Seica – Proxima)

Il gruppo Seica, rappresentato commercialmente sul mercato italiano dalla partecipata Proxima, evolve la sua organizzazione facendo proprie le necessità di un mercato sempre più attento alla qualità dei sistemi e alla completezza dei servizi. Proprio nell'ottica del servizio, si è dato vita ad una divisione specializzata nella distribuzione di sistemi complementari ai sistemi per il collaudo in-circuit e funzionale, da sempre missione e fiore all'occhiello di Seica.

La scelta di supportare un'offerta globale per la manifattura elettronica, evidenza da una parte lo sforzo imprenditoriale del gruppo e dall'altra la consapevolezza che lo sviluppo e la ricerca

di nuove prospettive siano le chiavi del successo per rimanere un riferimento affidabile per tutta la filiera elettronica.

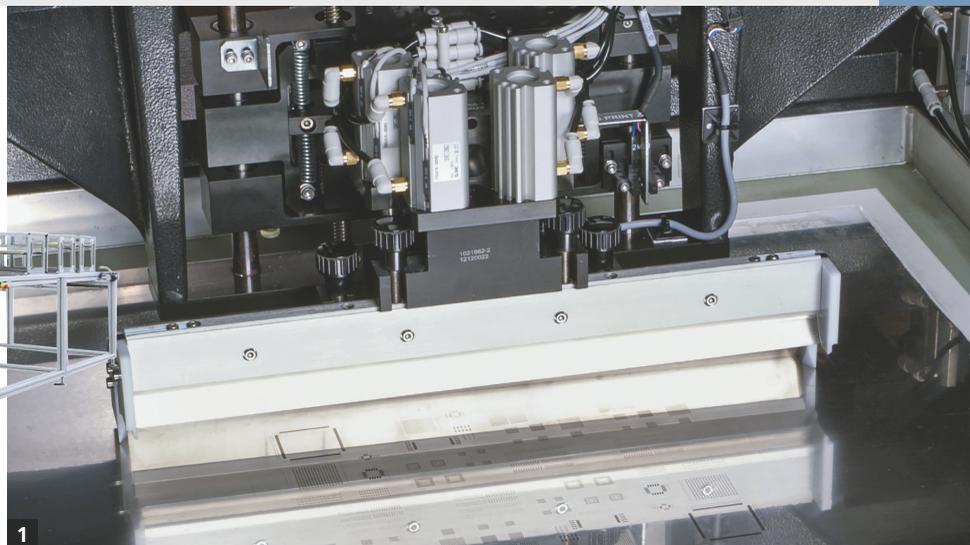
Organizzazione, innovazione e relazioni

L'attuale organizzazione del gruppo affianca al board test quattro divisioni; tra queste Seica Productronics, la cui attività abbraccia tutti i sistemi distribuiti che richiedono, per una presenza attiva sul territorio, una struttura tecnica di supporto per la prevendita, per l'installazione e l'assistenza tecnica post vendita.

L'analisi delle potenzialità del mercato e dei suoi operatori, ha indotto l'azienda di Strambino a investire in partnership

strategiche ed in figure chiave, identificando sul mercato quanto di meglio si potesse sposare con l'attuale filosofia di crescita tecnologica e con un'organizzazione in continua evoluzione; nelle figure professionali da coinvolgere si sono cercate le peculiarità tecniche e umane che, con un mercato frammentato come quello italiano, potessero risultare determinanti nelle relazioni coi clienti, per arrivare con reciproca soddisfazione al raggiungimento di obiettivi comuni.

Il tessuto industriale italiano, oggi come ieri, è fortemente caratterizzato dalla presenza delle PMI che, per ovvie logiche strutturali, reagiscono con minore tempestività alle esigenze dettate dalla produzione industriale, carenza spes-



so dovuta a difficoltà oggettive del sistema paese e non direttamente imputabili all'imprenditore. Purtroppo sono sempre realtà in grado di immettere nel mercato manufatti e semilavorati di qualità, realizzati con un'esperienza pluriennale, ma tutto questo da solo non basta e l'esigenza di mantenere aggiornate le tecnologie legate alla produzione rimane un obiettivo primario.

Si è quindi resa operativa una struttura capace di dare il giusto spazio al contesto socio economico che va caratterizzando il mercato italiano; per trasformare in opportunità ed in stimolo tutte le iniziative del mercato di riferimento si è attivato un piano di sviluppo che se da una parte è incalzato dalla filosofia realistica e imprescindibile nota come 4a rivoluzione industriale (Industry 4.0) dall'altra non vuole perdere di vista i due grandi problemi che limitano la crescita delle Piccole e Medie Imprese italiane: l'innovazione e le relazioni.

L'innovazione è il paradigma per non scordarsi che l'evoluzione dei propri prodotti è la regola aurea da soddisfare per il mantenimento e la crescita di una clientela soddisfatta. Le relazioni perché da sempre in qualsiasi circostanza rientri la comunicazione, che si venda o si eroghi un servizio o l'assistenza, è diventato inevitabile "metterci la faccia". Non ci sono più veli che possano celare le imperfezioni o la superficialità. Siamo tutti con-

1. Sistema di serigrafia Mpm Momentum

nessi, raggiungibili, confrontabili, contestabili e, purtroppo o per fortuna, anche sostituibili. Solo la serietà e la professionalità con cui vengono affrontate le sfide quotidiane sono capaci di tracciare un suo percorso di evoluzione tecnica e commerciale.

Produttori di competenza

Proprio lo scorso anno Seica ha celebrato il 30° anno di attività. Progettazione e produzione di sistemi di collaudo in-circuit e funzionali contraddistinti da tecnologie in continua evoluzione. Trent'anni nel corso dei quali l'azienda ha costruito la sua competenza giorno per giorno, recependo le necessità dei suoi clienti e trasformandole in opportunità di sviluppo.

Dall'Asia agli Stati Uniti passando per Italia Germania e Francia, alcune tra le più importanti linee di produzione di schede elettroniche sono caratterizzate da questi sistemi di collaudo che contribuiscono ad elevare la qualità dei prodotti finiti immessi nel mercato. Un business sul quale si sono consolidate le basi per affiancare alla progettazione e alla produzione di sistemi, la distribuzio-

ne di complementi necessari a garantire continuità e sviluppo industriale a chi, dall'ormai lontano 1986, ha creduto nella crescita di Seica.

Lo staff che oggi progetta e realizza i Pilot, i Mini Ate, i Compact, ecc.. non li concepisce più come sistemi di collaudo fini a se stessi, ma come un'estensione organica e complementare per un contesto industriale che in affiancamento alle macchine richiede con continuità maggiori competenze, formazione e tecnologia, finalizzando questi skill perché diventino un anello portante della catena produttiva moderna.

L'obiettivo di uno sviluppo strategico

Lungimiranza e determinazione, associate allo sviluppo di strategie innovative sono le linee imprenditoriali che hanno portato all'interno di Seica Group alla creazione di Business Unit specializzate per tipologia di processo. Strategie che, per quanto riguarda la distribuzione, hanno visto la loro nascita nel 2000 quando sono stati inseriti a catalogo i primi sistemi AOI per l'ispezione ottica e x-ray a marchio Omron, il colosso multinazionale leader del suo settore che, legandosi a Seica, è entrato a pieno titolo nella manifattura elettronica italiana.

Con il consolidamento delle competenze tecniche e organizzative il gruppo



2a



2b

2a. Tunnel di riscaldamento Vitronics Soltec Centurion

2b. Particolare interno forno Vitronics Soltec Centurion

ha successivamente portato a regime altre due partnership di assoluta rilevanza che hanno contribuito a dar forma e sostanza a un'offerta industrialmente completa. Ad affiancare i forni e i sistemi di saldatura Vitronics Soltec è entrata la partecipata Seica Automation che con i suoi sistemi di automazione, di *board handling* e i moduli speciali costituisce lo zoccolo duro della reale strategia Industry 4.0.

Accordo distributivo con ITW per l'Italia

A conferma di questa strategia, che traccia le linee guida per il prossimo futuro, Seica Group ha da poco formalizzato l'accordo distributivo per l'Italia di tutti i prodotti ITW EAE (*Illinois Tools Works - Electronics Assembly Equipment*) la holding a respiro mondiale che detiene i marchi Vitronics Soltec, Electrovert, Mpm, Camalot, oltre a Speedline da tempo integrato in ITW e presente nella produzione italiana con un parco installato molto rappresentativo.

Entrano quindi a far parte del catalogo prodotti quali forni a rifusione, saldatrici selettive ad onda ed a tunnel inerte, sistemi di serigrafia per il deposito di crema e sistemi di dispensazione per l'erogazione di crema saldante e collanti. La linea di produzione va pertanto integrando ai già presenti sistemi per l'ispezione ottica AOI, per il controllo del deposito pasta e per l'ispezione x-ray, i sistemi di ispezione UV per il conformal coating, i moduli per la pulizia del pcb, le presse manuali e pneumatiche per componenti press-fit, i moduli di board handling e i moduli speciali per l'automazione.

Stiamo parlando di sistemi di produzione di elevato profilo tecnologico che fanno entrare in forma stabile nel vocabolario di Seica tutti quei termini che da tempo caratterizzano la produzione industriale e la filosofia I4.0:

Flessibilità – per una produzione estremamente modulare e scalabile con apparecchiature che possono identificare diversi codici e inviarli alle successive fasi di lavorazione in modo automatico, senza dover interrompere i cicli produttivi.

Capacità produttiva – garantendo una continuità nella lavorazione e un controllo del funzionamento delle singole stazioni della linea, tra loro comunicanti, con la riduzione al minimo dell'intervento umano a tutto vantaggio della produttività e della qualità.

Tracciabilità – per avere lo storico aziendale e di prodotto, dai materiali in ingresso al più complesso dispositivo o semilavorato in uscita.

Efficienza energetica – con componenti realizzati in materiali in grado di ottimizzare sempre di più il consumo energetico, e con sensori wireless per il controllo costante dell'assorbimento energetico della linea.

Tutela dell'ambiente e delle persone – migliorando i processi produttivi con l'obiettivo di diminuire gli sprechi delle risorse (energia, materiali) per un minore impatto sull'ambiente e con l'adozione di sistemi con sensori wireless per rilevare eventuali dispersioni di sostanze nocive nell'aria (polveri o gas) proteggendo dall'inquinamento.

Riduzione dei costi – automatizzan-



3. Stazione di saldatura selettiva Vitronics Zeva M



4. Sistema di ispezione ottica automatica 3D Omron VT-S730

do i processi per un risparmio sul costo della manodopera, sulla spesa energetica e delle risorse impiegate in generale, con riflessi positivi sul costo finale del prodotto e della sua competitività.

Big data – generando il dialogo tra le macchine e tra la macchina e il prodotto e producendo una quantità di dati esponenziale, la cui analisi servirà per migliorare i processi di produzione e attuare preventivamente la manutenzione degli impianti, a ulteriore vantaggio della competitività. Sicurezza e proprietà intellettuale sono attualmente i temi caldi in merito ai Big Data e un ostacolo per molte opportunità di business che si “perdono” di fronte alla carenza di processi automatizzati.

Prevendita e assistenza tecnica

Le aziende necessitano di risposte efficaci e in tempo reale per non perdere vantaggi competitivi o per acquisire posizioni di rilievo sul mercato; tenendo conto che tutto il mondo industria-

le si sta preparando a questa nuova sfida, le aziende del gruppo fanno fronte coeso per continuare a percorrere la strada della competitività.

La distribuzione da sola non basta, richiede la cura di varie discriminanti che potrebbero pregiudicare l'efficacia del risultato sul medio e lungo periodo. Tra queste il supporto di prevendita è una fase importantissima di consulenza tecnico commerciale che permette di presentare soluzioni totalmente in linea con le reali esigenze tecniche e finanziarie dei clienti. Diversamente dalla reale etimologia della parola prevendita – vendere prima – l'azione è rivolta ad una valutazione potenziale di una scelta o di una strategia, affinché si possano considerare con la dovuta competenza tecnica (in base ai sistemi proposti) gli impatti sulla produttività e sull'efficienza.

Un'altra variabile che stabilisce il successo di una distribuzione professionale è la capacità di fornire un'assistenza tecnica rapida, competente ed efficacemente organizzata, così da non incidere negativamente sulle lavorazioni dei

clienti, frenandone la produttività. In particolare su questi nodi Seica Production ha investito risorse e competenze rendendo disponibili ai suoi partner tutti quei servizi che potessero garantire la corretta esecuzione delle operazioni “pre e post” vendita. Questa è stata in alcuni casi la leva che ha permesso la definizione degli accordi generando aspettative assolutamente ambiziose in termini di risultati.

La capacità imprenditoriale di Seica si è dimostrata una vera mutazione genetica che, nel corso di 30 anni, ha elevato l'azienda ed il suo staff da “produttori di competenze” a “progettisti di efficienza”. Oggi più di ieri il mercato italiano può trovare in Proxima un partner commerciale in grado di presentare soluzioni complete e perfettamente integrabili grazie anche alla competenza progettuale di Seica Automation. L'esperienza, i risultati acquisiti e la sua storia di successi rendono il gruppo Seica uno dei player più rappresentativi per la progettazione di una produzione realmente efficiente.