

# K.l.a.in.robotics: da Brescia i robot industriali che fanno "funzionare" il mondo

*Dealer europea per la Robotica industriale, la bresciana K.l.a.in in quindici anni di attività non ha mai smesso di crescere e oggi è pronta a "conquistare" nuovi mercati volgendo lo sguardo verso Balcani e Maghreb.*



Fabio Greco, fondatore e titolare della K.l.a.in.robotics

**Sono i Dealer bresciani per la Robotica industriale, e lo sanno.**

K.l.a.in.robotics nasce alla fine del secolo scorso dalla passione per la robotica dell'ingegner Fabio Greco che, dopo vent'anni trascorsi nell'ambito produttivo e organizzativo del settore manifatturiero, ha guardato al mondo dell'automazione e della mecatronica come la sua prossima fonte di business. E ha avuto ragione, stando ai risultati. E alla crisi. Anche se, escludendo il 2009, anno che ha segnato un calo generalizzato per l'italian industries, "da allora siamo sempre cresciuti e ogni anno abbiamo aumentato le vendite rispetto a quello precedente", spiega orgoglioso il titolare. Sembra un "lusso" riservato a pochi di questi tempi. Ma non a chi crede nel proprio lavoro. Resta comunque il

fatto che "il mondo dell'automazione industriale è un settore che ha risentito in modo minore della crisi economica". Le ragioni sono molteplici. E la prima è un elogio al know how italiano. "Le aziende italiane che realizzano automazione industriale sono brave nella realizzazione delle macchine flessibili e speciali, e linee di Assemblaggio - commenta Greco -. Del resto, oggi l'Italia è in quinta posizione, dopo Corea, Giappone, Germania e Stati Uniti, per l'utilizzo e il consumo di robot industriali". Ma non è tutto. "Il mondo sta andando sempre più verso la produzione di lotti ridotti rispetto a quelli di dieci o vent'anni fa e questo significa creare automazioni flessibili e facilmente riconfigurabili, e ciò implica l'utilizzo di robot. Quando si parla di macchine flessibili, le aziende italiane non sono assolutamente inferiori a quelle

tedesche o giapponesi che, invece, culturalmente sono molto efficienti nel realizzare macchine rigide ad altissima produttività, e quindi poco flessibili. Questo ha portato le aziende italiane a produrre automazioni che poi, forse a causa della forte crisi economica italiana, non sono state utilizzate per il mercato italiano ma vendute in giro per il mondo". Ma K.l.a.in.robotics come si posiziona in questo mercato italiano che si confronta con il mondo?

"Abbiamo iniziato a distribuire una gamma di robot, del gruppo giapponese Denso giapponese, dal 1999 a oggi e fino al 2012 è stato l'unico brand che abbiamo commercializzato sul mercato italiano". Denso è una delle primissime multinazionali al mondo per la fornitura di componentistica per automotive e

in mercati diversi. Nel 2014 le novità sono raddoppiate con la commercializzazione di altri due brand, l'uno proveniente dalla Corea del Sud, prodotto da Dongbu, e l'altro di fabbricazione svizzera, Veltru: una cinematica parallela - o delta robot o spider robot (perché assomiglia ad un ragno) - adatto per applicazioni molto veloci, fino a 150 cicli per minuto (Cpm) nel packaging del food, cosmetica e farmaceutica. Oggi K.l.a.in.robotics è in grado di offrire quattro brand diversi nel mondo della robotica industriale che sono complementari tra loro e offrono quindi una gamma completa e adatta ad assecondare ogni tipo di applicazione che preveda l'utilizzo di robot industriali.

I Dealer bresciani dell'automazione industriale sono distributori di robot, "il ché



da circa quaranta anni realizza robot industriali per i propri usi interni, fino alla metà degli anni '90 ad uso esclusivo di Denso e Toyota, di cui la prima è una costola. K.l.a.in.robotics ha iniziato la distribuzione di Denso nel 1999 portando il brand in Italia per la prima volta e, dal 2007, è Best Dealer per l'Europa, oltre a detenere circa il 25-28% circa del mercato italiano della robotica di taglio compatto. "Credo che per noi questo sia un ottimo risultato, ma non certo un traguardo". A dimostrazione della vision aziendale proiettata alla crescita e al futuro, K.l.a.in.robotics ha introdotto nel 2013 un nuovo brand, Hyundai: robot di grosso taglio, complementare a Denso, nei pesi e nelle aree di lavoro, ma anche per applicazioni

non significa acquistare il robot in cassa e rivenderlo al cliente - puntualizza Greco -. L'attività consiste nel seguire il cliente sin dalla fase preliminare dell'eventuale vendita, quindi dargli consulenza per scegliere la macchina migliore per il tipo di applicazione che deve realizzare, fare simulazioni di tempi/ciclo a richiesta, dare un supporto nella qualità dell'integrazione all'interno del layout della macchina speciale e, in post vendita, fare service sui robot e training di formazione per i clienti, in pratica un servizio completo che va dall'active service al post vendita". Come titolare di K.l.a.in.robotics, Fabio Greco è anche socio fondatore dell'Associazione Italiana di Automazione Meccatronica (Aidam) che oggi conta un'ottantina di aziende sparse prevalen-



temente nel Nord Italia con qualche presenza anche al Centro-Sud. La sua mission è fare cultura per portare avanti il mondo della mecatronica e dell'automazione industriale, "ancora troppo poco conosciuto in Italia e spesso scambiato con chi chiude i cancelli in automatico - ironizza - Non esattamente quello che facciamo in Azienda". Così come per la K.l.a.in.robotics, Greco pensa in grande anche per Aidam, e ad aprile volerà a Belgrado, dove si sta organizzato un grande evento per proporre le aziende dell'associazione, e quindi il know-how italiano, in modo sinergico con un mercato che nei prossimi anni richiederà senz'altro automazioni industriali. Questi i successi del presente, ma quali sono sue strategie per il prossimo futuro? "Oggi siamo coperti e soddisfatti della gamma di robot perché siamo in grado di fornire tutte le gamme interessate dal mondo dell'automazione industriale. Il nostro business si svolge per il 98 per cento in Italia, ho comunque deciso di volgere lo sguardo a due ore d'aereo a sud e ad est da Milano e iniziare una nuova sfida. Quindi, dopo la Serbia, ci stiamo interessando al Maghreb".

Nei Balcani, invece, K.l.a.in.robotics è arrivata da un anno e mezzo e a maggio parteciperà per la seconda volta ad una fiera a Belgrado, nella convinzione che si tratti di "mercati in crescita" come dimostra già l'esperienza della Serbia, dove si stanno insediando numerose Multinazionali. E se la qualità della produzione deve soddisfare i parametri di qualità europei, "deve necessariamente prevedere anche l'automazione di alcune fasi dei processi produttivi".

più che potenziale mercato. Lo stesso accade anche in Maghreb, dove è già presente un ingegnere con base in Tunisia che segue e intercetta anche i potenziali clienti che necessitano di automazione in Tunisia, Egitto, Algeria e Marocco.

E per celebrare l'inizio dell'estate, a giugno, l'associazione presieduta da Fabio Greco organizzerà una missione alla fiera Medindustrie, a Tunisi, primo passo per cominciare a creare rapporti anche con le istituzioni di quel paese e creare il business più adatto alle esigenze del mercato locale. "Credo che il mondo dell'automazione italiano possa e debba, dopo anni di chiacchiere, cercare di fare squadra per combattere e vincere le sfide del mercato globale, e questo è il contributo che vorremmo dare con Aidam."

