

Sindelfingen-Center
RAS 79.26-2 ECO

PARTNERSHIP

Un connubio praticamente indissolubile

Fabrizio Garnero



L'INTERVISTA

WILLY STAHL

Pragmatico ma allo stesso tempo lungimirante e ispirato. Questo è **Willy Stahl, CEO di RAS Reinhardt Maschinenbau GmbH** che abbiamo incontrato per questo secondo numero di Steel Life.

Un'intervista a tutto tondo in cui ci ha parlato del processo di trasformazione aziendale in atto in RAS, dal **connubio ormai indissolubile con Alpemac** e, in cui, si è fatto scappare qualche anticipazione su alcune novità tecnologiche che bollono in pentola.

Partirei subito forte chiedendoti di presentarti, partendo dall'uomo per finire a parlarci dell'Amministratore delegato di RAS.

Sono Willy Stahl, ho 61 anni e sono sposato con la mia bella moglie Heike con cui ho avuto quattro figli. Viviamo nella città di Sindelfingen, vicino a Stoccarda, le stessa in cui ha sede RAS, che credo tu conosca o almeno abbia sentito parlare. Scherzi a parte, sono l'amministratore delegato di RAS Reinhardt Maschinenbau GmbH che gestisco insieme a mio fratello Rainer e da pochissimo tempo a Matthias Huber. Ma non vorrei bruciarti una domanda successiva; dico solo che con l'ingresso di Matthias nel management abbiamo iniziato a pensare al futuro di quella che è, e rimane, una grande e importante azienda a conduzione familiare. RAS è stata, infatti, fondata nel 1939 da nostro nonno Wilhelm Reinhardt. Nostro padre Willy Stahl senior è stato il suo successore e io e mio fratello rappresentiamo la terza generazione alla guida della società.

In effetti la domanda sul processo di transizione in atto pensavo di fartela più avanti ma l'hai servita su un piatto d'argento; cosa puoi dirci in merito?



Willy Stahl, CEO di RAS Reinhardt Maschinenbau GmbH.

Non parlerei di transizione ma di trasformazione. Una volta superati i 60 anni, è necessario pensare al futuro della propria azienda. La intendiamo come un'azione responsabile nei confronti dei nostri dipendenti, della clientela, dei partner commerciali e dei fornitori. Nelle nostre famiglie non abbiamo figli che possano attualmente entrare nella gestione dell'azienda. Pertanto, abbiamo aggiunto Matthias Huber al team di gestione all'inizio dell'aprile di quest'anno. Matthias è stato per molti anni il direttore commerciale di RAS, responsabile delle finanze, delle risorse umane e dell'organizzazione. In pratica, con un processo di trasformazione, stiamo preparando l'azienda RAS per strutture e processi organizzativi all'avanguardia.

Il connubio Alpemac - RAS è ormai consolidato da più di 20 anni di stretta collaborazione. Lavorando in Alpemac so quanto è importante RAS per la nostra azienda. Mi piacerebbe però sapere da te quanto è stata ed è importante Alpemac per RAS? Penso per esempio all'evoluzione delle macchine e della vostra tecnologia in cui le richieste di un mercato così

La sede RAS di Sindelfingen, vicino a Stoccarda. Alpacmac è uno dei più importanti partner commerciali di RAS a livello mondiale.



esigente come quello italiano credo abbiano avuto un ruolo; è corretto?

Alpacmac è uno dei più importanti partner commerciali di RAS a livello mondiale. Negli ultimi 20 anni, Alpacmac ha avuto un enorme sviluppo, al punto che oggi, in Italia, è il distributore di molti produttori leader. L'Italia è il paese dei centri di piegatura dove, grazie a un intenso lavoro di squadra, siamo riusciti a installare centinaia di pannellatrici completamente automatizzate e semi-automatiche. Ciò è dovuto non solo all'eccellente team vendite di Alpacmac, ma anche al servizio di prim'ordine che offre ai suoi clienti. Con il nuovo showroom, Alpacmac dispone di una piattaforma eccezionale per presentare prodotti tecnicamente unici in modo eccellente. I clienti possono così verificare le prestazioni delle macchine con i propri occhi testandone le potenzialità sui propri prodotti prima di effettuare un investimento. Il mercato italiano, per esempio, è tecnicamente esigente e punta molto sull'automazione e sulla digitalizzazione. Per questo, abbiamo sviluppato diverse soluzioni sia hardware che software per le nostre macchine anche grazie a molte delle idee fornite dai tecnici di Alpacmac per integrare le soluzioni di Industria 4.0, per esempio. Per rispondere alla tua domanda, non posso che pensare bene di Alpacmac con cui abbiamo stretto un connubio praticamente indissolubile.

Detto di Alpacmac, non posso non chiederti del tuo rapporto con il suo titolare, Dieter Niederfringer? Vi conoscete da tanto tempo; ci sarà qualche aneddoto che puoi raccontarci?

Se esiste questa partnership da ormai più di vent'anni lo si deve proprio a lui, alla sua spregiudicatezza iniziale e alla determinazione dimostrata nel voler portare su un mercato competitivo come quello italiano una tecnologia per molti aspetti nuova. Io stesso sono stato spesso con Dieter in visita presso i clienti e mi ha sempre colpito il rapporto personale ed empatico che riesce a instaurare con loro. Più che raccontare aneddoti, vorrei spendere due parole su come Dieter si batte sempre per soddisfare le aspettative del cliente con la miglior soluzione possibile, anche se il lavoro è difficile. Ciò significa, a volte, dover sviluppare soluzioni ad hoc oppure saper consigliare la macchina giusta per le specifiche esigenze di quel cliente e non per le nostre di costruttori e rivenditori. Sapere affiancare il cliente per aiutarlo nella scelta in ragione dell'entità dell'investimento rapportato all'effettivo bisogno tecnologico è una dote fondamentale di cui Dieter non difetta. Il nostro team tecnico affianca sovente il personale di Alpacmac nei viaggi presso i clienti italiani. Li assistiamo nelle sfide applicative più complesse e insieme elaboriamo nuove soluzioni quando qualcosa non è al momento realizzabile con le macchine, i componenti e gli

utensili esistenti. Il nostro team di assistenza è regolarmente in Italia e lavora a stretto contatto con il Service Alpacmac. Per garantire una rapida disponibilità dei pezzi, Alpacmac ha anche uno stock dei pezzi di ricambio più comuni direttamente in loco.

Se dovesse comperare una macchina della gamma RAS, su quale investirebbe? Insomma, qual è il modello che predilige? Dire la Multibend è forse un po' scontato?

A questa domanda non si può rispondere in modo generico, perché altrimenti dovremmo offrire un solo modello di macchina. Ogni cliente ha idee ed esigenze particolari. In ogni progetto, i requisiti sono diversi. Parliamo con il cliente dei suoi obiettivi. Valutiamo le quantità e le dimensioni dei lotti che vuole piegare. Analizziamo le dimensioni del pezzo, il materiale e lo spessore della lamiera. Sulla base di questi parametri, selezioniamo poi la macchina e la configurazione giusta tra quelle appartenenti alla gamma di prodotto RAS. Se la Multibend-Center risulterà la macchina più indicata, saremo ben lieti di offrirgliela. Tuttavia, se un tale investimento supera il budget del cliente, abbiamo ancora molte opzioni per consentirgli di beneficiare dei vantaggi della nostra tecnologia di piegatura tangenziale. È quello cui mi riferivo prima, saper dosare e proporre la soluzione più giusta in relazione a ciò che il cliente deve fare e all'entità

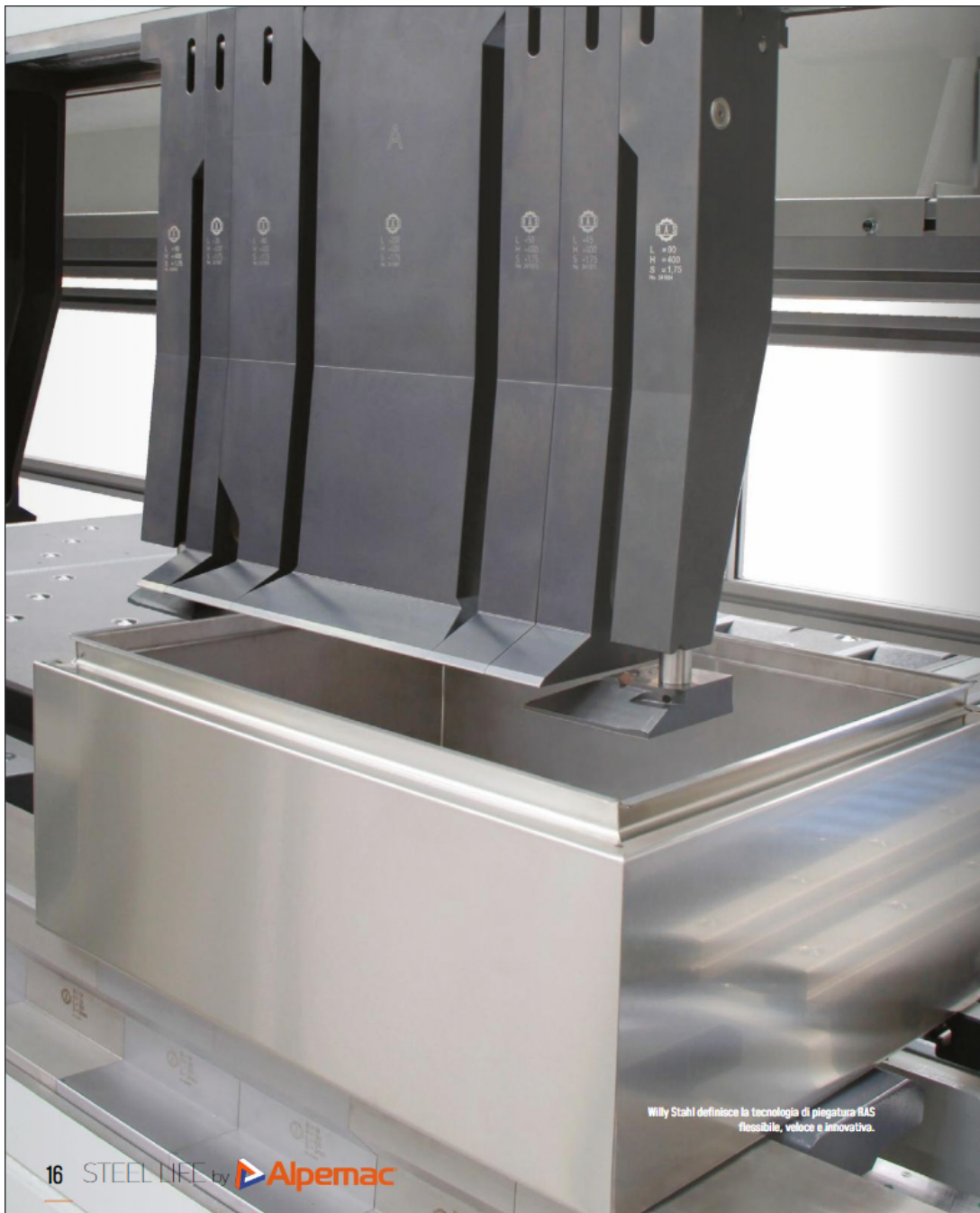
dell'investimento che può affrontare.

Scegli tre aggettivi per definire la tecnologia RAS e motivali per favore?

Direi innanzitutto flessibile. La tecnologia di piegatura può essere utilizzata per produrre quasi tutti i pezzi immaginabili. La quantità per ordine può essere di centinaia di pezzi, ma anche di un singolo pezzo. Sebbene i singoli modelli di macchine siano standard, possono essere configurati in modo molto individuale e flessibile in base alle esigenze del cliente con sistemi di misura, componenti di movimentazione e utensili. Nella maggior parte dei casi, la piegatura richiede un solo set di utensili per l'intera gamma di pezzi del cliente.

La tecnologia RAS è anche veloce. Per evadere rapidamente un ordine di produzione devono essere soddisfatte tre condizioni: programmazione rapida del pezzo, impostazione rapida della macchina e piegatura veloce.

Il software Bendex programma la sequenza di piegatura con un solo clic del mouse, partendo dal file STEP del pezzo. Per l'impostazione degli utensili, alcune macchine offrono un cambio utensili automatico. Per le altre pieghatrici, il cambio utensile viene completato manualmente in 1-2 minuti. Per la piegatura, la maggior parte delle macchine RAS offre la tecnologia di piegatura UpDown. Ciò significa che i pezzi non devono essere capovolti quando cambia la direzione di piegatura. A differenza della piegatura con tradizionali presse pieghatrici, il pezzo rimane sul banco di lavoro durante l'intero processo



Willy Stahl definisce la tecnologia di piegatura RAS flessibile, veloce e innovativa.



Willy Stahl (a destra) insieme al fratello Rainer e a Matthias Huber con cui gestisce quella che è, e rimane, una delle più importanti aziende a conduzione familiare della Germania.

di piegatura.

Ciò si traduce in una rapida sequenza di piegatura con un solo operatore, anche per i pezzi di grandi dimensioni.

Infine, direi che la nostra tecnologia è sicuramente innovativa. Insieme ai suoi partner, RAS lavora costantemente a nuove idee per il futuro. Soprattutto nel campo del software, le possibilità sono ancora molte. In passato, una macchina dava il meglio di sé al momento della consegna, ma oggi può diventare sempre migliore nel tempo proprio grazie agli sviluppi del software. Un cliente può beneficiare delle nuove funzionalità se ha sottoscritto un contratto di costante aggiornamento software.

Parlando di cambiamenti so che state per lanciare la nuova versione di due cavalli di razza della gamma RAS, ovvero le nuove Multibend e Minibend. In cosa si differenziano dai modelli "tradizionali" che hanno fatto la storia di RAS?

Come lo sai? Già, dimenticavo che sei un giornalista! (sorridente) Ma sì, hai ragione. Presenteremo una nuova versione del MiniBendCenter, la macchina adatta alla piegatura automatica di piccoli pezzi metallici. La macchina sarà dotata di un cambio utensile automatico, di un manipolatore di pezzi completamente elettrico e di un nuovo sistema di carico e scarico dei pezzi grezzi. Il sistema sarà dotato di un software di visione che consentirà a un robot di prelevare i pezzi grezzi da un contenitore di pezzi non selezionati. Lo stesso robot può prendere in consegna il pezzo finito e impilarlo su un pallet. Per il Multibend-Center aggiorneremo la nostra

versione ECO con componenti di automazione. Ciò consente il caricamento automatico di pezzi grezzi e l'impilamento di pezzi piegati anche con il modello ECO.

Ti chiedo, infine, di guardare dentro la sfera di cristallo e di dirmi cosa vedi per il prossimo futuro? Quali sono gli scenari che a tuo giudizio si stanno prefigurando sul mercato? Pensi che dopo tanti anni di crescita sia normale aspettarsi una flessione e quindi iniziare a lavorare e strutturarsi per poterla affrontare con serenità?

È una domanda difficile. Al momento è impossibile prevedere come si svilupperà la questione energetica e la situazione della catena di approvvigionamento. Porterà a un rallentamento dell'economia o potremo gestire la situazione a livello politico con uno sforzo congiunto? Difficile a dirsi; una cosa però è certa: avremo una crescente carenza di manodopera. La generazione del baby boomer andrà presto in pensione. Quella successiva è semplicemente composta da meno persone. Di conseguenza, la tendenza ad automatizzare i processi di lavorazione continuerà ad aumentare. Le aziende che offrono posti di lavoro interessanti riusciranno comunque a trovare personale. È necessario essere flessibili per adeguarsi al futuro e RAS, insieme ad Alpmac, sono ben strutturate e preparate per affrontarlo con i prodotti e le soluzioni software giuste. ■

Fabrizio Carnero