

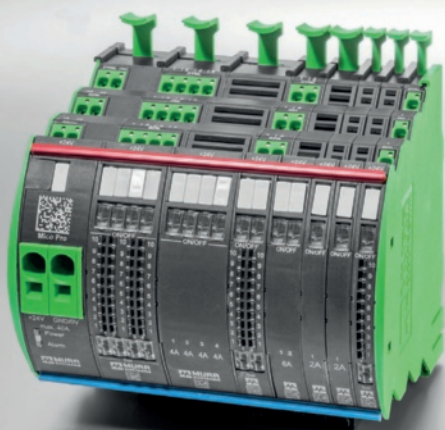
Consulenza e innovazione a servizio del cliente

ELETTRONICA PER IL QUADRO ELETTRICO, INTERFACCE, TECNICA DI CONNESSIONE, SISTEMI I/O SONO LE AREE IN CUI È ATTIVA MURRELEKTRONIK. TRA I PRODOTTI INNOVATIVI È DA SEGNALARE MICO PRO, SISTEMA DI MONITORAGGIO DELLA CORRENTE DALLA STRUTTURA MODULARE.

Marco Capaccioli,
managing director di
Murrelektronik Italia.



Un'azienda dal fatturato globale di 280 milioni di euro, con clienti in tutto il mondo nei settori delle macchine utensili, costruzione macchine e impianti, assemblaggio e movimentazione, food & beverage, automotive, packaging (segmento in cui l'azienda è cresciuta del 30%), stoccaggio e logistica. Questo, in estrema sintesi, è il ritratto di Murrelektronik oggi. La società, fondata da Franz Hafner, a Oppenweiler, nel 1975, vanta un catalogo di oltre 65 mila prodotti, ordinabili anche online. Nell'offerta dell'azienda tedesca rientrano componenti elettronici per applicazioni all'interno del quadro elettrico, quali filtri di rete, antidisturbo, interfacce, alimentazione e distribuzione di potenza. La società propone anche sistemi passaparete, torrette di segnalazione, interfacce di servizio per un totale di oltre 100.000 combinazioni possibili per interfacciare quadro elettrico e bordo macchina. Nel settore della tecnica di connessione Murrelektronik rende disponibili connettori e cavi per collegare sensori e attuatori. Sul versante dei sistemi I/O, che garantiscono la distribuzione tra il PLC e il livello sensore/attuatore, ci sono soluzioni che vanno dai sistemi di distribuzione passiva alla tecnologia bus di campo a struttura modulare o compatta. La sede di Murrelektronik Italia è a Vimercate (MB); la filiale italiana, con 30 dipendenti e una innovativa strategia per quanto riguarda la consulenza di soluzioni IP67 per il bordo macchina, è proiettata a raggiungere e superare nel breve periodo i 20 milioni di euro, consolidando nel mercato la sua presenza presso i più autorevoli costruttori OEM operanti principalmente nei settori packaging, macchine utensili e automotive. Presso Murrelektronik Italia lavora Marco Capaccioli, da noi recentemente incontrato. Attivo in azienda dal giugno 2000, prima come Sales Manager e in seguito come General Manager, ha contribuito alla riorganizzazione commerciale e al rilancio di Murrelektronik nella Penisola. Uno degli obiettivi dell'azienda, oggi, è quello di soddisfare sempre più le esigenze dei clienti che chiedono soluzioni di controllo decentralizzato per avere vantaggi in termini di installazione e di riduzione dei costi. "Lavoriamo a stretto contatto con i clienti, realizziamo con loro una verifica dell'impianto per comprende-



Il sistema di monitoraggio Mico Pro.

Un sistema di monitoraggio innovativo

Mico Pro è un sistema di monitoraggio della corrente dalla struttura modulare, per tensioni di esercizio da 12 e 24 VDC, che consente di adattare il sistema all'applicazione concreta, garantendo al cliente un rapporto costi/benefici vantaggioso con il minimo ingombro. Il comportamento di intervento, brevettato, garantisce elevata funzionalità della macchina. Un ulteriore vantaggio è il sistema integrato per la distribuzione del potenziale, che consente di facilitare il cablaggio del quadro elettrico.

L'intelligente sistema di monitoraggio della corrente di Murrelektronik gestisce le correnti di carico e di controllo e rileva per tempo eventuali situazioni pericolose. Mico Pro segnala infatti i carichi limite e disattiva i canali difettosi; rileva anche gli errori sporadici. È possibile scegliere tra moduli con uno, due o quattro canali di uscita, dalla larghezza di soli 8, 12 o 24 millimetri. Sono disponibili moduli con correnti di intervento fisso e preimpostato a 2, 4, 6, 8, 10 e 16 A. Nei moduli configurabili, invece, la corrente di intervento può essere impostata tra 1 e 10 A o tra 11 e 20 A. Mico Pro ha una struttura per la distribuzione del potenziale che rende il cablaggio del quadro elettrico più semplice. È possibile espandere il 24 V e lo 0 V di alimentazione con un modulo di distribuzione del potenziale aggiuntivo che mette a disposizione 2x12 punti di connessione. Il dispositivo è stato progettato per una corrente totale fino a 40 A.

Chi è Marco Capaccioli

Diplomato a Bolzano nel 1981 in elettronica industriale dei servomeccanismi, inizia nel 1983 la propria esperienza lavorativa presso Siemens AG di Monaco di Baviera, settore telecomunicazioni – collaudo impianti radar settore civile e militare, convertitori HF. Successivamente diventa Capotecnico Collaudo finale presso Siemens Telecomunicazioni Milano. Nel 1990 passa all'automazione industriale presso Bersanini, prima in qualità di Product Manager Interface Technology per i prodotti Phoenix Contact, poi come Key Account Manager di Enel, ABB e Hartmann & Braun. Nel 1997 lavora nella filiale di Phoenix Contact Italia in qualità di Direttore Marketing. Dal giugno 2000 dirige, prima come Sales Manager e in seguito come General Manager, Murrelektronik Italia. Fautore della riorganizzazione commerciale e del rilancio del brand in Italia, porta l'azienda nel 2013 a superare i 10 milioni di euro. Dal 2008 al 2011 è stato uno dei sei componenti del comitato strategico SSC (Strategic Steering Comitee) del gruppo Murrelektronik GmbH in Germania, che ha ridefinito la nuova strategia di marketing e vendite worldwide, per la Vision 2020, con una nuovo modello di business per il Global e il Local Key Account.

re le loro necessità”, ha spiegato Capaccioli. Per rispondere alle attuali esigenze dei clienti, Murrelektronik ha sviluppato la strategia Zero Cabinet. “L'intenzione è di far diventare l'armadio elettrico il più piccolo possibile, decentrando quasi tutto”, ha detto Capaccioli. “La nostra consulenza non si ferma alla fornitura di lavoro, studiamo con il cliente la soluzione più adatta, non solo dal punto di vista dei protocolli, ma anche della connessione e del cablaggio strutturato. Entriamo nelle problematiche, che spesso nascono da situazioni critiche dettate da connessioni non gestite con le modalità opportune”.

Una rete di vendita competente

Per risolvere i problemi del cliente Murrelektronik punta anche sulla formazione della rete di vendita. “Formiamo i nostri responsabili commerciali di area perché diventino sempre più dei consulenti”, ha puntualizzato Capaccioli. “L'organizzazione di vendita deve diventare un'organizzazione valida dal punto di vista tecnico e rappresentativo. Il nostro obiettivo è far crescere la rete di vendita con più competenza. Questo non significa che il venditore debba diventare un tecnico applicativo, ma che sappia usare i giusti argomenti con il cliente quando è necessario”. La rete di vendita di Murre-

lektronik, in Italia, oggi è strutturata con tre responsabili: sales manager capi area di distretto, che coordinano aree piuttosto vaste. Ci sono anche sector manager specializzati su settori quali automotive, packaging, mobile, presto anche macchine utensili, che affiancano i rivenditori. Gli specialisti dell'ufficio tecnico lavorano sugli aspetti tecnico-applicativi e intervengono quando è necessario definire meglio quanti e quali prodotti inserire in un sistema. “Questi specialisti sono preparati anche nella programmazione PLC”, ha detto Capaccioli. “Sul versante della distribuzione ci avvaliamo di una rete di “pro-partner” scelti per le loro competenze e interesse nell'approcciare questo mercato”, ha aggiunto Capaccioli. “Con la nostra rete distributiva copriamo Nord e Centro Italia, fino alla Toscana. L'obiettivo di quest'anno è di ampliare la presenza sul territorio italiano, arrivando a Lazio, Puglia, Campania”. Anche verso i distributori sono previste attività di formazione. La qualità è e resterà un elemento fondamentale per l'azienda. “Tutti i nostri prodotti sono testati nel nostro laboratorio certificato per la compatibilità elettromagnetica”, ha spiegato Capaccioli. Tra i progetti più interessanti c'è Smart Core, che ha l'obiettivo di migliorare la diagnostica preventiva nel settore delle connessioni.