

KL.A.IN.robotics nasce nel 1999 per distribuire in Italia i robot della Denso, ritagliandosi la propria fetta di mercato grazie alla passione di Fabio Greco, oggi amministratore unico dell'azienda. Personalità eclettica, Greco ha intrapreso un'intensa attività volta a dare visibilità a un nuovo marchio che si affacciava su un mercato presidiato da nomi già noti e grazie alla bontà del prodotto, oggi riferimento nella robotica di piccolo taglio, si è subito imposto sul mercato. Di recente l'azienda ha ampliato la propria offerta e si prepara al futuro allargando i propri ambiti con la distribuzione, partita ad inizio anno 2011, del nuovo marchio Hyundai, con cui servire le esigenze di una clientela con pay-load e aree di lavoro maggiori.

Sinergie per la visibilità

L'avventura di K.L.A.IN.robotics ha origine dalla passione e dallo spirito d'impresa di Fabio Greco, reduce da un'esperienza di alcuni anni in ambito produttivo e organizzativo nel settore manifatturiero in seguito alla laurea in Ingegneria Meccanica conseguita al Politecnico di Milano nel 1982. Lì affonda le radici il suo amore per il robot, e l'idea di proporre al mercato italiano un brand ancora non distribuito. "Tra le mie esperienze lavorative della metà degli anni 90 - ricorda Fabio Greco -, precedenti alla costituzione dell'azienda, mi capitò di seguire l'installazione di due impianti di asservimento macchine transfer mediante robot e sistema di Imaging. Fu allora che mi appassionai al robot". L'azienda nasce allora in società con un noto integratore e costruttore di impianti robotizzati, con la mission di distribuire i robot della gamma Denso, arrivando per ultima in un merca-

Primo distributore dei robot Denso per l'Europa, K.L.A.IN.robotics rafforza la propria gamma con la nuova offerta del marchio Hyundai. È Fabio Greco, amministratore unico della società a fare un excursus di questa affascinante avventura imprenditoriale e a indicare quali saranno i programmi futuri dell'azienda

La robotica con passione

di Marco Zambelli



Passionate about robotics

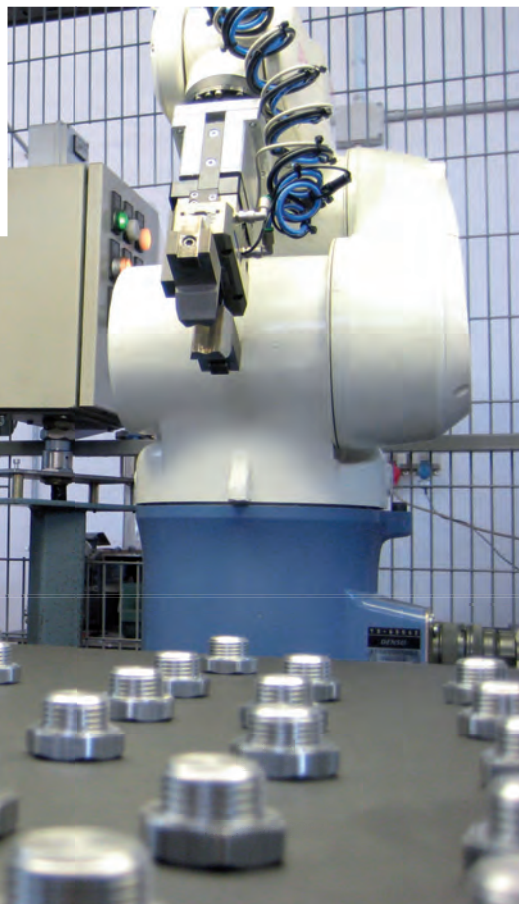
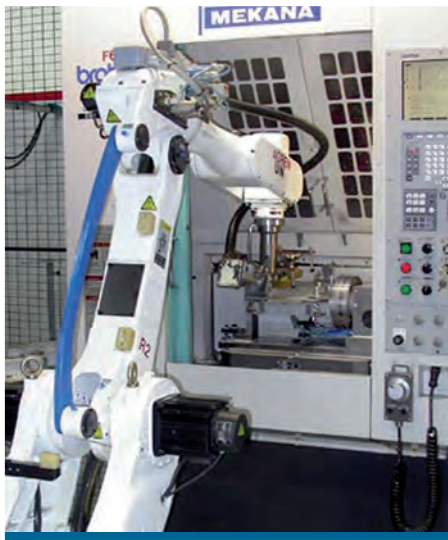
to dove tutti gli altri marchi erano già presenti da anni, con il faticoso obiettivo di guadagnarsi un proprio spazio. I primi due anni furono difficili, con il compito di far conoscere il prodotto Denso, che per il mercato italiano era un illustre sconosciuto. La società giapponese, infatti, dal 1970 e fino al 1995 ha utilizzato i robot solo nel proprio ambito, contribuendo significativamente alla Factory Automation sia di Denso che di Toyota. "Inizialmente è stato necessario infondere un grosso impegno commerciale - ricorda Greco -, che da parte mia si è tradotto nella ricerca di sinergie con un mondo a me allora sconosciuto". Ecco allora la possibilità e scelta di fondare, insieme ad altre nove aziende del settore, l'Associazione Italiana di Assemblaggio, che con una forte attività fieristica e la pubbli-

cazione di articoli sulle riviste tecniche di settore ha consentito di costruire una sempre maggiore visibilità. "L'entusiasmo per il lavoro mio e dei collaboratori, la bontà di un prodotto come quello di Denso che è stato uno dei primi costruttori al mondo di robot, e il continuo impegno hanno fatto il resto". Grazie alla passione e alla qualità del prodotto, l'azienda è infatti riuscita a ritagliarsi la propria fetta di mercato, arrivando ad essere costantemente dal 2007 Best Dealer Denso per l'Europa. E questo mentre qualche nome importante, a partire dal 2004, iniziava a lasciare il campo.

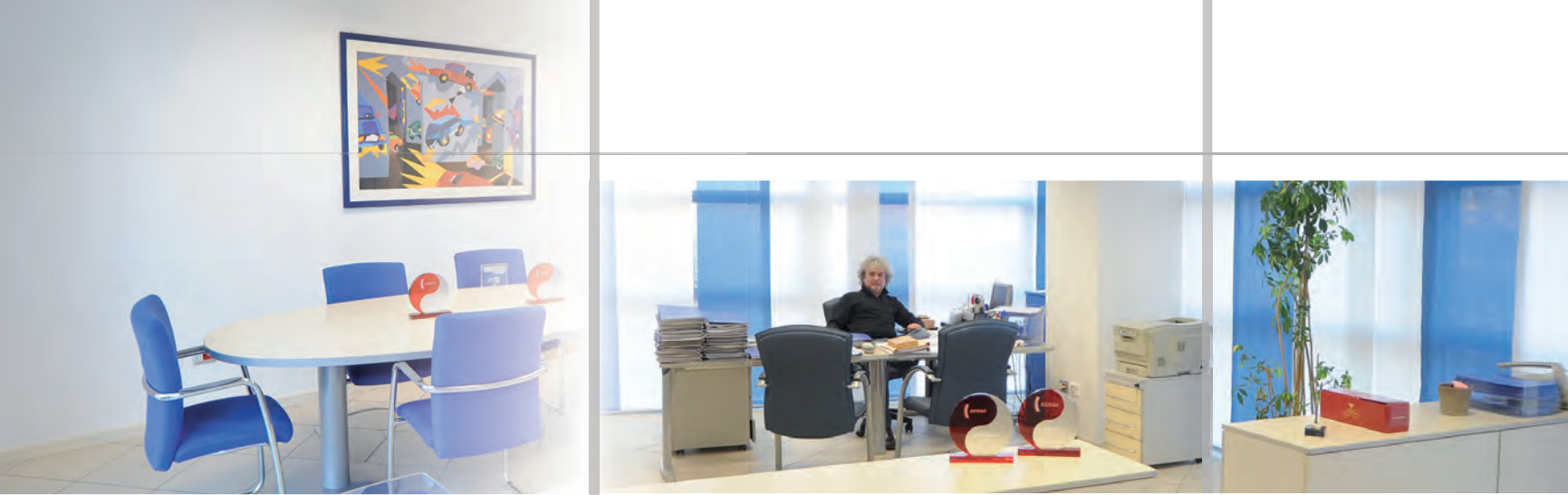
Forte tempra contro la crisi

Greco oggi vede una continua espansione di mercato nei robot compatti, registrando richieste giornaliere di clienti che pensano di utilizzare questa tipologia di macchine nelle applicazioni più disparate, e l'attrattiva del prodotto è stata sicuramente uno dei punti forza di K.L.A.IN.robotics attraverso la crisi. "In un certo senso siamo 'vaccinati' - spiega

Accanto alla distribuzione di robot Denso di piccola taglia, da gennaio di quest'anno K.L.A.IN. Robotics distribuisce in Italia anche Hyundai.



K.L.A.IN Robotics' adventure began with Fabio Greco's passion for robots, which he got whilst working for a few years within the manufacturing industry, a period that saw him involved in designing and organising, and, in particular, after having installed two loading/unloading transfer machine systems using robots and systems from Imaging. This is where the idea came from to set up the K.L.A.IN company based on distributing Denso robots in Italy, whilst trying to make a name for itself despite coming last on a market that was already full of top-name companies with a brand that was still unknown. The goal was reached, thanks to the passion and soundness of the product, together with an initial intense commercial strategy, consisting of trade-fairs, publications in trade magazines and, above all, the foundation of the Italian Assembling Association as well as another nine industry-based concerns. A success that was achieved, and confirmed by the fact of having constantly been the 'Best Denso Dealer for Europe since 2007. The strong shoulders of the company enabled it to weather the storm of the crisis superbly, expanding and reinforcing its presence since 2009. These days the company is in a position to provide its customers with a service that just gets better and better, which is also thanks to the introduction of two new technical figures where the focus is on guaranteeing pre-sales assistance aimed at analysing and testing the feasibility of the applications, studying and simulating the cycle time and developing dedicated software. In January 2011, in an attempt at expanding its reference market, K.L.A.IN also added the Hyundai range to its product catalogue, in response to the needs of those customers who were in search of robots that have a greater work capacity than those on offer from Denso, with which, by 2012, it hopes to have reached the target of 1% of the market, equivalent to product sales of around 25-30 robots.



Fabio Greco nella nuova sede della società, alle porte di Brescia. In primo piano le targhe di Best Dealer Denso per l'Europa ricevute dal 2007.

l'Amministratore unico - a operare costantemente nelle difficoltà, non avendo mai beneficiato dei 'momenti d'oro' del mondo dell'automazione che, come spesso sento raccontare da concorrenti e amici, ha caratterizzato gli Anni 90". E, in effetti, K.L.A.IN.robotics da quando è partita ha vissuto anni di mercato estremamente difficili, dalle Twin Towers nel 2001, alla crisi dei subprime fino al recente terremoto del Giappone. "Negli ultimi anni abbiamo cercato di penetrare più mercati possibile, in modo da limitare gli effetti negativi dovuti alla crisi dei singoli comparti, come ad esempio il mondo dell'automotive. Da qualche anno stavamo inoltre pensando alla possibilità di distribuire sul mercato un secondo brand di robot, per soddisfare la richiesta di quei clienti che chiedono un robot di portate e raggi di lavoro maggiori rispetto ai Denso. Abbiamo dunque iniziato a gennaio 2011 la distribuzione di Hyundai per il mercato italiano".

Active Service ai clienti

In K.L.A.IN.robotics è vivo l'impegno a garantire un service che vada oltre la vendita 'in cassa' dei robot, e a tale scopo sono state inserite due nuove figure tecniche nella struttura aziendale per offrire quello che Fabio Greco definisce un Active Service, supportando il cliente anche prima della vendita, con analisi

e test di fattibilità dell'applicazione, lo studio e la simulazione del tempo ciclo e lo sviluppo di software dedicati. "I clienti oggi, ma era così anche prima della crisi - spiega Greco - tendono a chiedere l'allungamento dei pagamenti, fenomeno preoccupante perché spesso non pianificato, e che insieme alla limitata capitalizzazione delle piccole imprese rappresenta un costume sociale del nostro sistema/paese difficile da circoscrivere, e che limita la competitività delle nostre imprese, che pure hanno nel loro DNA qualcosa di unico che ci contraddistingue. I nostri tempi di consegna in genere sono compatibili con le esigenze del cliente, anche se è opportuno ricordare che, per esempio, con Denso abbiamo circa 800 modelli a catalogo, il che rende praticamente improponibile soddisfare il concetto di pronta consegna o articolo a magazzino".

Fidelizzazione e la nuova sfida Hyundai

Oggi la società si dice pienamente soddisfatta dello share raggiunto sul mercato italiano, un successo che Greco attribuisce anche in gran parte alla bontà del prodotto, oggi riferimento nel mercato della robotica di piccolo taglio. Grande affidabilità, elevate prestazioni ed elevata standardizzazione dei componenti hanno contribuito a fidelizzare i clienti, oltre alla continua evoluzione sia della meccanica che del Controller,

come dimostrano le ultime macchine presentate ad Automatica 2010 ed Irex 2011, dove è stato introdotto il nuovo Controller RC8, il più compatto al mondo, con 12 Lt di cubatura rispetto ai 33 Lt del modello attuale RC7M. Ad IREx inoltre abbiamo trovato anche qualche altro oggetto interessante da proporre al mercato. "Ora ci piacerebbe avere soddisfazioni anche dalla distribuzione del marchio Hyundai - continua Greco -, che si affaccia sul mercato solo dal 2011 con una certa coerenza commerciale, anche se prodotti di questo brand con il Controller Hi4 operano in Italia già da alcuni anni, con vendite sporadiche. Ci siamo prefissati di raggiungere il target non impossibile dell'1% del mercato nel 2012, che corrisponde alla vendita di circa 25-35 robot". Forte del proprio passato, dell'esperienza fin qui maturata e delle sinergie tra i collaboratori a tutti i livelli aziendali, K.L.A.IN.robotics guarda così al futuro con entusiasmo e ottimismo, cercando sempre nuove concrete opportunità da cogliere. "Dalla crisi del 2009 siamo cresciuti e ci siamo rafforzati, e questo processo continua - conclude l'ingegnere-. E lo stesso impegno c'è da parte dei nostri marchi distribuiti, che già stanno lavorando al continuo miglioramento dell'interazione uomo-robot, il che significa capire come sarà la robotica non nel 2012, ma nel 2020 o anche più in là".



**Se avete fretta,
mettetevi comodi.**



**Velocità e forza hanno trovato casa.
Da oggi il Dealer per l'Italia dei nuovi
robots HYUNDAI si chiama:**

K.L.A.I.N.*robotics*

Soluzioni robotiche avanzate

K.L.A.I.N. robotics s.r.l.

Sede Operativa: Via Cacciamali, 67

25125 Brescia / Italy

Tel. +39 030 3582154 - Fax +39 030 2659911

www.klainrobotics.com info@klainrobotics.com

