

Integrazione tecnologica e vantaggi logistici: una partnership per il futuro della tecnologia RF

Alessandro Gomarasca, Product Development Manager di Servotecnica, ha raccontato alla nostra Redazione un accordo di distribuzione che promette di integrare competenze e tecnologie, aprendo nuovi orizzonti nel mercato europeo

IEN Italia: Può fornirci una panoramica generale su Diamond Antenna and Microwave, includendo una breve storia e una descrizione della loro produzione principale?

Diamond Antenna and Microwave è un'azienda americana situata nei pressi di Boston, Massachusetts. Storicamente, l'azienda si è specializzata nella produzione di giunti rotanti per trasmissioni RF (radiofrequenza) e a guida d'onda, attività che rimane il loro core business. Questi giunti possono essere sia a contatto sia contactless, e trovano applicazione, nei sistemi e radar e antenne.

I principali settori di riferimento per Diamond sono quattro: il settore della difesa, che comprende l'utilizzo di giunti e antenne radar presenti su piattaforme militari; il settore commerciale, che include antenne e radar impiegati in ambito marittimo o terrestre; il mercato del controllo del traffico aereo (ATC), dove i giunti e le antenne sono utilizzati nei sistemi radar aeroportuali; e infine, il settore spaziale, dove Diamond è presente da tempo, ma che in Europa stiamo iniziando a sviluppare solo ora. In questo ambito, i giunti rotanti trovano impiego nelle antenne di veicoli spaziali o satelliti.

Diamond Antenna è considerata un'azienda leader nel settore, con pochi concorrenti a livello globale. Sono pochi, infatti, produttori di questo livello negli Stati Uniti e ancora meno in Europa: esistono anche produttori asiatici, ma solitamente operano su componenti di livello inferiore. Diamond, invece, è tra i primi tre produttori mondiali in termini di qualità e tecnologia del prodotto.

IEN Italia: Come è nata la collaborazione tra Servotecnica e Diamond Antenna, e cosa ha portato alla vostra collaborazione?

Servotecnica ha operato sin dalla sua nascita nei quattro settori chiave menzionati in precedenza e possiede una consolidata esperienza nella tecnologia dello slip ring elettrico, ovvero il collettore rotante per la trasmissione di segnali elettrici o fieldbus, basato su un contatto fisico. Circa 15 anni fa, abbiamo iniziato a collaborare con altre aziende specializzate in collettori per il passaggio di fluidi e collettori in fibra ottica. L'unico ambito che mancava al nostro portafoglio per poter offrire una gamma completa di soluzioni tecnologiche era proprio la tecnologia RF, ovvero quella per la trasmissione di segnali a radiofrequenza. Durante la nostra attività di scouting, abbiamo individuato Diamond, un'azienda che già conoscevamo. Grazie a questa collaborazione, abbiamo potuto



completare l'offerta tecnologica, integrando la loro esperienza nei giunti RF con le nostre tecnologie elettriche, fluidiche e in fibra ottica, rendendo così l'offerta più ampia e versatile per i nostri clienti.

IEN Italia: Quali sono i vantaggi strategici di questa collaborazione per Servotecnica, soprattutto dal punto di vista tecnico e logistico?

Questo accordo con Diamond offre a Servotecnica diversi vantaggi competitivi. Oltre a completare la nostra gamma tecnologica, possiamo supportare commercialmente e tecnicamente i clienti in modo più efficace. Disponiamo di personale tecnico qualificato in grado di interfacciarsi con i clienti per comprendere le loro esigenze e risolvere eventuali problematiche, sia con analisi tecniche sui prodotti guasti, sia intervenendo tempestivamente sul campo.

Inoltre, molti dei prodotti Diamond sono unità di grandi dimensioni e di elevato valore, come antenne che possono arrivare a misurare fino a un metro e mezzo o più. In caso di manutenzione o guasto, il doverle smontare e spedire negli Stati Uniti comporterebbe costi logistici e tempi di attesa significativi. Grazie alla nostra base operativa in Italia, potenzialmente estesa anche al resto d'Europa, possiamo intervenire rapidamente, riducendo questi tempi e semplificando le operazioni, anche dal punto di vista burocratico. In particolare, alcune di queste unità sono





soggette a licenze di esportazione, cosa che rende la gestione interna alla Comunità Europea decisamente più agevole rispetto a dover esportare materiale verso gli Stati Uniti.

IEN Italia: Questa partnership vi consente di accedere a nuovi mercati rispetto a quelli già raggiunti in precedenza?

Si e no. Sicuramente, il mercato su cui stiamo puntando maggiormente, e in cui Servotecnica era poco presente, è quello dello spazio. Prima non avevamo fornitori per questo settore, ma attraverso analisi di mercato abbiamo individuato un forte potenziale di crescita. Il lancio di satelliti è diventato più semplice e accessibile e sempre più clienti, anche quelli storici con cui collaboriamo, stanno esplorando questo settore che fino a poco tempo fa in Europa non era così sviluppato. Abbiamo già avviato alcuni progetti e ricevuto ordini in questo ambito, dove la competizione tecnologica è ancora più elevata rispetto al mercato industriale tradizionale.

Pensare di sviluppare una tecnologia da zero per applicazioni spaziali richiederebbe tempi non compatibili con le attuali esigenze del mercato, che richiede soluzioni immediate. Grazie a Diamond, abbiamo ora accesso a questo mercato, che rappresenta una nuova opportunità di crescita. Oltre a questo, l'accordo ci permette di offrire una proposta unica: disponiamo ora di tutte e quattro le principali tecnologie per i giunti rotanti e possiamo quindi fornire una soluzione integrata ai nostri clienti. Anche se i componenti provengono da fornitori diversi, inclusa Diamond, il cliente ha un unico interlocutore, Servotecnica, per tutte le tecnologie. In caso di problematiche, il cliente non deve preoccuparsi di identificare su quale giunto o quale tecnologia sia necessario intervenire, poiché siamo noi a gestire tutto il processo, garantendo un servizio efficiente e completo. Questa integrazione rappresenta un'offerta distintiva sul mercato, poiché le tecnologie in gioco sono molto diverse tra loro.

IEN Italia: L'integrazione delle tecnologie è uno dei principali vantaggi di questa partnership, giusto?

Esattamente. È fondamentale riuscire a combinare le diverse soluzioni e avere una sede locale in Italia, o comunque in Europa, che possa fornire supporto tecnico e operare direttamente sui prodotti, sia per la manutenzione sia per l'analisi. I giunti, generalmente, richiedono una manutenzione regolare. Si tratta di dispositivi che funzionano continuamente, come i radar degli aeroporti, attivi 24 ore su 24, e la loro affidabilità è cruciale: non possono permettersi di fallire.

Oltre alla manutenzione, un altro vantaggio significativo riguarda le commesse di giunti complessi. In questi casi, il cliente richiede di fare l'accettazione del prodotto presso la sede del fornitore. Prima di spedire

il pezzo, il cliente stesso partecipa ai test, verifica le specifiche, e tutto questo è molto più semplice da organizzare qui in Italia rispetto a dover mandare tecnici negli Stati Uniti. Non solo si risparmia tempo, ma anche i costi sono sensibilmente ridotti.

IEN Italia: Quali sono i passi successivi per ottimizzare questa collaborazione dal punto di vista tecnico?

Attualmente, siamo già in grado di supportare tecnicamente i prodotti e gestire tutta la parte logistica, ma ci stiamo strutturando per espandere ulteriormente queste capacità nei prossimi 12-18 mesi ed essere in grado di gestire anche la manutenzione, la qualificazione e l'accettazione dei giunti in loco. Questo richiede l'acquisizione di strumenti specifici, che sono diversi da quelli che utilizziamo solitamente sui nostri prodotti. Un know-how che raggiungeremo grazie a corsi di formazione, su cui stiamo investendo, che stiamo strutturando e che i tecnici Servotecnica seguiranno direttamente presso Diamond che invierà in Italia successivamente i loro esperti per verificare che i test vengano eseguiti secondo i loro standard.

IEN Italia: Quindi, questa partnership vi rende il referente e distributore esclusivo di Diamond in Italia e, in prospettiva, anche in Europa?

Esattamente, siamo distributori esclusivi per Diamond Antenna in Italia e stiamo strutturando la stessa rete a livello europeo. Abbiamo già mappato i clienti e ci stiamo attivando per espandere la rete di vendita, puntando a posizionare Diamond come un attore principale nel mercato europeo. In questo momento ci stiamo focalizzando sulle aziende che possono beneficiare della tecnologia RF, come quelle attive nel settore spaziale, nell'ATC, nella difesa e nella navigazione.

In particolare, la tecnologia di Diamond offre la possibilità di fornire un supporto su componenti di alta qualità e valore. Puntiamo a creare sinergie con i nostri clienti, non solo vendendo il prodotto ma anche accompagnandoli in tutte le fasi del progetto, dall'ideazione all'installazione e oltre.

IEN Italia: Nei prossimi mesi, dunque, il focus sarà sull'integrazione delle tecnologie e delle competenze. In che modo i prodotti Diamond si integreranno con le linee già esistenti di Servotecnica?

Come accennato in precedenza, Diamond possiede una tecnologia unica, in particolare declinabile nel mercato spaziale, che Servotecnica non aveva fino ad ora. La commercializzazione del nostro primo collettore rotante RF ci permetterà di ampliare significativamente la nostra gamma di prodotti, rispondendo alle esigenze di alcuni clienti esistenti, interessati a questa tecnologia. Diamond è un marchio ben riconosciuto in Italia, sebbene il suo mercato principale sia negli Stati Uniti, dove vendono quasi il 90% dei loro prodotti. Tuttavia, nel nostro settore, sono noti sia per il loro marchio che per le loro innovative tecnologie.

IEN Italia: Cosa ne pensa del futuro di Servotecnica e di questa partnership?

Le prospettive sono molto promettenti, poiché abbiamo ora accesso a nuove tecnologie e mercati, e la nostra capacità di offrire un servizio completo ai clienti ci differenzia dalla concorrenza.

La sinergia tra le nostre competenze e quelle di Diamond ci consentirà di affrontare sfide più ambiziose e di crescere ulteriormente nel contesto europeo. Sarà interessante vedere come si svilupperanno queste opportunità nei prossimi anni e come in team con Diamond lavoreremo per realizzarle.

►► 255224 su ien-italia.eu

