

# L'automazione industriale sposa soluzioni avanzate

DAI MOTORI LINEARI PER IL VUOTO, AGLI ENCODER  
MAGNETICI GMI: **SERVOTECNICA OFFRE TECNOLOGIE  
INNOVATIVE PER AUTOMAZIONE E MANUTENZIONE  
PREDITTIVA** NELLE MACCHINE UTENSILI GRAZIE ALLA  
COLLABORAZIONE CON TECNOTION E FLUX.

di Stefano Belviolandi



*A sinistra: anello rotante di ultima generazione Servotecnica; affidabilità e precisione per la trasmissione di potenza e segnali in applicazioni ad alte prestazioni*

*Sopra: encoder assoluti ad anello cavo Servotecnica*



In un mercato sempre più competitivo come quello dell'automazione industriale e, in particolare, delle macchine utensili, la chiave del successo risiede nella capacità di proporre soluzioni tecnologiche affidabili, integrate e ad alte prestazioni. È con questa filosofia che Servotecnica ha scelto di affiancare nel proprio portafoglio due player strategici: Tecnotion, azienda olandese specializzata in motori diretti, e Flux, giovane realtà austriaca focalizzata su encoder magnetici assoluti ad alta precisione. «Abbiamo deciso di promuovere questi due brand perché si integrano perfettamente, sia dal punto di vista tecnologico che applicativo. Tecnotion sviluppa motori torque e lineari di altissimo livello, mentre Flux propone encoder magnetici con caratteristiche uniche in termini di robustezza e precisione. Dove c'è un motore, c'è sempre un encoder: per questo la sinergia è naturale», spiega Alessandro Gomarasca, Marketing Export e Marketing Manager di Servotecnica.

### **Tecnologia ai vertici della piramide**

Tecnotion è nata oltre trent'anni fa da uno spin-off di Philips con l'obiettivo dichiarato di collocarsi ai vertici della tecnologia. «L'idea alla base del loro modello di business è chiara: essere sempre un passo avanti in termini di prestazioni e produzione», racconta Gomarasca. La produzione, in parte delocalizzata in Estremo Oriente per motivi di volumi, mantiene il cuore tecnologico in Olanda, dove vengono sviluppate le soluzioni più avanzate come i motori lineari per applicazioni in vuoto, cruciali per l'industria dei semiconduttori. Negli ultimi anni, tuttavia, l'attenzione si è spostata anche verso il settore macchine utensili. «Tecnotion ha sviluppato una nuova linea di motori torque ad alte prestazioni chiamati QMT, che garantiscono coppie continuative più elevate rispetto alla serie QTL, progettati per applicazioni industriali, raffreddati a liquido e con fori passanti molto ampi, mantenendo dimensioni compatte. L'integrazione con i principali sistemi di drive (Fanuc, Siemens eccetera) è garantita», prosegue Gomarasca.

### **Encoder magnetici con precisione ottica**

Flux, dal canto suo, propone una tecnologia basata su brevetto proprietario: il GMI (Giant



*Alessandro Gomarasca,  
Marketing  
Export &  
Marketing  
Manager di  
Servotecnica*

Magneto Impedance). «Questo consente di avere la robustezza tipica degli encoder magnetici, quindi resistenza a vibrazioni, polvere e variazioni termiche, ma con una precisione e risoluzione paragonabili a quelle di un encoder ottico», spiega Gomarasca. Una caratteristica distintiva di Flux è l'encoder piatto con foro centrale ampio, ideale per applicazioni integrate. «La loro lettura non è puntuale ma distribuita sull'intera circonferenza, il che migliora la ripetibilità e consente una risoluzione maggiore proprio grazie all'aumento del diametro», continua il Marketing Export e Marketing Manager della società.

### **Servizi su misura**

Servotecnica si distingue non solo per la scelta dei brand ma anche per i servizi offerti. «Non vendiamo semplicemente componenti ma soluzioni complete. Il nostro team tecnico accompagna il cliente dall'integrazione fisica alla progettazione meccanica, fino alla simulazione e all'analisi sperimentale delle prestazioni - sottolinea Gomarasca - Parliamo con gli uffici tecnici dei nostri clienti, non con l'ufficio acquisti, perché non vendiamo commodity ma tecnologia specialistica». Uno dei plus più apprezzati è la capacità di fornire assistenza anche post vendita: «Possiamo fare analisi di guasto e persino failure analysis completa in Italia. Oggi più che il ricambio i clienti vogliono sapere perché si è rotto un componente, per valutare eventuali azioni correttive o predittive».

### **Focus e realismo**

L'approccio commerciale è altrettanto strutturato: «In sei mesi abbiamo svolto decine di visite mirate con Tecnotion e Flux, puntando a clienti target selezionati grazie al nostro database e all'esperienza del team commerciale - racconta Gomarasca - Non abbiamo la presunzione di volere fornire anche l'elettronica delle macchine utensili: quel mercato è presidiato da pochi, grandi player. Noi ci focalizziamo su motori e feedback, i sensori, che sono il nostro vero valore aggiunto». Una consapevolezza che si riflette anche nell'approccio settoriale. «Riceviamo input strategici dai brand che rappresentiamo ma li adattiamo, poi, alla realtà italiana. Per esempio, il mercato dei semiconduttori in Italia è limitato, mentre abbiamo scoperto interessanti opportunità nel tessile e nel packaging, dove le stesse soluzioni tecnologiche trovano nuove applicazioni».

### **Una visione strutturata per un futuro competitivo**

In un settore sempre più guidato dalla necessità di personalizzazione, precisione e affidabilità, la forza di Servotecnica risiede nella combinazione tra competenze tecniche, esperienza trasversale e partnership con fornitori innovativi. «La vera differenza la fa la capacità di prevenire i problemi. Quando riesci ad anticipare un'esigenza non ancora espressa dal cliente diventi un partner e non un semplice fornitore», conclude Gomarasca. ■