



PRIMO PIANO

# Robot italiani per Far East e Giappone

K.L.A.IN. robotics, leader nella robotica di piccolo taglio, allarga gli orizzonti

**D**ietro ad ogni robot c'è sempre la passione di un uomo. E dietro ai robot "con gli occhi a mandorla" delle compagnie Denso (giapponese) e Hyundai (sudcoreana) c'è la passione italiana di K.L.A.IN. robotics, giovane azienda di Brescia che distribuisce in esclusiva i robot di piccola, media e grossa taglia dei due brand leader nel settore dell'automotive. Capace di combinare il DNA asiatico di chi ha inventato la robotica con quell'"im-

pronta di creatività e fantasia" tipica del Belpaese, utile a rendere molto flessibile l'applicazione dell'automazione e della robotica nell'industria. La passione che dà linfa vitale ai robot orientali è quella dell'amministratore unico di K.L.A.IN. robotics, Fabio Greco, che dopo la laurea in ingegneria meccanica al Politecnico di Milano ha operato per circa 20 anni in ambito produttivo e organizzativo nel settore manifatturiero prima di "innamorarsi" dei robot, mentre seguiva l'installazione di due impianti robotizzati di asservimento macchine transfer. Colpo di fulmine o no, l'ingegner Greco nel 1999 fonda K.L.A.IN. robotics per distribuire i robot Denso, uno dei primi costruttori al mondo, principale partner Toyota. Prodotto forte e di qualità indiscussa, ma allora praticamente sconosciuto sul mercato italiano. Entusiasmo, passione e bontà del prodotto





DIETRO A OGNI ROBOT  
C'È SEMPRE LA PASSIONE  
DI UN UOMO NELLE IMMAGINI  
SOTTO ALCUNI MODELLI PER  
SPECIFICHE PRODUZIONI

sono gli ingredienti di un successo che porta K.L.A.IN. robotics a ritagliarsi un market share di tutto rispetto - almeno il 20% in Italia nel mondo dei piccoli robot - e a guadagnarsi per ben cinque anni di fila, dal 2007 al 2011, la prestigiosa palma di "Denso best dealer" per l'Europa. Risultati che inducono l'azienda bresciana a tentare un altro salto di qualità: dal gennaio 2011 la nuova sfida è la distribuzione dei robot Hyundai, che per la prima volta in Europa escono dalle fabbriche della multinazionale sudcoreana dell'automotive per invadere il mondo dell'industria. Il mercato della robotica tradizionale, segmento in cui si situano i robot Hyundai, di taglia maggiore in termini di payload, carichi e raggi di lavoro rispetto ai Denso, è più stabile perché rivolto a settori maturi, ma arrivando a "sfornare" anche 3500 robot all'anno vale pur sempre 6 volte tanto quello della robotica di piccola taglia, che pure è in crescita grazie al rapido proliferare di nuove applicazioni, impensabili solo fino a pochi anni fa. "Con Hyundai riproponiamo la sfida lanciata nel '99 quando siamo nati come dealer Denso - sottolinea Greco - proporre al mercato un prodotto finora poco conosciuto ma già presente nelle fabbriche Hyundai da tanti anni, ad esempio in Repubblica Ceca e in Slovacchia negli stabilimenti Hyundai e Kia. I robot Hyundai garantiscono ottime performance, affidabilità e qualità". Per assecondare la continua crescita in un mercato globale in cui le vendite aumentano da almeno 5 anni (fatta eccezione per il 2009, l'annus horribilis dell'economia mondiale), K.L.A.IN. ro-

botics nel 2010 ha investito in una nuova sede a Brescia, un capannone in cui si svolgono le attività di service, le verifiche dei robot prima della distribuzione sul mercato italiano e i test di simulazione richiesti dagli acquirenti oltre ad una sala training destinata ai corsi di formazione per i clienti che hanno acquistato i robot.

Nel 2011 un nuovo importante investimento con l'ingresso nel team di due tecnici di prim'ordine, che permetteranno di sviluppare il cosiddetto Active Service, il supporto in fase di pre-acquisto, mettendo a disposizione la competenza e l'esperienza acquisite negli anni per indirizzare il cliente verso il prodotto più adatto alle sue esigenze (la gamma Denso conta 850 codici), attraverso analisi e test di fattibilità dell'applicazione, lo studio e la simulazione del tempo ciclo e lo sviluppo di software dedicati. Un servizio in più che si aggiunge all'assistenza e formazione in fase di installazione e allo start-up sugli impianti. "Dalla crisi del 2009 siamo cresciuti e ci siamo rafforzati, e questo processo continua - conclude l'ingegner Greco - lo stesso impegno lo mettono i nostri marchi, che già lavorano al continuo miglioramento dell'interazione uomo-robot, con lo sguardo rivolto al 2020 o più in là".



K.L.A.IN. ROBOTICS  
BRESCIA - TEL. (+39) 030 3582154