

AUTOMAZIONE DA POLE POSITION

Specializzata nella progettazione e produzione di robot e linee complete dedicate soprattutto agli stampi per il settore del confezionamento, la marchigiana Campetella è un esempio di come affrontare con successo le crisi con una politica d'innovazione, diversificazione, export.

La vera passione di casa Campetella è da sempre rappresentata dal motociclismo e questo ha spinto l'azienda di famiglia, in attività da ben 121 anni, a prendere parte a competizioni nazionali e internazionali con un proprio *team*, in collaborazione con la nota scuderia Aprilia. Il *palmares* della squadra si è fatto col tempo piuttosto nutrito ma i successi che la società ha conquistato nel corso della sua storia come produttrice di sistemi e linee automatizzate per lo stampaggio sono stati forse persino più numerosi. «Tutta la robotica da noi commercializzata su scala internazionale», ha detto a *Stampi* il responsabile di Campetella Robotic Center Elia Campetella, in un'intervista realizzata presso la sede di Montecassiano (Macerata), «è da sempre disegnata e prodotta internamente; ed è governata da *software* e interfacce sviluppati dai nostri tecnici. Da questo punto di vista potremmo ironicamente presentarci come la *Apple* dei robot cartesiani. È poi preziosa per noi la capacità di contestualizzare sempre le nostre soluzioni, creando celle e isole complete personalizzate per la clientela, con presse integrate».

È quello che il *brand* marchigiano ama definire «ingegnerizzazione a commessa» e che incarna ormai a tutti gli effetti il suo *core-business*; e «il traino delle nostre attività di *R&D*». Principali interlocutrici dell'ultracentenaria impresa - che attraverso cinque generazioni di timonieri è passata dall'aver una natura tipicamente artigianale a una vocazione industriale forte - sono le attrezzerie. «Ci rivolgiamo», ha infatti precisato Elia Campetella, «a chi fa stampaggio, cercando di stringere con le officine una relazione di autentica *partnership*. Oltre il 90% del nostro *output* è destinato al settore dell'iniezione di materie plastiche e per lo più agli ambienti del *packaging* e della posateria mono-uso; ai casalinghi, all'auto e al medicale».

Risolvi problemi (purché siano complicati)

Con 110 dipendenti e un fatturato che alla fine di quest'anno dovrebbe raggiungere



Elia Campetella responsabile di Campetella Robotic Center a dx nella foto insieme a Carlo Campetella.

quota 20 milioni di euro, Campetella agisce sulla base di una precisa convinzione. «Siamo specializzati», ha proseguito l'intervistato, «nella risoluzione di problematiche complesse e *non-standard*. Possiamo essere presenti ovunque sia richiesto un deposito di inserti nello stampaggio e gestire rapidamente le operazioni più complicate. Nello stesso *automotive* possiamo competere su tutte le parti realizzate con plastica iniettata e un ulteriore comparto di grande interesse è quello delle cassette per la frutta, un panorama ampio e molto composito». Per dare un'idea del ritmo di crescita sostenuto che Campetella ha tenuto in questi anni basta pensare che solo 24 mesi orsono la forza lavoro contava solo 86 unità. E per capire quanto e come sia proiettata verso il futuro, è sufficiente un'occhiata alla carta d'identità degli addetti: la loro età media, nel *robotic center* di Montecassiano, è pari a 38 anni. «Siamo preparati», ha anticipato il responsabile, «per crescere ancora e per espandere il nostro *business* tanto in Italia quanto all'estero, dove è diretto attualmente il 70% del nostro prodotto. Questo imporrà uno sforzo aggiuntivo sull'innovazione. Da poco abbiamo rivoluzionato la nostra offerta di sistemi per il confezionamento adottando automazioni e azionamenti elettrici in luogo di quelli pneumatici tradizionali; e modificando inoltre le interfacce uomo-

«Le persone e il territorio d'origine debbono rimanere al centro di ogni nostra iniziativa, anche perché un *made in Italy* puro come il nostro ha bisogno di risorse umane esperte, pronte per sovrintendere a tutti i passaggi che vanno dal design alla immissione sui mercati»

macchina. Si tratta di un'evoluzione dell'architettura attuale con nuove misure d'interconnessione e monitoraggio». L'obiettivo - o meglio uno degli obiettivi - è presidiare con forza ancora maggiore territori come quello delle tecnologie medicali «che chiede processi e tecnologie sempre più spinti».

La ripresa dopo la tempesta

Già nella seconda metà dello scorso decennio Campetella riusciva a far uscire dai suoi impianti ben 250 robot cartesiani l'anno per un volume d'affari medio da 9,5 milioni di euro. La recessione avviata nel 2008 ha chiaramente colpito molto duro ma il *management* ha compreso sin da subito che fermarsi sarebbe stato lo sbaglio più grande. «A partire dal 2013 e dopo avere intuito già nel 2011 che una ripresa era in atto», ha ricordato Elia Campetella, «abbiamo delineato un nuovo piano industriale stabilendo che le commesse *standardizzate* dovevano passare in secondo piano rispetto a quelle *premium*, ovvero caratterizzate da un valore aggiunto superiore. In poche parole, rispetto al cosiddetto *engineering-to-order*. L'ambizione è stata il carburante del successo: «Abbiamo operato una selezione rigorosa dei clienti», ha spiegato il responsabile del Centro di robotica, «focalizzandoci su aziende più ricettive alla proposizione di soluzioni ad alto



contenuto tecnologico. Non a caso, tanto nell'alimentare quanto nell'auto siamo posizionati ottimamente nelle varie reti di subfornitura. Ci siamo riorganizzati perché la complessità stessa delle macchine lo rendeva necessario. Attualmente Campetella è decisamente più veloce e più dinamica che in passato». Notevoli allora sono stati (e tuttora sono) i *budget* stanziati in favore della formazione e, dal 2017, in applicativi Erp e di gestione del ciclo di vita dei prodotti (Plm o *Product lifecycle management*). «I programmi CAM di Vero Solutions, che ci ha sempre accompagnati lungo tutto il nostro percorso evolutivo con prodotti di eccellenza e una assistenza puntuale», ha detto Campetella, «sono forse l'unica eredità del passato che conserviamo e conserveremo».

Industria 4.0 siamo noi
Data la focalizzazione sull'automazione (sono in funzione presso i reparti di

Montecassiano alcune fra le linee cartesiane più veloci al mondo) e l'attenzione innata verso il *software*, per Campetella *Industria 4.0* non ha rappresentato una rivoluzione, ma un passaggio naturale. «Utilizziamo già da anni applicativi di controllo remoto prodotti direttamente in casa», ha affermato Elia Campetella, «e a noi il forte accento sull'innovazione introdotto da *Industria 4.0* ha offerto l'occasione per pianificare un ulteriore ampliamento del *business*. Lo stesso *Piano Calenda* ha dato grande impulso ai nostri volumi produttivi, raddoppiandoli in Italia». Quel che senza alcun dubbio non è destinato a mutare è l'insieme dei valori che in oltre un secolo hanno contribuito alle fortune dell'azienda, nata come produttore di articoli tecnici e di macchinari per l'agricoltura. «Le persone e il territorio d'origine debbono rimanere al centro di ogni nostra iniziativa», ha concluso il

Data la focalizzazione sull'automazione e l'attenzione innata verso il software, per Campetella *Industria 4.0* non ha rappresentato una rivoluzione, ma un passaggio naturale.

responsabile di Campetella Robotic Center, Elia Campetella, «anche perché un *made in Italy* puro come il nostro ha bisogno di risorse umane esperte, pronte per sovrintendere a tutti i passaggi che vanno dal *design* alla immissione sui mercati. È a nostro avviso qualcosa che ci contraddistingue significativamente rispetto ai *competitor*, ma non è il nostro solo *plus*. C'è anche la volontà di portare sul mercato tecnologie di semplice utilizzo, nonostante la raffinatezza tecnologica. Siamo attentissimi alla perfezione tecnologica ed estetica, al valore del *brand*, ma la facilità d'uso fa la differenza».

© RIPRODUZIONE RISERVATA