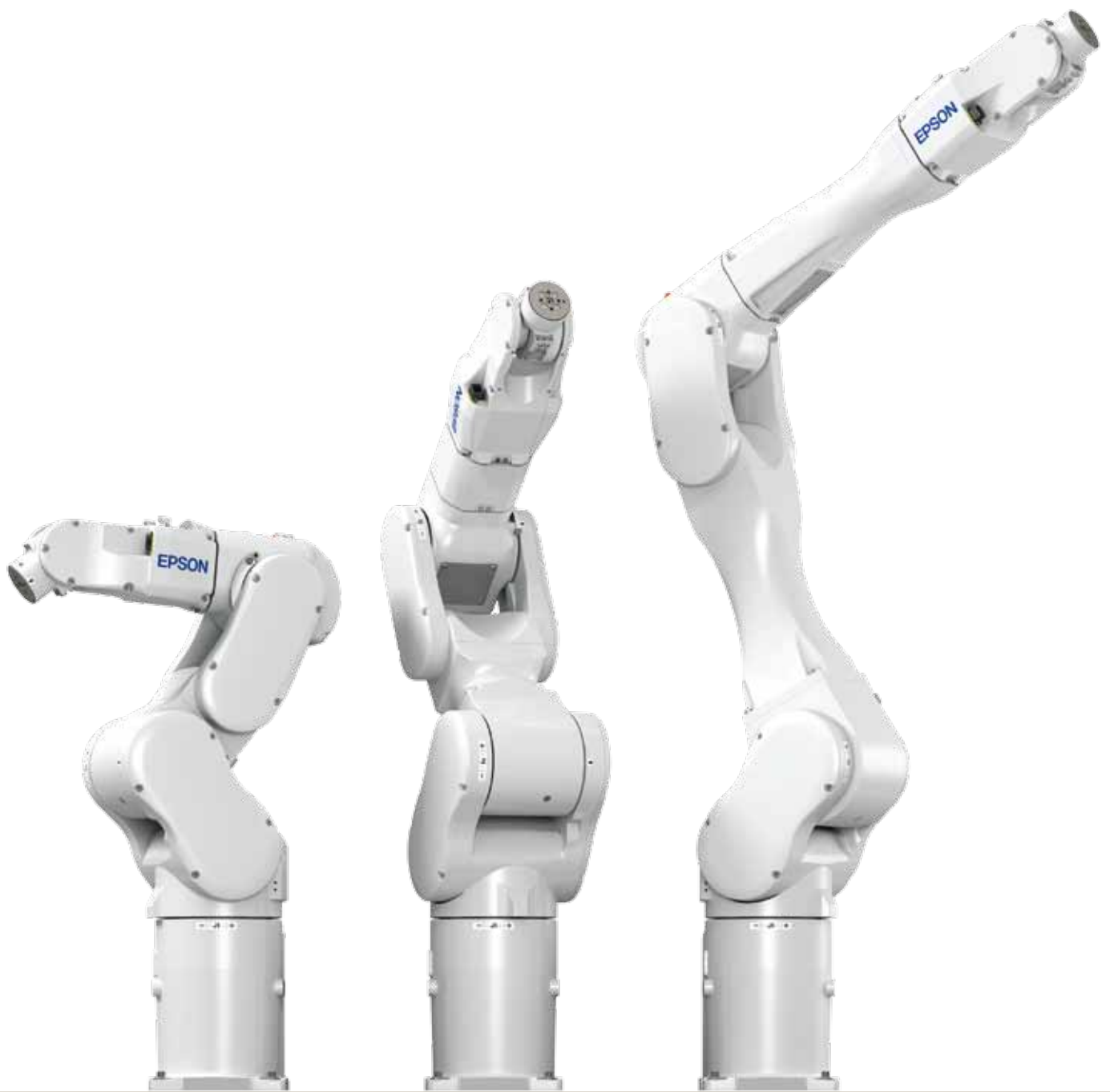


L'automazione

SUI

misura



Specializzata nella fornitura di soluzioni per l'automazione, soprattutto nell'ambito dell'assemblaggio, Sinta è un'azienda milanese che sta sperimentando una fase positiva nel solco dell'Industry 4.0. L'attività si fonda sulla stretta collaborazione con importanti gruppi come IAI, per i sistemi cartesiani, ed Epson, per i robot Scara e antropomorfi.

DI RICCARDO OLDANI



un lunedì mattina quando entriamo negli uffici di Sinta, società milanese che realizza sistemi integrati di automazione. Dobbiamo incontrare il Direttore Generale Andrea Casari per farci raccontare le attività di questa azienda, specializzata in soluzioni robotiche, in particolare per le attività di assemblaggio. Di solito al rientro dopo il weekend negli uffici non si respira un'atmosfera di particolare esaltazione, ma qui, invece, c'è un'elettricità positiva nell'aria: un collaboratore, evidentemente qui da poco tempo, arriva con un vassoio di pasticcini per festeggiare la conclusione del suo primo contratto di vendita. Il segnale non ci sfugge: nuovi assunti e nuovi contratti sono un chiaro indizio che le cose stanno andando bene. Casari lo conferma. Sinta sta crescendo, ci spiega, non soltanto in realizzazioni ma anche in termini di importanza e di considerazione da parte degli importanti marchi che rappresenta in Italia, in particolare la giapponese IAI per quanto riguarda i robot cartesiani ed Epson per i robot Scara e antropomorfi.



Andrea Casari, Direttore Generale di Sinta.



Il robot LS3 SCARA di Epson, con payload massimo di 3 kg e sbraccio fino a 400 mm, in versione "clean" per operare anche in camere pulite.

ROBOT CARTESIANI

“L’azienda – dice Casari – è nata negli anni Novanta come reparto automazione di un’azienda che trattava sistemi di avvitatura e presto è diventata autonoma, lavorando soprattutto con partner giapponesi tra cui, in particolare, con IAI, acronimo di Intelligent Actuator Incorporation, produttore di sistemi robotici lineari con logica programmabile. Sono robot cartesiani che proponiamo sul mercato dell’assemblaggio, per soluzioni molto diverse, a partire dalle applicazioni più semplici di pura movimentazione per arrivare ad altre molto più complesse, che realizziamo sfruttando la gamma enorme di soluzioni sviluppate da IAI. Questa grande possibilità di scelta consente al nostro cliente di risolvere praticamente ogni necessità nei processi di montaggio”.

IAI è stata incontrata e conosciuta da Sinta quando anch’essa era agli inizi dell’attività, ma ora è cresciuta al punto di diventare una multinazionale, con una sede europea a Francoforte, in Germania e oltre 1.200 addetti.

SCARA E BRACCI ROBOTICI

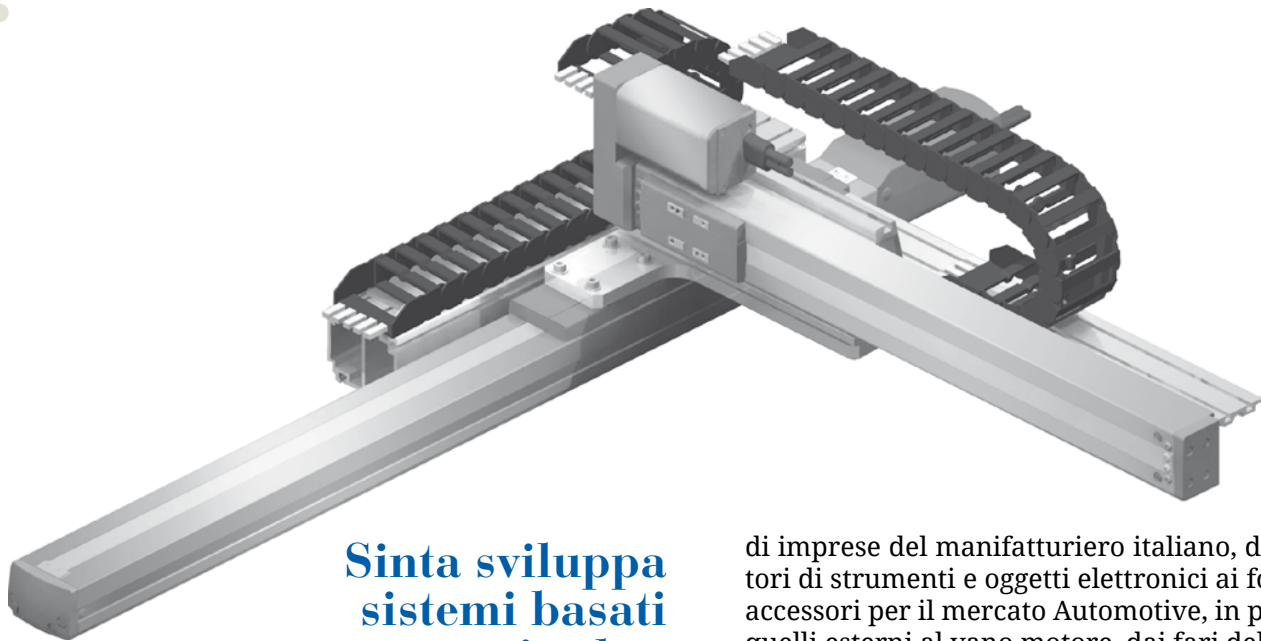
Un altro partner importante per Sinta è Epson, in particolare per quanto riguarda i robot Scara e antropomorfi. “Epson fa parte del Gruppo Seiko – dice Casari – noto per la produzione di orologi, ed è nata proprio per l’automazione di processi di produzione che richiedono estrema velocità e precisione. Non è un caso che i robot Epson siano leggeri, con payload non superiori ai 20 kg, ed estremamente rapidi e precisi, proprio quanto occorre alla maggior parte dei nostri clienti per le loro esigenze di assemblaggio”. Sinta lavora con un gran numero



Un altro robot Epson utilizzato da Sinta per i suoi sistemi di automazione. Si tratta dell’LS20 SCARA con payload massimo di 20 kg.



Il robot Epson G6 SCARA, disponibile in oltre 70 versioni con sbracci diversi e versione clean e a prova di polvere, è probabilmente il più versatile tra quelli prodotti dal marchio giapponese.



Sinta sviluppa sistemi basati sui robot cartesiani di IAI, come questo modello a 3 assi della serie IK.

di imprese del manifatturiero italiano, dai produttori di strumenti e oggetti elettronici ai fornitori di accessori per il mercato Automotive, in particolare quelli esterni al vano motore, dai fari della vettura all'abitacolo. Si trova quindi a confrontarsi sullo sviluppo di progetti estremamente vari e differenti, ognuno con necessità ed esigenze specifiche.

FORMAZIONE SU MISURA

L'azienda milanese detiene l'esclusiva commerciale per l'Italia dei prodotti IAI e dei robot Epson, facendosi carico anche di tutti gli aspetti connessi alla manutenzione, all'assistenza e al training. "La formazione – chiarisce Casari – non è soltanto interna, cioè rivolta al nostro personale, ma è soprattutto indirizzata al cliente, al system integrator oppure all'utilizzatore finale quando è organizzato con una divisione interna per la progettazione dei sistemi di automazione. In particolare, il training è sempre orientato sull'applicazione specifica richiesta dal cliente". Una scelta necessaria, quest'ultima, perché ormai i sistemi robotici sviluppati da produttori come IAI o Epson non si limitano al semplice prodotto, ma comprendono anche un gran numero di accessori che possono ampliare a



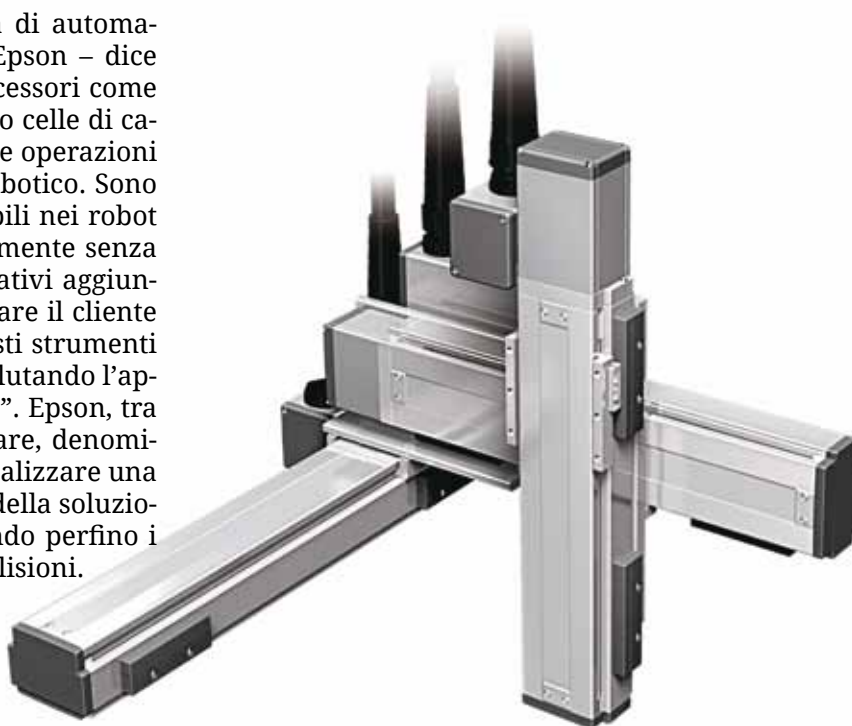
Robot "table top" della serie TTA di IAI, con encoder assoluto privo di batteria che riduce al minimo la necessità di manutenzione.

dismisura le funzionalità del sistema di automazione. “Consideriamo, per esempio, Epson – dice ancora Casari –, che ha sviluppato accessori come i sistemi di visione per la guida robot o celle di carico che rendono possibili movimenti e operazioni estremamente complessi al braccio robotico. Sono tutte soluzioni perfettamente integrabili nei robot Epson, che le riconoscono immediatamente senza bisogno di software o di sistemi operativi aggiunti. Diventa quindi fondamentale formare il cliente anche riguardo le potenzialità di questi strumenti accessori, e noi lo facciamo sempre valutando l’applicazione che dovrà essere realizzata”. Epson, tra l’altro, ha sviluppato anche un software, denominato RC+ Simulator, che consente di realizzare una rappresentazione 3D molto realistica della soluzione che si intende progettare, misurando perfino i tempi ciclo o valutando le possibili collisioni.

MERCATO E NUOVE ESIGENZE

Ora, con la diffusione del concetto di Industry 4.0 e con gli incentivi alle imprese, il mercato sta crescendo e sta cambiando e anche Sinta sta sperimentando nuove situazioni. “Da una parte – dice Casari – abbiamo registrato un aumento delle richieste dei clienti tradizionali, ma stiamo anche aprendo contatti con clienti nuovi, che finora hanno avuto un livello basso di automazione, e quindi minori conoscenze sulle effettive potenzialità di un sistema robotico. Con questi interlocutori dobbiamo confrontarci attentamente riguardo alle loro aspettative ed esigenze, per proporre e spiegare le soluzioni più adatte alle loro necessità”. Tutto questo si traduce in un nuovo dinamismo che ha portato a una crescita delle commesse e che qualifica Sinta come un interlocutore sempre più importante per i suoi fornitori, porta d’accesso al mercato italiano che, in Europa, “non soltanto è il secondo del continente – conclude Casari – ma ha ridotto moltissimo negli ultimi anni il gap con quello tedesco, che resta quello trainante”.

**Interni della sede
milanese di Sinta.**



**Robot cartesiano
multi-asse della serie ICSB
del marchio giapponese IAI,
rappresentato in Italia
da Sinta.**

