

postatarget
magazine

DC0082922
NAZ/039/2008

Posteitaliane

Assembly & Mechatronics Solutions



Soluzioni di

Settembre-Ottobre 2016

116

Assemblaggio



& mecatronica



Associazione
Italiana di
Automazione
Meccatronica



MACCHINE ED IMPIANTI PER ASSEMBLAGGIO ROBOTIZZATO

L'equilibrio di una
interazione perfetta
tra meccanica, elettronica e software

If you have an assembly problem call us,
we accept the challenge.



MADE WITH ITALIAN EXPERTISE



Associazione
Italiana di
Automazione
Meccatronica



Associato AIB
Sistema Confindustria



Contraffazione

Comprate originali Hiwin

INDUSTRIE 4.0 Best Partner



Robot a 6 assi
Serie RA



Delta Robot
Serie RD



Wafer Robot
Serie RW



Scara Robot
RS406



Vincitore dei Taiwan Excellence Gold & Silver Awards dal 2001 al 2015



Viti a ricircolo di sfere



Guide lineari



Assi lineari



Robot a 6 assi



Scara robot



Tavola tiltante a tecnologia direct drive



Sistema robot riabilitativo



Motori lineari



Motori torque



Azionamenti



Servo motori e motori integrati

Italy Subsidiaries

HIWIN ITALY
MILAN, ITALY
Via Pitagora, 4
20861 Brugherio (MB), ITALY
Tel: +39-039-2876168
Fax: +39-039-2874373
www.hiwin.it
info@hiwin.it

Global Headquarters

HIWIN TECHNOLOGIES CORP.
www.hiwin.tw
business@hiwin.tw

Affiliated Business

HIWIN MIKROSYSTEM CORP.
www.hiwinmikro.tw
business@hiwinmikro.tw

Subsidiaries & R&D Centers

HIWIN Germany
www.hiwin.de

HIWIN Japan
www.hiwin.co.jp

HIWIN USA
www.hiwin.com

HIWIN Czech
www.hiwin.cz

HIWIN Switzerland
www.hiwin.ch

HIWIN France
www.hiwin.fr

HIWIN Singapore
www.hiwin.sg

HIWIN Korea
www.hiwin.kr

HIWIN China
www.hiwin.cn

Mega-Fabs Israel
www.mega-fabs.com



Totalmente integrati, anche in Italia

di Fabrizio Dalle Nogare

Da destra, l'ing. Fabio Corbetta, Team Leader dell'ufficio tecnico; Giovanni Maria Gerli, System Engineer; Paul Yang, Chief Operating Officer e l'ing. Paolo Bonfanti di Hiwin Italia.

From the right, eng. Fabio Corbetta, Team Leader of the technical office; System Engineer Giovanni Maria Gerli; COO Paul Yang and eng. Paolo Bonfanti, Hiwin Italia.



L'obiettivo è offrire al mercato, nel modo più efficiente possibile, l'ampia gamma di prodotti e soluzioni integrate di automazione e motion control, garantendo ai clienti l'indispensabile supporto tecnico specializzato. Per questo, Hiwin è presente da 3 anni in Italia con una filiale che registra numeri in decisa crescita. Abbiamo incontrato chi dirige con successo l'azienda e parlato di prodotti, tendenze di mercato, filosofia imprenditoriale...

“**L**’Italia è un paese aperto, flessibile e che sa pensare positivo. Più che fermarsi a ciò che si legge sui giornali, occorre conoscere davvero il tessuto produttivo per capire le reali potenzialità di questa nazione”. Le parole di Paul Yang, Chief Operating Officer della filiale italiana di Hiwin, che ab-

biamo incontrato nella nuova sede italiana del gruppo a Brugherio (MB), sembrano annullare i quasi 10.000 km di distanza che separano l'Italia da Taiwan. E fanno capire perché un'azienda globale come Hiwin ha deciso, tre anni fa, di investire sull'Italia. Con ottimi risultati, al momento.

Il nome del gigante taiwanese - il cui fatturato ha superato i 500 milioni di dollari nel 2014 - è abbreviazione di "HI-tech WINner". Oltre a una filosofia improntata a concetti quali innovazione e competitività, la volontà di essere sempre un passo avanti nella ricerca tecnologica è alla base del successo di una realtà che è stata fondata nel 1989, meno di 30 anni fa. E che nel 2015 era al 37mo posto tra le 100 aziende più innovative nel mondo secondo la rivista specializzata Forbes, in una classifica in cui software house o aziende farmaceutiche la fanno da padrone.

Dal semplice componente meccanico allo sviluppo del sistema integrato

Guide lineari, viti a ricircolo di sfere, assi lineari, servomotori e azionamenti; attuatori elettrici, cuscinetti; ma anche soluzioni di automazione robotica e sistemi di presa fanno parte della gamma di prodotti Hiwin. "La gamma è ampia, è vero", esordisce Paul Yang, "però rispecchia la natura della nostra azienda, che è sempre stata specializzata nel motion control e nell'automazione industriale. Preferiamo lavorare per trovare

■ DIRECT LINE

Fully Integrated, even in Italy

The goal is to offer to the market, as efficiently as possible, a wide range of products and integrated solutions for automation and motion control, giving customers the necessary specialized technical support. For this, Hiwin has been in Italy for three years with a subsidiary that records clearly increasing numbers. We met the people who run the company successfully, and talked about products, market trends, business philosophy...

"Italy is an open, flexible country and it is capable to think positive. Rather than stopping at what you read in the papers, you really need to know the production system to understand the real potential of this nation". The words of Paul Yang, Chief Operating Officer at Hiwin Italian branch, who we met in the new Italian headquarters of the group in Brugherio (MB), seem to reduce almost 10,000 km of distance that separate Italy and Taiwan. And they make us understand why a global company like Hiwin decided, three years ago, to invest on Italy. With excellent results, so far. The name of the Taiwanese giant - whose sales exceeded \$ 500 million in 2014 - is short for "HI-tech WINner". In addition to a philosophy based on concepts such as innova-

L'ingresso del quartier generale di Hiwin a Taichung (Taiwan).

The entrance to the Hiwin headquarters in Taichung (Taiwan).



tion and competitiveness, their desire to always be one step ahead in technological research is critical to the success of a company that was founded in 1989, less than 30 years ago. And that in 2015 was 37th among the 100 most innovative companies around the world according to Forbes magazine, in a ranking where software houses or pharmaceutical companies dominate.

From the simple mechanical component to the development of an integrated system

Linear guideways, ball screws, linear axis, servo motors and drives; linear actuators, bearings; but also robotic automation solutions and electric gripper systems are part of Hiwin's product range. "The range is wide, it is true", begins Paul Yang, "but it reflects the nature of our company, which has always been specializing in motion control and indus-

La Total Solution di Hiwin (driver, motore, vite a ricircolo di sfere, GW).

Hiwin Total Solution (driver, motore, ball screw, GW).

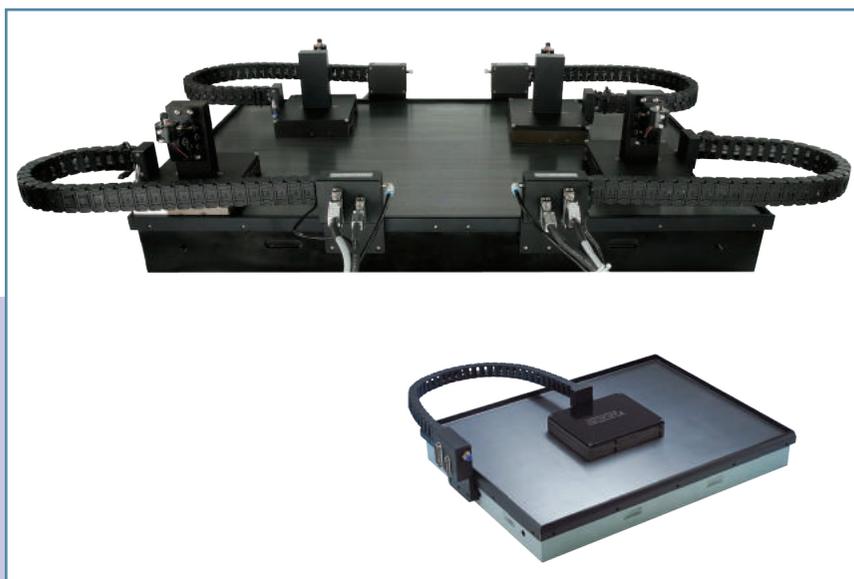
soluzioni tecnologiche avanzate in un settore piuttosto che avventurarsi in altri ambiti. Prendiamo ad esempio due prodotti: le guide lineari e le viti a ricircolo di sfere. Nel tempo, siamo stati in grado di arricchire la nostra produzione, partendo dal semplice componente meccanico fino ad arrivare a un vero e proprio sistema”.

Il motore planare LMSP di Hiwin e, a destra nella pagina, gli assi lineari della serie HM, premiati con due prestigiosi riconoscimenti.

“Un altro esempio può aiutare a chiarire ulteriormente la filosofia di Hiwin riguardo ai prodotti”. Questa volta è l'ing. Fabio Corbetta, Team Leader dell'ufficio tecnico, a illustrarcelo. “Nello sviluppo dei cuscinetti, consapevoli del fatto che non sia facile fare la differenza sul mercato semplicemente puntando sul prodotto, Hiwin punta su tipologie speciali di cuscinetti

che integrino e supportino le viti a ricircolo di sfere. In questo modo, siamo in grado di fornire al cliente una soluzione completa”.

Hiwin è uno dei due produttori mondiali di motori planari, utilizzati in particolare nell'industria dei semiconduttori. Altro fiore all'occhiello della gamma sono gli assi lineari della serie HM, premiati con i prestigiosi riconoscimenti IF e Red Dot Design Award 2016 per via del design innovativo abbinato all'estrema precisione. In particolare, la soluzione di linear motion è dotata di un rivestimento in acciaio che impedisce la penetrazione dello sporco all'interno del componente, riducendo gli interventi di manutenzione e allungando la vita utile del prodotto.



design combined with extreme accuracy. In particular, the linear motion solution has a steel coating that prevents dirt from entering inside the component, reducing maintenance and increasing the product useful life.

LMSP linear planar motor from Hiwin and, right in this page, HM series linear axis, acknowledged with two prestigious awards.

trial automation. We rather work to find technological solutions in a particular sector, than venturing into other areas. Let's take two products, for example: linear guides and ball screws. Over time, we have been able to expand our production, starting from the simple mechanical component up to an actual system”.

“Another example may help us to further clarify Hiwin's philosophy on products”. This time is engineer Fabio Corbetta, Team Leader of the technical office, who explains this to us. “In the development of bearings, being aware that it is not easy to make a difference on the market simply by focusing on the product, Hiwin focuses on special types of bearings that integrate and support ball screws. In this way, we are able to provide the customer with a complete solution”.

Hiwin is one of the two manufacturers of planar linear motors in the world. These motors are used in particular in the semiconductor industry. Another highlight of the range are the linear axes of the HM series, awarded with the prestigious IF and Red Dot Design Award 2016 because of their innovative

A “diffused” model of R&D helps sharing information

Giving the customer complete solutions, not just products, and anticipating market trends. These concepts are particularly dear to Mr Yang. But what is the best way to achieve these goals? “Focusing strongly on research and development and do it in an innovative way”, says the COO. “Outside of Taiwan, Hiwin relies on 5 research centers in Japan, Germany, Israel, UK and Russia. Each one of these with a very specific specialization. The Israeli center, for example, is dedicated to drives and control systems; in Russia we work a lot on linear motors. This, in our opinion, means having a truly global philosophy”.

A “diffused” model of R&D that aims to share information, with the consequence of facilitating the search for solutions to the production problems reported by customers all over the world. Enhancing, at the same time, the peculiarities of each country. Just like for the Italian subsidiary. “We start-

Un modello “diffuso” di R&S aiuta a condividere le informazioni

Dare al cliente soluzioni complete, non solo prodotti, e anticipare le tendenze del mercato. Sono, questi, concetti particolarmente cari a Yang. Ma qual è la strada migliore per raggiungere questi obiettivi? “Puntare forte su ricerca e sviluppo e farlo in modo innovativo”, continua il COO. “Fuori da Taiwan, Hiwin conta su 5 centri di ricerca in Giappone, Germania, Israele, UK e Russia. Ognuno di questi con una specializzazione ben precisa. Quello israeliano, per esempio, è dedicato ad azionamenti e sistemi di controllo; in Russia si lavora molto sui motori lineari. Questo, secondo noi, significa avere una filosofia davvero globale”.

Un modello “diffuso” di R&S che ha come obiettivo la condivisione delle informazioni, con la conseguenza di rendere più agevole la ricerca di soluzioni alle problematiche produttive espresse dai clienti in tutto il mondo. Valorizzando, al tempo stesso, le peculiarità dei singoli Paesi. Proprio come accade per la filiale italiana. “Siamo partiti nel 2013”, racconta Yang, “e dopo 3 anni abbiamo già 65 persone che lavorano per Hiwin Italia. Affidarsi semplicemente a un distributore non era più sufficiente per far conoscere al mercato i nostri prodotti di alta gamma: servizio, qualità e supporto tecnico, in un mercato importante come quello italiano, possono essere assicurati soltanto con una presenza forte e da un team tecnico specializzato”.



L'ampia gamma di soluzioni robotiche di Hiwin.

Hiwin broad range of robotic solutions.

ed in 2013”, says Mr Yang, “and after 3 years we have 65 people working for Hiwin Italia. Relying simply on a distributor was not enough to introduce to the market our high-end products: service, quality and technical support, in an important market such as the Italian one, can be achieved only with a strong presence and a specialized technical team”.

The importance of a direct knowledge of the Italian market

To be successful in a particular market such as the Italian one, it is necessary to know the territory well, and, especially, its manufacturing system. “85% of our customers are SMEs, companies that often require specific, efficient solutions in a very short delivery time”, says Mr Corbetta. “In addition, we see more and more often that the technical departments of customer companies communicate specifications and, for various reasons, leave the supplier - even if it would be more appropriate to call it a partner - the task of finding a solution, often asking for advice on products, solutions and applications. This is extra work for us, but at the same time it can be an advantage, especially if you have the resources and skills to do it. Here at Hiwin, we can rely, in particular, on R&D centers in Europe, which allow us to respond to re-

quests in a prompt and efficient way”. At this time, motion control systems and components are at the heart of Hiwin’s action in Italy. In the near future, there may be room even for six-axis robots, SCARAs and delta robots, which are already marketed by Hiwin in other markets.

Making the most of people skills

All this, as pointed out by Mr Yang, without forgetting the most important factor in the context of business: people. “Anyone who works with us knows that they can grow in a company that knows how to develop skills. We are also committed, just as our head office in Taiwan, to give our practical contribution to society, through initiatives and partnerships with schools and universities. Meeting with students to inform them on the technological evolution in our industry and explain them our job opportunities is the first step; we hope to be able to host some of them for internships soon”.

As proven by the experience gained over the last three years, Hiwin Italia recipe for continuing to grow is clear: they just have to follow it. It is to exploit the right chemistry between the determination of the Taiwanese parent company, the German pragmatism of the European headquarters in Offenburg and a bit of healthy creative extravagance, all Italian. ■

La sede di Hiwin Italia a Brugherio (MB).

Hiwin Italia headquarters in Brugherio (MB).



Quanto conta la conoscenza diretta di un mercato come quello italiano

Per avere successo in un mercato particolare come quello italiano, è necessario conoscere bene il territorio e, specialmente, il tessuto produttivo. “L’85% dei nostri clienti sono PMI, aziende che spesso richiedono soluzioni specifiche, efficienti e con tempi di consegna molto ridotti”, spiega Corbetta. “Inoltre, constatiamo sempre più spesso che gli uffici tecnici delle aziende clienti comunicano delle specifiche e, per varie ragioni, lasciano al fornitore - anche se sarebbe più appropriato chiamarlo partner - il compito di trovare la soluzione, chiedendo spesso consigli su prodotti, soluzioni e applicazioni. Questo è un lavoro aggiuntivo per noi, ma può essere al tempo stesso un vantaggio, soprattutto se si hanno le risorse e le competenze per farlo. Qui in Hiwin possiamo contare, in particolare, sui centri di R&S presenti in Europa, che ci permettono di rispondere alle richieste in modo pronto ed efficiente”.

In questo momento, sistemi e componenti di motion control sono al centro dell’azione di Hiwin in Italia. Nel prossimo futuro potrebbe esserci spazio anche per i robot a sei assi, per gli SCARA e per i delta robot, già commercializzati da Hiwin in altri mercati.

Valorizzare al massimo le competenze delle persone

Tutto questo, come sottolinea Mr Yang, senza dimenticare l’elemento più importante nel contesto dell’attività aziendale: le persone. “Chi lavora con noi sa che può crescere anche all’interno di un’azienda che sa valorizzare le competenze. Ci impegniamo anche, proprio come fa la nostra sede centrale a Taiwan, a dare il nostro contributo concreto alla società, attraverso iniziative e collaborazioni con scuole e università. Incontrare gli studenti per informarli sull’evoluzione tecnologica nel nostro settore e illustrare loro le possibilità lavorative è il primo passo; speriamo, presto, di poterne ospitare alcuni per dei tirocini formativi”.

Come dimostra l’esperienza maturata negli ultimi 3 anni, la ricetta di Hiwin Italia per continuare a crescere è tracciata: basta solo seguirla. Si tratta di far fruttare la giusta alchimia tra la determinazione della casa madre taiwanese, il pragmatismo tedesco del quartier generale europeo di Offenburg e un po’ di sana follia creativa, tutta italiana. ■



Il team di Hiwin presso lo stand dell’azienda taiwanese alla EMO 2015 di Milano.

Hiwin team at the booth of the Taiwanese company at EMO 2015 in Milan.

*Volete esprimere la vostra opinione su questo tema?
Scrivete a: filodiretto@publitec.it*