

Manifatturiero italiano, l'eccellenza a portata di mano

a cura di Albert Rodriguez

Le aziende italiane sono riconosciute in tutto il mondo per la qualità dei loro prodotti. Un mix unico, fatto di creatività, intraprendenza, gusto, materiali, bellezza, rende le realtà del tessuto manifatturiero nostrano eccellenze che fanno scuola in tutto il mondo.

È vero, queste eccellenze hanno salvato l'Italia dal default, ma di questo nessuno parla mai abbastanza, occupati come siamo ad analizzare il dissesto geopolitico che domina la scena pubblica.

Gli imprenditori e gli industriali sono stanchi di un malgoverno che costringe l'Italia a partire in una posizione di svantaggio rispetto alle sue concorrenti europee. Con il costo dell'energia elettrica più alto del 30% rispetto alla media degli altri paesi europei, il peso della burocrazia che schiaccia le aziende e non permette a quelle nuove di svilupparsi, con la totale latitanza di un 'sistema Paese' che agevola l'internazionalizzazione e l'erogazione di credito, ad oggi, nonostante gli sforzi, non rappresentiamo certo una calamita per i capitali esteri.

Se abbandoniamo la fantapolitica e la fantafinanza quello che rimane è il solido tessuto manifatturiero che regge sulle sue spalle le inefficienze di questo Paese.

Con un Pil al -2,7%, un tasso di disoccupazione quasi al 12% e l'indice di produttività che registra a dicembre 2012 un -6,5% fare impresa in Italia sembra quasi una follia. (Fonte dati: Istat)

Eppure esistono tante realtà che ogni giorno credono nelle potenzialità di un prodotto *Made in Italy* da esportare nei mercati di tutto il mondo. Grazie a loro siamo ancora vivi. In questo dossier abbiamo raccolto alcune storie che vengono dal cuore pulsante di questa Italia manifatturiera.

“Il prodotto del futuro? Basta che sia evergreen”

Nel panorama di eccellenza delle realtà più prestigiose del manifatturiero 'made in Italy' incontriamo Alessi. L'azienda, nota in tutto il mondo per il suo design ricercato, ha continuato a dedicarsi allo sviluppo di nuovi pro-

dotti nonostante la crisi. Alessi ha risposto a questa sfida facendo leva sull'aumento dell'efficienza salvaguardando i costi interni con investimenti oculati.

Sull'innovazione però non ha risparmiato.

Una delle strategie su cui ha deciso di puntare è stata la prototipazione 'rapida' del prodotto. Grazie a questa nuova filosofia i progetti completi portati a termine ogni anno sfiorano oggi i 200.

Alessi

Dipendenti: circa 500 persone

Core business: oggetti prodotti mediante stampaggio a freddo dei metalli

Produzione: circa 7.500 pezzi al giorno

Esportazione: in sessanta Paesi rappresenta i due terzi del fatturato

Sede: Omegna

www.alessi.com

“Abbiamo posto attenzione sul contenimento dei costi di progettazione, su scelte di prototipazione, sul flusso delle informazioni necessarie all'attuazione del progetto” spiega Cristiano Colosio, responsabile area progettazione e Plm.

Da qualche anno Alessi ha investito molto sullo sviluppo nuovi prodotti grazie alla già consolidata esperienza nelle aree Cad e modellazione 3D. L'implementazione di un sistema informativo retto da un software per la gestione del ciclo di vita del prodotto (scelta ricaduta su Focus PLM) ha agevolato i processi di comunicazione tra diverse aree aziendali, designer inclusi.

Il lavoro combinato di Cad tridimensionali, prototipazione rapida e sistema Plm che integra la documentazione intercettata dalle diverse piattaforme è di grande aiuto nell'ottimizzazione dei tempi di sviluppo di un nuovo prodotto. Attraverso l'utilizzo del software Plm il dato passa attraverso una filiera di fonti grazie alle quali è integrato

con gli altri fino ad arrivare al prodotto finito. Attraverso il corretto utilizzo dello strumento Plm è possibile gestire il planning del prodotto, le attività di progettazione tridimensionale, i flussi di lavoro dei designer, i test di utilizzo e i test normativi.

La gestione del progetto, che fa leva sull'integrazione di



dati e processi, permette la formazione di team dedicati che lavorano in sincronia elaborando modifiche correttive in corso d'opera.

Grazie ad architetture complesse che tutelano la qualità dei processi il manifatturiero *Made in Italy* ha ancora il suo valore aggiunto: "sui prodotti in acciaio siamo i numeri uno al mondo" commenta Colosio.

Se abbiniamo questa peculiarità all'esclusività di un design ricercato mescoliamo gli ingredienti di una ricetta unica: quella del prodotto italiano d'eccellenza.

Verso un nuovo concetto di manufacturing: uniformità e semplificazione dei sistemi IT

Pensare, creare per poi produrre, anche solo un dettaglio.

Un anello, una chiave, un sorriso o semplicemente uno sguardo. Sono le più piccole cose che riescono a cambiare la giornata, oltre che la vita. Con questo spirito Metalmeccanica Alba abbina sicurezza e qualità, tecnologia e innovazione per ogni singolo componente della 'seduta'. Sì, è proprio così, l'azienda si occupa di modellare le 'anime' di acciaio delle sedie che troviamo tra i banchi di scuola, in sala d'attesa in aeroporto, allo stadio, fino a casa.

Metalmeccanica Alba ha una storia di 30 anni nella produzione di strutture metalliche per sedute.

"Oltre a occuparci di produzione il nostro punto di forza è



lo sviluppo tecnico", racconta Franco Ceccato, Presidente del Consiglio di Amministrazione. "La creatività è un elemento molto importante, che ci permette di proporre soluzioni innovative, in Italia nel mondo".

L'azienda vende oltre il 60% dei prodotti all'estero: Euro-

Metalmeccanica Alba

Fatturato: 9 milioni di euro

Dipendenti: 40

Articoli a catalogo: 1.000

Telai prodotti ogni anno: 1 milione e 500 mila

Sede: Treviso

www.metalmeccanicaalba.eu

pa, Nord Africa, Centro America, Emirati Arabi, Australia e Nuova Zelanda.

La società si è affidata alle soluzioni di Gruppo Formula per implementare un software gestionale in grado di rappresentare l'unico focal point attorno al quale organizzare e coordinare le attività dei diversi enti aziendali che lavorano per raggiungere l'eccellenza nel loro settore.

"Siamo partiti da due esigenze fondamentali: uniformità e semplificazione", spiega Ceccato. "Vivevamo una situazione eterogenea dovuta alla coesistenza di tre diverse soluzioni software: la prima per la produzione ed il magazzino, la seconda per la contabilità e la terza per l'analisi dei dati ed attività di business intelligence. Immane era il proliferare di fogli di calcolo per il controllo o il passaggio dei dati", continua Ceccato. "E questa era la situazione strutturale. Il motivo scatenante che ci ha portati a identificare l'esigenza di inserire un vero e proprio ERP è relativo alla gestione delle ubicazioni dei prodotti in magazzino", commenta Chemello. www.metalmeccanicaalba.eu.

I motivi che hanno spinto Metalmeccanica Alba verso la scelta di Sage ERP X3 sono essenzialmente tre: le sue caratteristiche di internazionalità, che lo rendono pronto a supportarci nel nostro sviluppo futuro; la piattaforma tecnologica di ultima generazione; e, dal punto di vista funzionale, l'organizzazione per processi, spiegano dall'azienda.

"Inoltre sappiamo che alle spalle del prodotto ci sono Gruppo Formula e Sage, che garantiscono esperienza e sicurezza sul futuro di Sage ERP X3. Infatti, per noi era molto importante effettuare una scelta che fosse strategica nel tempo. In un certo senso posso dire che un gestionale dovrebbe essere

«per sempre», commenta il numero uno della società. Metalmeccanica Alba ha deciso per il modello di implementazione semplice e intuitivo, chiamato da Formula 'Smart&Go'. Perché? «Abbiamo ritenuto che un modello pre-parametrizzato fosse adatto alle nostre esigenze, sia per velocizzare i tempi di implementazione sia per supportare efficacemente gli utenti», risponde Ceccato. Grazie alla soluzione di Gruppo Formula l'azienda ha trovato in un unico pacchetto uno strumento per la gestione di magazzino, contabilità, controllo di gestione e la relazione commerciale con gli agenti. «Al contrario di molte aziende che ritengono di avere specificità per cui è il software a doversi adattare alla realtà aziendale – osserva Ceccato –, noi abbiamo ritenuto che ci fosse di aiuto seguire il modello che Sage ERP X3 ci consiglia, un vero e proprio supporto per facilitare il cambiamento culturale in azienda. Scegliere un modello pre configurato ci permette di seguire processi già definiti, aiutandoci a capire come strutturare al meglio le nostre attività».

Quando il prodotto è alta tecnologia: il mondo delle due ruote

Puntare sul design significa non solo progettare prodotti belli ma anche contribuire a semplificare la vita delle persone che quei prodotti useranno.

È la vision di GIVI, marchio storico di accessori e abbigliamento per moto. Dal 1978 GIVI è sinonimo di 'bauletto' per moto. L'azienda ha filiali in 40 Paesi, dalla Nuova

GIVI

Dipendenti: 150

Qualità: Nell'ambito di un programma inteso a valorizzare le imprese italiane con le migliori performance economiche, GIVI ha ricevuto l' Attestato Rating 1, certificazione per il massimo livello di affidabilità sul mercato.

Linea prodotti: sistemi di ancoraggio specifici sul mercato per l'aggancio di valigie rigide, bauletto e trolley, borse laterali, porta computer, borse morbide, borse trasformabili in zaino, borselli da fissare allo sterzo, marsupi, portapacchi; caschi integrali, caschi demi jet e jet, parabrezza e spoilers; piccoli accessori quali porta telefono, paramani, neck protector, custodia per carte di credito e telepass, porta navigatore satellitare; telo coprisella; paramotori; seggiolino da bambini, schienalini.

Sede: Brescia

www.givi.it

Zelanda alla Russia, dall'Australia al Sudafrica, all'Asia ed è presente con succursali dirette in America, Austria, Francia, Germania, Inghilterra, Malesia, Spagna.

In Malesia, grazie a un'operazione di merchandising, è il marchio del *Made in Italy* per eccellenza.

GIVI applica le sue competenze anche nel settore caschi (progetto Head Protection System, HPS) e oggi il brand copre una gamma completa di prodotti per il motociclista e la sua famiglia.



Hendrika, Giuseppe e Vincenzo Visenzi

Oggi l'azienda fornisce quasi in esclusiva tutto l'equipaggiamento alle primarie case motociclistiche.

Alla testa della società il fondatore Giuseppe Visenzi (da qui l'acronimo GIVI) insieme con i figli Hendrika e Vincenzo. Da sempre appassionato di moto, Giuseppe ha conquistato la medaglia d'argento nella classifica dei piloti del motomondiale nel 1969 con una Yamaha 350 all'età di 28 anni.

A lui abbiamo chiesto come questa crisi si sia trasformata in un'opportunità per la sua azienda.

«La crisi – ci risponde – ha ridimensionato i budget di spesa del consumatore e ha spinto le aziende verso una maggiore efficienza. Noi, oltre ad esserci ulteriormente sensibilizzati su ogni tipo di spreco e inefficienza, abbiamo iniziato un percorso di Lean Production che ha interessato le varie unità di produzione».

Nonostante gli sforzi per ridurre al minimo gli sprechi il mercato italiano è stagnante su tutti i settori da qualche anno. Se nell'ultimo anno la situazione è ulteriormente peggiorata, in Europa gli affari vanno mediamente meglio. Ma tanto è una partita che non arriveremo a giocare alla pari, perché «i veri mercati emergenti – commenta Visenzi – stanno fuori dal vecchio continente».

L'R&D Technolab (ricerca e sviluppo) è il cuore dell'azienda che fa dell'innovazione il suo core business.

Sistemi di protezione evoluti e design italiano costituiscono i plus delle linee.

Tecnofibre composite, tecnopolimeri speciali, stampi di concezione complessa, macchine e processi di stampaggio di assoluta precisione, controlli qualità puntuali esprimono l'approccio high tech.

Studi di modellazione con le più avanzate applicazioni dei

sistemi CAD consentono la verifica diretta, step-by-step, di tutte le possibili varianti costruttive garantendo la sicurezza totale del prodotto finale.

“ Per il 2013 ci impegniamo ad innovare e ampliare la gamma con nuovi prodotti per tenere vivo l’entusiasmo del cliente con nuovi stimoli e plus tecnici ed estetici” spiega il numero uno della società.

“ La nostra vision ci permette di compiere ogni giorno un passo in più verso la ‘fabbrica intelligente’ che io immagino come una fabbrica totalmente integrata dal punto di vista della connessione tra la progettazione e la produzione, integrata sia come sistemi informativi sia come processi aziendali con i relativi flussi di materiali e informazioni”.

Uscire dalla crisi eliminando gli sprechi

Dalle moto ai trattori l’innovazione diventa lean. Ne par-



Ezio Bruno
Presidente Frandent

liamo con Ezio Bruno, titolare e fondatore della Frandent, storico marchio di produzione di attrezzature per macchine agricole.

Sembra impossibile, ma innovare in questo settore si può, eccome. Frandent ce l’ha fatta grazie alla ‘cura Lean’.

Ezio Bruno, imprenditore illuminato a cui basta osservare i flussi di lavoro per capire come

vanno le cose, ha intravisto tutte le potenzialità e i benefici di una conversione all’efficienza tanto che la Frandent ha seguito un percorso – curato dal Gruppo Galgano – ritmato dal ridisegno dei processi primari attraverso interventi di tipo Lean volti all’eliminazione degli sprechi.

Approcciata la metodologia Lean dal 2007 la Frandent ha già avuto modo di trarre beneficio da questa filosofia della produzione progettando l’apertura di uno stabilimento con l’obiettivo di ridurre gli spazi accorciando le distanze da percorrere e ravvicinando operatori e pezzi.

L’azienda ha rinnovato tutti i processi – assemblaggio compreso – passando da grandi lotti di produzione a produzioni meno di massa ma ‘just in time’. “L’operatore offre l’input a questo processo. Diventa lui la miccia dell’innovazione” spiega Bruno.

Eliminato tutto ciò che non è da considerarsi ‘valore aggiunto’ l’azienda ha trapiantato ottimi risultati in breve tempo attivando un processo di innovazione sistematica che si autosostiene.

Un genere di innovazione di tipo strategico che ha contagiato anche gli stakeholder, spingendo i fornitori a essere più reattivi creando sinergie nuove.

“In momenti di crisi economica – commenta Bruno –

Frandent

Fatturato: 8,5 milioni di euro

Dipendenti: 20

Sede: Osasco

Progettazione e ricerca: Un campo prova di 15.000 metri quadrati, adiacente allo stabilimento, consente i test funzionali dei prototipi sviluppati con progettazione interna

www.frandent.it

sembra più sensato ‘chiudere i rubinetti’, ma bisogna anche avere coraggio e andare controcorrente. Solo così un periodo difficile può trasformarsi in un’opportunità”.

In corsa verso il successo

Dai motori per il ‘fuori strada’ a quelli da pista. Andrea Pontremoli, CEO e General Manager di Dallara Automobili, ci ha parlato dell’importanza della simulazione e della innovazione nell’industria automobilistica mondiale.

Quasi ogni fine settimana, su un circuito in Brasile, o in Giappone, o negli Stati Uniti, un’automobile costruita da Dallara sfreccia vittoriosa sotto la bandiera a scacchi o fissa un nuovo record. E non è tutto qui, anzi. Benché l’azienda sia conosciuta principalmente per la costruzione di vetture per le corse di IndyCar, Formula 3, GP2 e Gp3, il 40% della sua attività è basata sulle consulenze ai cosiddetti ‘giganti dell’ Automobile’, tra cui Ferrari, Lamborghini, Maserati, Audi, Bugatti, Toyota, Alfa Romeo e molti altri.

L’attività della casa automobilistica è costituita da tre aree. La prima riguarda la progettazione dell’automobile, interamente costruita con compositi in fibra di carbonio. La seconda area è l’aerodinamica e la terza è la simulazione di dinamica del veicolo.

“Durante la progettazione per l’utilizzo dei compositi in fibra di carbonio, la simulazione viene utilizzata per l’analisi strutturale – spiega Pontremoli – credo che in questo settore siamo ad un livello molto buono, specialmente riguardo al crash dinamici, che possono essere molto complessi da riprodurre”.

Per la simulazione aerodinamica Dallara Automobili dispone di due gallerie del vento che consentono di testare modelli di vettura di dimensioni pari al 60% di quelle reali.



Andrea Pontremoli
CEO e General Manager
Dallara Automobili

Dallara Automobili

1959: dopo la laurea in Ingegneria aeronautica, Gian Paolo Dallara inizia la propria carriera in Ferrari

1972: nasce la prima vettura Dallara da 1.000 cc

1980: la Dallara vince il suo primo campionato di Formula 3 con Guido Pardini

1984: prima galleria del vento

1985: primo telaio in carbonio

1988: Dallara progetta e produce le vetture F1 per la Scuderia Italia

1997: Tony George crea la Indy Racing League, una serie automobilistica americana per corse sugli ovali. L'evento più importante è la Indy 500, dove 33 vetture corrono per 500 miglia sul circuito dell'Indianapolis Motor Speedway. La Dallara è riuscita negli anni a vincere 12 Indy500 e 14 campionati.

www.dallara.it

“Utilizziamo inoltre avanzate capacità di analisi fluidodinamica computerizzata (CFD). Ci serviamo di parecchi supercomputer in combinazione con strumenti CFD tra cui ANSYS Fluent, che è la soluzione principale che usiamo oggi” dice Pontremoli.

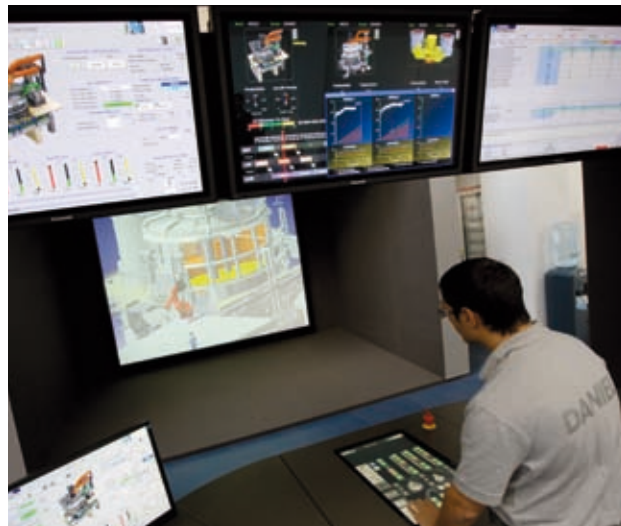
La terza area, simulazione del veicolo, è strettamente legata alle prime due. Di recente la società ha costruito un simulatore di guida che prima insegna al pilota come guidare quella particolare auto, poi gli permette di correre con quella specifica macchina su di una determinata pista, simulandone i dettagli per consentire un allenamento estremamente realistico.

Simulazione 3D, tra reale e virtuale

Mock up digitale ed esperienza tridimensionale del prodotto sono oggi alla base del mercato software di simulazione. Come testare il funzionamento di un impianto industriale comodamente seduti davanti al desktop? Lo abbiamo chiesto a Danieli, storico marchio sinonimo di eccellenza nella produzione siderurgica. Per la precisione a Danieli Automation, quotato in Borsa nel settore siderurgico, Danieli Automation ha il proprio core business nello sviluppo di sistemi per l'automazione del controllo di processo nell'industria di lavorazione dei metalli in generale, non solo siderurgica. Attualmente l'azienda occupa 360 persone nella sede centrale di Buttrio, in provincia di Udine, alla quale si affianca una presenza mondiale con uffici di service e rappresentanza commerciale in tutti i mercati rilevanti, come Cina, Thailandia, Russia, Nord e Sud America, India, Egitto.

Danieli Automation opera essenzialmente come system integrator, acquistando hardware dal mercato (Siemens,

Rockwell, Abb, GE) e producendo internamente il software di controllo degli impianti e dei processi. “Il controllo dei processi è il nostro vero know-how” conferma



Marcello Orlando, Software Quality Assurance. “Abbiamo poi una nostra linea di apparecchiature per l'industria siderurgica, che comprende fotocellule per metallo caldo, misuratori di profilo e diametro e altri dispositivi specifici per il settore non reperibili sul mercato”.

Il processo di Danieli Automation comincia con l'acquisizione dei dati di base ricavati dalla progettazione meccanica, partendo dai quali viene sviluppata la parte hardware. Al termine della fase di progettazione hardware (quadri e altri sistemi affidati in outsourcing), si procede alla programmazione e allo sviluppo del software, per concludere con la fase critica di integrazione di tutte le parti: meccanica, idraulica, elettrica, fluidi e gas, software.

“L'integrazione dell'impianto deve essere definita ed effettuata a priori, perché il nostro obiettivo primario è ridurre al minimo i tempi di intervento presso il cliente”,

Danieli Automation

Fatturato: 220 milioni di Euro circa riferito all'esercizio 2009

Dipendenti: 360 persone

Filiali: UK, Cina, India, Svezia, Germania, Stati Uniti

Sede: Buttrio

www.dca.it

sottolinea Enrico Plazzogna, Vice President Sales & Marketing. “Non possiamo svolgere questa attività presso il cliente. L'esigenza di collaudare in anticipo almeno una buona parte dell'impianto e del processo ci ha spinto a cercare una soluzione avanzata di simulazione e virtual

commissioning, che abbiamo individuato in Delmia di Dassault Systèmes”.

Partendo dal disegno meccanico dell'impianto, Delmia permette di realizzare una simulazione perfettamente funzionante e realistica dell'impianto per testare e simulare in anticipo la qualità di software e il sistema di automazione. “Un altro vantaggio non secondario è legato all'idea iniziale di ‘pulpito’ (piattaforma di controllo) per la formazione degli operatori”, aggiunge Plazzogna. “Ormai tutti i clienti ci chiedono di mandare i loro tecnici per fare la formazione prima di ricevere l'impianto. Servirebbe un investimento spropositato per avere i pulpiti per ogni tipo di macchina, ma con Delmia abbiamo potuto realizzare tutto in digitale. Come accade nei simulatori di volo o di guida, abbiamo costruito fisicamente il posto di comando per l'operatore, che vede proiettata su uno schermo davanti a sé una fedele riproduzione in 3D del forno di fusione che, come quello vero installato in fabbrica, reagisce ai comandi impartiti dalla piattaforma di controllo”.

Il prodotto del futuro? Un passo avanti oltre Cad e Pdm

Per fare prodotti eccellenti non occorre solo testarli con l'obiettivo di provare virtualmente l'esperienza utente. Di primaria importanza anche l'integrazione tra prodotto, processi e servizi. Ci offre un esempio di successo la storia di Landi Renzo.

Landi Renzo SpA

Leader mondiale con una quota internazionale di mercato che supera il 30%, nel settore dei componenti e dei sistemi di alimentazione alternativi a Gpl e Metano per autotrazione.

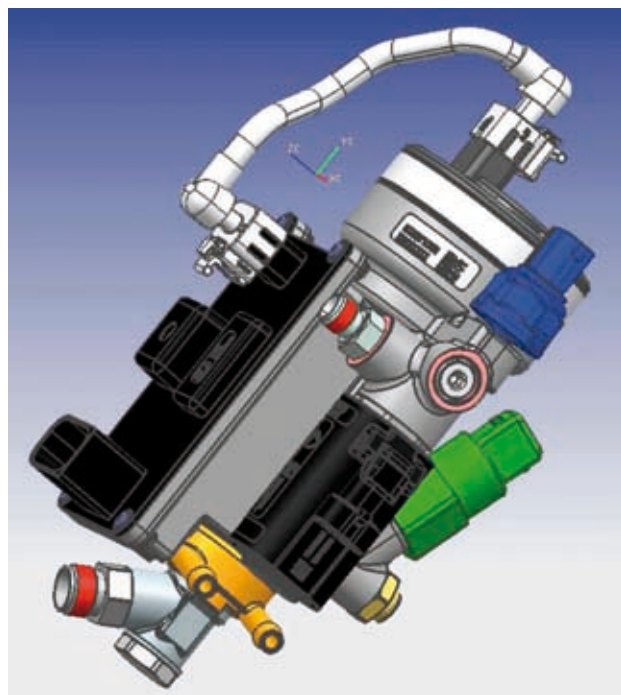
Sede: Cavriago, Reggio Emilia

www.landit.it

Nel settore dei componenti e dei sistemi di alimentazione alternativi a Gpl e Metano per autotrazione, Landi Renzo SpA detiene attualmente una quota internazionale di mercato che supera il 30%. L'azienda di Cavriago, in provincia di Reggio Emilia, nasce nel 1954 e si sviluppa velocemente, registrando le prime esportazioni verso Giappone, Francia, Belgio e Olanda nel 1963-64. Si aprono poi i mercati dell'Europa orientale, dell'India e del Sud America. Dopo la trasformazione in società per azioni nel 1987, Landi Renzo diviene un Gruppo Industriale, che nel 1993 assume il controllo della ditta Landi Srl e dell'olandese Eurogas Holding BV, portando avanti negli anni successivi un costante processo di internazionalizzazione con una serie di acquisizioni e aperture di filiali

estere in Polonia, Brasile, Cina, Pakistan, Iran, Romania, Venezuela, Argentina, India e Stati Uniti. Da giugno 2007 Landi Renzo SpA è quotata sul segmento Star della Borsa di Milano.

Grazie alle relazioni con GM e Suzuki, i responsabili di Landi Renzo hanno avuto l'opportunità di apprezzare una soluzione per la gestione del ciclo di vita del prodotto evoluta, efficiente e aperta. “Il software precedente era un classico PDM associato al CAD, con impostazioni di base per gestire modelli 3D e disegni 2D, ma privo di una logica di gestione dei processi a livello aziendale. Il sistema è stato personalizzato nel corso degli anni, ma alla fine ci siamo arenati di fronte all'ostacolo dell'integrazione con SAP e dell'apertura verso altre aree aziendali. Dopo alcuni tentativi che hanno comportato seri problemi operativi ed economici, fino all'acquisto di pezzi sbagliati, abbia-



mo cominciato a guardarci intorno e abbiamo trovato in Teamcenter di Siemens PLM software un sistema molto più standardizzato e facilmente configurabile.” Oggi Teamcenter costituisce l'infrastruttura portante dell'ufficio tecnico di Landi Renzo, con programmi di crescita e ampliamento ambiziosi. “Il progetto di Change Management per la gestione delle modifiche sarà il prossimo passo per estendere l'utilizzo di Teamcenter ad altre funzioni aziendali come acquisti, produzione e industrializzazione”, dice Matteo Magnanini, Technical Office.

“Attualmente Teamcenter svolge compiti di CAD vaulting, gestione iniziale della documentazione di modifica e integrazione bidirezionale con SAP, al quale viene inviato il documento tecnico definitivo in formato PDF.”

Esigenze in evoluzione

Una realtà così dinamica e in continuo divenire ha l'esigenza di restare sempre al passo con l'evoluzione degli strumenti di lavoro e delle metodologie per lo sviluppo dei propri prodotti. Come racconta Viliam Alberini, R&D Innovation Manager, già prima del 2007 la soluzione CAD-PDM adottata inizialmente dall'azienda presentava una serie di limitazioni. "La prima motivazione che ci ha spinto a cercare una nuova soluzione era che l'accoppiata CAD-PDM in uso fino a quel momento era troppo chiusa, sia nella concezione dei pacchetti software, sia per la nuova tipologia di clienti che stavamo iniziando ad avvicinare. Non ci interfacciavamo più solo con clienti italiani," racconta Alberini, "ma spaziavamo dall'India agli Stati Uniti, avendo avviato collaborazioni importanti con Suzuki e GM che rappresentavano, in quel momento, una grossa fetta del nostro fatturato. Entrambe le case utilizzavano già NX e Teamcenter e, più in generale, la piattaforma di Siemens PLM Software era la più diffusa nel settore automotive". In secondo luogo, il CAD utilizzato da Landi Renzo aveva un approccio e prestazioni non più adeguati alla struttura di prodotto, come sottolinea Magnanini: "Il precedente software CAD esplicito aveva un approccio molto chiuso e presentava un'evoluzione dei modelli sostanzialmente a senso unico", racconta Magnanini. "L'approccio parametrico è il grande punto di forza del software, con un investimento iniziale di tempo che viene ampiamente compensato dai benefici a valle e dall'esperienza".

Quando il manufacturing del futuro è il marchio di fabbrica

Si tratta di una delle aziende più antiche d'Italia. Sinonimo di eccellenza per l'unicità dei suoi prodotti e per la precisione delle sue componenti, non poteva mancare nella lista dei numeri uno del manifatturiero Made in Italy. Nota in tutto il mondo per i contenuti tecnologici, le performance e lo stile italiano che caratterizzano i suoi prodotti, Fabbrica d'Armi Pietro Beretta è a capo di un gruppo che esporta in tutto il mondo armi sportive e militari simbolo dell'eccellenza italiana nella meccanica di precisione e una linea completa di accessori e di abbigliamento per la caccia, il tiro a volo e il tempo libero. In un'ottica di rinnovamento e ottimizzazione dei processi riletti in chiave IT l'azienda ha scelto le applicazioni, la tecnologia e i sistemi server di Oracle come fondamenta informatiche su cui poggiare il piano quinquennale di miglioramento continuo lanciato nel 2011 per recuperare efficienza e migliorare la soddisfazione dei clienti. Il progetto, iniziato 2 anni fa



Franco Gussali Beretta
Vice Presidente
e Amministratore Delegato
Fabbrica d'Armi Pietro Beretta

Fabbrica d'Armi Pietro Beretta S.p.A.

Fatturato: 150 milioni di euro

Dipendenti: 850

Sede: Gardone Val Trompia

Modello 92FS: arma ufficiale di tutte le forze dell'ordine e armate italiane; della Gendarmerie francese e delle Forze Armate Americane

www.beretta.it

con la collaborazione di GN, partner di Oracle, che ha saputo orchestrare al meglio le varie componenti dello stack per venire incontro alle esigenze dell'azienda sviluppando tutte le parametrizzazioni necessarie e gli strumenti accessori come il PLM.

"L'unica via per mantenere in Italia un alto livello di manifattura è innovare su due fronti – spiega a Sistemi&Impresa Franco Gussali Beretta, Vice Presidente e Amministratore Delegato –: da una parte i prodotti, dall'altra i processi. Rivistarli in un'ottica di efficientamento significa operare scelte sulla produzione, sui materiali, sul tipo di organizzazione". Operante nel suo settore dal lontano 1526 la Fabbrica d'Armi Pietro Beretta scommette ogni giorno sul suo futuro accogliendo le sfide della digitalizzazione.

Grazie all'elevato grado di automazione raggiunto gli stabilimenti Beretta rilevano oggi dati che una volta era impossibile rilevare. "Attraverso la tecnologia contenuta in questi nuovi sistemi informativi – commenta Beretta – si elaborano i dati in un modo innovativo e si utilizzano quelle analisi per migliorare le performance delle linee di produzione". Alte performance che – secondo il numero uno dell'azienda – posizionano l'Italia tra i primi Paesi in Europa in termini di efficienza nei processi produttivi del comparto manifatturiero.

Un Paese, l'Italia, caratterizzato da un tessuto industriale altamente automatizzato ed efficiente ma ancora arretrato sulle infrastrutture, strozzato dal costo dell'energia, orfano di un 'sistema' organico di crescita. "In uno scenario di questo genere il costo del personale non è certo il più grave dei problemi" osserva Beretta.

Ma al di là dei problemi strutturali l'Italia è forte, e sicuramente rappresenta uno dei migliori candidati a livello europeo per ospitare le fabbriche intelligenti di domani. Per far questo non occorre avere fretta, ma partire da piccoli passi grazie ai quali abbiamo tutte le carte in regola per competere sui mercati mondiali.