



Servitizzazione VUOL DIRE EFFICIENZA

ISPIRANDOSI IN PARTE ALLE INIZIATIVE E STRATEGIE MESSE IN CAMPO CON SUCCESSO IN ALTRI SETTORI, UN NOTO COSTRUTTORE DI STAMPI LAZIALE HA SVILUPPATO E INTENDE PROMUOVERE CON DECISIONE CRESCENTE UN SERVIZIO ONLINE DI MANUTENZIONE PREVENTIVA, GARANTENDO AI CLIENTI UN AUMENTO DELLA PRODUTTIVITÀ E SOSTENIBILITÀ

Se quello della sostenibilità ambientale ed economica è da tempo un tema caldissimo per l'industria manifatturiera e naturalmente per gli stampisti stessi, di non minore attualità e urgenza sono quelli della salvaguardia della marginalità e dell'aumento della produttività, che ne è spesso il presupposto. Secondo Ometec, storica società laziale specializzata nella produzione e costruzione di stampi destinati soprattutto ai settori dell'auto, del packaging e delle chiusure nonché dell'elettromeccanica, la soluzione risiede in un progetto ispirato a un altro dei trend dominanti il mercato contemporaneo. Ovvero la servitizzazione. Come il concetto del primato dei servizi sul prodotto in

sé e per sé si esprima nell'operato dell'azienda, attiva su tutto il territorio europeo e forte di una significativa presenza negli Stati Uniti, lo ha spiegato a Stampi il titolare Gianluigi Raponi. Questi è stato per l'occasione opportunamente coadiuvato da uno degli ideatori e padri dell'iniziativa, Gianpiero Canestraro, il quale ha contribuito a metterla a punto con i collaboratori della partner Mktg.

Prima che sia troppo tardi

«Tutto è nato», hanno esordito Raponi e Canestraro, «dalla presa di coscienza di alcune delle problematiche che minano alla base l'efficienza degli stampi nel tempo e pertanto anche quella dei cicli di produzione nella loro interezza. E cioè che sovente gli stampi non sono oggetto da parte dei clienti di una appropriata manutenzione periodica. Succede allora - solo per citare un esempio - che si continui a stampare con un numero di cavità che via via si riduce rispetto a quelle inizialmente previste. Il risultato è appunto una perdita di efficienza e con essa di qualità del prodotto finito, nella inevitabile generazione di scarti che giocoforza vanno in direzione opposta rispetto alla sostenibilità». Industria 4.0 e le tecnologie correlate hanno però fatto emergere fra gli altri - e con forza - il valore della manutenzione preventiva e predittiva e proprio questo è il genere di servizio che Ometec intende veicolare attraverso un portale Internet approntato ad hoc e posto a disposizione della clientela. «Oggi», hanno proseguito, «il mondo auto e altri beni di consumo ci insegnano a legare il prezzo di un prodotto non solamente alle materie prime e alle ore-uomo necessarie per realizzarlo, bensì pure alla valutazione della sua performance lungo tutto il ciclo di vita. Non di rado gli utilizzatori si rivolgono a noi solo quando il livello di usura di uno stampo impone onerosi interventi radicali. Al contrario, la nostra idea è di provvedere tempestivamente e in modo propositivo monitorando a distanza lo stato di salute degli stampi stessi e agendo, o suggerendo di agire, con netto anticipo».

Un pacchetto trasparente

Quel che l'attrezzatura di Sora (Frosinone) - specializzata nella costruzione di stampi per lo stampaggio termoplastico e termoindurente - punta a offrire è un ventaglio di pacchetti ritagliati a misura delle esigenze di ogni interlocutore e mirati alla conservazione della piena efficienza dello stampo nel corso degli anni. «Adesso più che mai», hanno puntualizzato Gianluigi

Raponi e Gianpiero Canestraro, «vogliamo presentarci nella veste di autentici partner. Attraverso il portale, al momento in fase di test presso alcune realtà fidelizzate e pronto per essere spinto con maggior decisione in autunno - tutte le eventuali derive e gli effetti dell'usura sono subito visibili a noi come ai clienti. Questi ultimi godono inoltre di piena visibilità sugli interventi manutentivi richiesti. Ne possono sempre controllare lo stato di avanzamento verificando altresì quante ore-uomo e giornate di lavoro si siano rese necessarie. È vero: come tutti, il servizio di Ometec ha un costo. Riteniamo tuttavia che sia del tutto concorrenziale e vantaggioso rispetto ai costi occulti generati dagli sprechi e dalle inefficienze degli stampi. Un caso reale ed esemplare è quello di uno stampo multicavità che nel volgere di soli due anni ci è stato portato in assistenza perché di cavità utilizzabili ne erano rimaste soltanto un terzo delle disponibili. Le perdite subite sono immaginabili». Si traducono nell'evaporazione dei margini, in un momento nel quale essi sono già sottoposti a enormi pressioni; e in un surplus di scarti, penalizzanti in fase di gestione delle relazioni con i committenti, per i quali la sostenibilità è sempre più un aspetto fondamentale se non una condizione indispensabile.

Questione di intelligenza



«La nostra idea è di operare tempestivamente e in modo propositivo monitorando a distanza lo stato di salute degli stampi e agendo, o suggerendo ai clienti di agire, prima che sia troppo tardi»

(Gianluigi Raponi,



«Mettiamo in preventivo di dovere fare formazione presso gli utenti e clienti. Di una cultura dell'innovazione c'è bisogno tanto in Italia quanto altrove come ci ha insegnato la nostra esperienza negli Stati Uniti»
 (Gianluigi Raponi, Ometec, e Gianpiero Canestraro, Mktg)

L'operazione possiede poi un solido background ingegneristico poiché secondo quanto riferito dagli ideatori ha l'aggiuntiva finalità di determinare un coefficiente della capacità produttiva e del ciclo di vita degli stampi. Si ritrova anche qui la modernità della visione di Ometec: il coefficiente, col suo accento su prestazioni e longevità, fa sì che all'oggetto-stampo il cliente conferisca valore superiore. «Allo scopo», hanno precisato gli intervistati, «è chiaramente determinante disporre di una grande mole di dati tratti dall'operato quotidiano di Ometec: sono destinati ad arricchirsi di continuo e un costante lavoro di sviluppo interessa gli algoritmi di intelligenza artificiale con cui li elaboriamo». Traspaiono dalle parole di Raponi e Canestraro la volontà e l'orgoglio di potersi dichiarare pionieri dell'introduzione di strumenti e logiche mutuati da altri settori anche nel panorama degli stampisti, con l'auspicio di poter contribuire all'adozione di una nuova mentalità e dare «una scossa al mercato». In avvenire e ancora una volta per perseguire la massima efficienza ottimizzando i costi, l'intenzione è di corredare il tutto con soluzioni di realtà virtuale e aumentata perché i clienti possano magari ovviare ad alcuni piccoli problemi ed eseguire manutenzioni minori in autonomia, guidati in remoto dai tecnici di Ometec. Altro traguardo in vista è l'implementazione di una chat dalle prerogative analoghe. Essere sostenibili ed efficienti significa infatti evitare i lunghi trasferimenti superflui del personale addetto al service, garantendo al contempo agli utilizzatori di risparmiarne anche su altro. «Uno stampo maltenuto», hanno detto Canestraro e Raponi, «implica l'aumento delle non-conformità

e un inutile consumo di energia. Con la nostra piattaforma ci spingiamo più in là minimizzando il ricorso, tipico di molti, a officine di manutenzione interna che richiedono a loro volta investimenti».

Benefici a cascata

Né peraltro Ometec pensa solamente al suo business, perseguendo la strategia qui descritta. Da tempo innamorato del modello delle reti d'impresa, Gianluigi Raponi pensa che i benefici del sistema possano riflettersi a cascata su colleghi e partner innescando il più classico dei circoli virtuosi. «In prospettiva», è la riflessione conclusiva, «pensiamo che si possano attivare dei veri e propri network territoriali in grado di erogare servizi di questa natura sposando in toto la nostra stessa filosofia. Non nascondiamo ciononostante che tutto questo preveda uno strenuo impegno da parte nostra, in primo luogo. Il carattere innovativo e per certi versi rivoluzionario del portale fanno sì che esso non debba solamente essere promosso, ma ancor più spiegato. Mettiamo in preventivo di dovere fare formazione presso gli utenti e clienti e di stimolare una cultura dell'innovazione c'è bisogno tanto in Italia quanto al di fuori dei confini della Penisola. Pensiamo agli Stati Uniti. Vi siamo entrati proprio soddisfacendo le esigenze di un cliente per la fornitura di stampi e ci siamo resi conto di come in taluni ambiti la manifattura nordamericana sia per molti versi tornata all'anno zero. In circa tre anni abbiamo già fornito 40 stampi agli Usa, e ne abbiamo attualmente in costruzione altri sette: riteniamo che il portale possa supportarci nella conquista di ulteriori spazi». ■