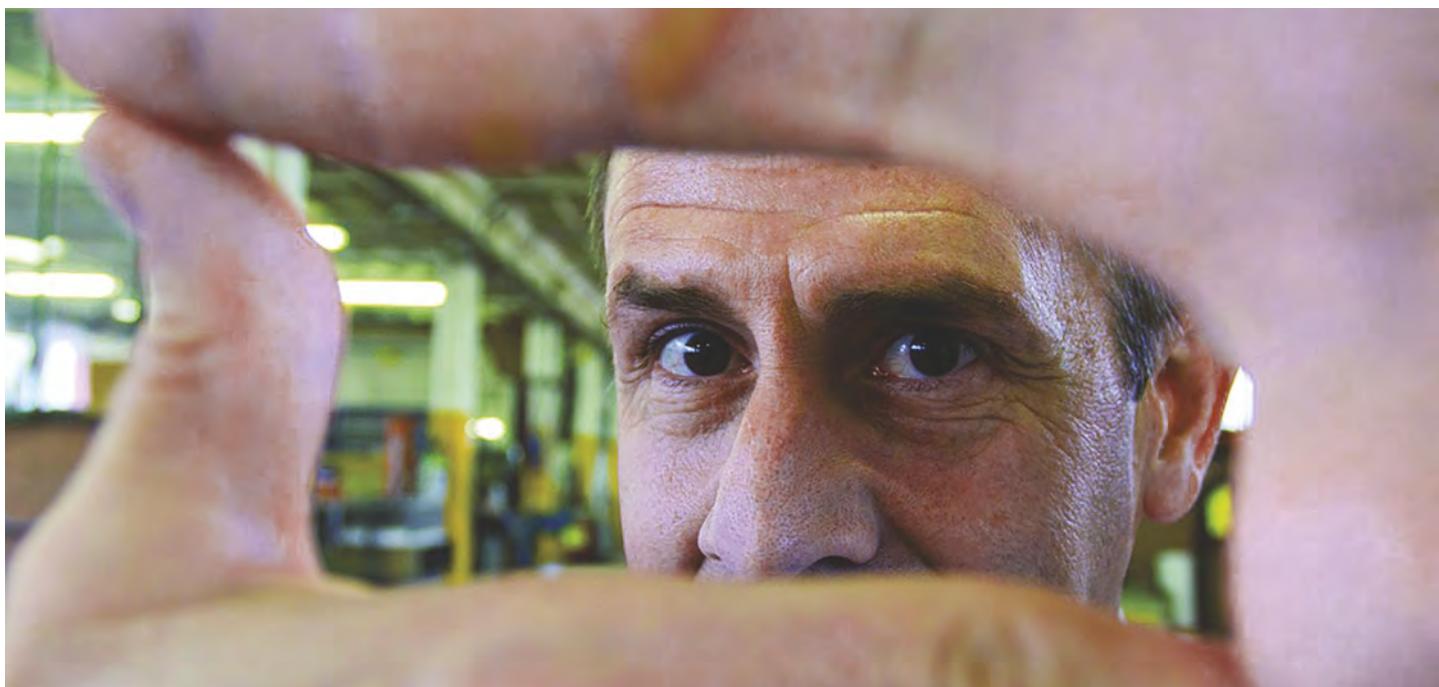


Gianandrea Mazzola

# Quando innovazione e lungimiranza imprenditoriale fanno la differenza

QUALI LE OPPORTUNITÀ OPERATIVE OFFERTE DALL'INDUSTRIA 4.0 PER LE CARPENTERIE LEGGERE? QUALE LO STATO DELL'ARTE E LE REALI POSSIBILITÀ APPLICATIVE? BASTA LA SOLA INNOVAZIONE TECNOLOGICA A ELEVARE LA COMPETITIVITÀ NELLE AZIENDE OPPURE SI RENDE NECESSARIO ANCHE UN CAMBIO DI MENTALITÀ? NE ABBIAMO PARLATO CON MAURIZIO DI BERNARDO, TITOLARE DI MOBILFERRO, AZIENDA SPECIALIZZATA NELLA LAVORAZIONE DELLA LAMIERA.



Maurizio di Bernardo, titolare della Mobilferro di Sovico (MB).

Sono molte le aziende che hanno beneficiato e stanno beneficiando degli incentivi del Piano Nazionale Industria 4.0, strumenti studiati con il dichiarato obiettivo di rilanciare la competitività del nostro sistema industriale attraverso un pacchetto di agevolazioni riservate al comparto industriale. Dal Superammortamento al 140% (per l'acquisto di macchinari) all'Iperammortamento al 250% (per investimenti in tecnologie innovative Industria 4.0), al rifinanziamento della Nuova Legge Sabatini, all'incremento del 25% al 50% del credito di imposta per gli investimenti in ricerca e sviluppo. Agevolazioni che interessano da vicino anche il comparto della lavorazione della lamiera e, in particolare, le aziende operanti nella carpenteria leggera. Come

Mobilferro di Sovico (MB), specializzata in soluzioni tecnologiche per la lavorazione della lamiera, taglio laser, trattamenti di finitura e design industriale integrato. Una Pmi che abbiamo recentemente visitato per chiedere al titolare, Maurizio di Bernardo, un suo punto di vista su questa tematica. Ovvero, quali le reali opportunità operative offerte dall'Industria 4.0? Quale lo stato dell'arte e le reali possibilità applicative?

«*In risposta a un mercato sempre più globalizzato e competitivo – spiega Di Bernardo – a una clientela sempre più esigente e differenziata, potersi orientare verso una gestione rispondente ai canoni dell'Industria 4.0, rappresenta senza dubbio un grande valore aggiunto. Anche per il tessuto imprenditoriale che*

*caratterizza il nostro settore».*

Valore aggiunto che tuttavia non si deve limitare all'acquisizione, sia in termini organizzativi che gestionali e di processo, delle migliori tecnologie disponibili, ma che deve giocoforza coinvolgere ad ampio respiro anche attività interne di formazione del personale.

«Non solo – aggiunge Di Bernardo – deve poter coinvolgere trasversalmente anche clienti e fornitori. Se pensiamo infatti a quanto successo negli anni 90, quando l'avvento di software Cad/Cam evoluti ha portato a un'importante accelerazione nella gestione dei progetti, il risultato in termini di efficienza è perlopiù rimasto confinato all'interno delle singole aziende. Tant'è che ancora oggi lo scambio di file digitali di progetto, per esempio di taglio laser, non è così immediato e diretto».

Nell'era digitale attuale, infatti, accade molto spesso che l'ufficio tecnico del cliente disegni i propri progetti, che poi invia al proprio partner il quale, per vari motivi (di compatibilità, di criteri progettuali, di riservatezza ecc.), deve a sua volta ridisegnare ed eventualmente correggere per adattare il tutto ai propri processi, ai propri formati, ai propri linguaggi macchina.

«È invece indiscutibile – continua Di Bernardo – il vantaggio fornito dall'evoluzione e dall'innovazione tecnologica delle macchine e degli impianti di lavorazione. Ma anche in questo caso con un importante distinguo da fare. La visione dev'essere ampia e deve coinvolgere l'intero processo. La grande sfida risiede nel contenere il più possibile il tempo globale di commessa». Sembra scontato, ma non è raro imbattersi in realtà che fanno investimenti anche molto importanti per acquisire nuove macchine capaci di dimezzare i tempi ciclo, per poi non intervenire sulla riorganizzazione interna dei flussi operativi, piuttosto che sul layout.

«È l'intero ciclo di produzione che deve essere prima analizzato – osserva Di Bernardo – per poi essere ottimizzato con interventi mirati affinché il beneficio sia realmente significativo. Il tutto in base alle singole specificità e disponibilità, ovviamente. In questo la digitalizzazione diventa uno strumento fondamentale per poter comprendere al meglio certe dinamiche, oltre che accorgersi dove orientare le risorse. Ricollocandole laddove si rilevano i principali colli di bottiglia di ciascun flusso operativo. Non sempre infatti si rivela vincente l'acquisto di una sempre più performante macchina per la lavorazione della lamiera, se questa, percentualmente, pesa in modo limitato rispetto ai tempi complessivi di evasione della commessa».

Analisi che si rende ancora più necessaria e determinante quando un'azienda deve gestire lotti numericamente contenuti se non, addirittura, pezzi unici sempre diversi tra loro.

«In questo caso – prosegue Di Bernardo – i margini di



miglioramento possono essere ancora più rilevanti. Alla base deve comunque esserci un forte cambio di mentalità dell'imprenditore che dev'essere in grado di cogliere nuove opportunità per accrescere la competitività della propria azienda».

In questo contesto Mobilferro ha per esempio colto anni fa l'opportunità della certificazione per riorganizzarsi internamente, individuando metodi operativi capaci di ottimizzare la produttività e accorciare le tempistiche. «Un primo passo che si è concretizzato con l'integrazione di un software gestionale – precisa lo stesso Di Bernardo – poi seguito dalla progressiva connessione con le

macchine di lavorazione. Oggi ogni preventivo viene gestito come se fosse già ordine acquisito, scomposto nelle varie voci dell'intero ciclo di lavorazione, attrezzaggi. Sembra forse banale e scontato, ma la differenza per un'azienda di piccole dimensioni come la nostra è stata sostanziale dal punto di vista della tempistica».

Mobilferro rispecchia infatti la tipica Pmi italiana, con una quindicina di dipendenti

e una produzione altamente specializzata, non certo improntata su lotti di grandi numeri, ma con il plus di essere, da sempre, fortemente orientata all'innovazione.

«Innovazione che tenderà – conclude Di Bernardo – alla sempre maggior digitalizzazione di processo. Iter verso il quale ci stiamo muovendo già da tempo con l'obiettivo di una gestione totale digitale, automatizzando anche l'acquisizione di tutti i tempi macchina. Contabilità industriale, quest'ultima, purtroppo ancora gestita in parte in modo manuale avvalendoci dei più tradizionali fogli di calcolo».

Riuscire a produrre in chiave 4.0 richiede tempo, risorse, ma soprattutto anche una mentalità e una lungimiranza imprenditoriale che sappia trasformare in modo mirato le opportunità in maggiore competitività.

