



“Stain ti propone la soluzione ottimale per raggiungere l’obiettivo aziendale”

Francesco Rossi, Operation Manager e Giacomo Avogadro, Managing Director MeadWestvaco, Vicenza

“**N**el 2013 sentivamo l’esigenza di un software che ci fornisse prestazioni diverse da quelle che già avevamo - ricorda Francesco Rossi di MeadWestvaco - . Da noi esisteva già un software di raccolta dati, ma i dati venivano registrati ogni quattro ore o a fine turno con dichiarazioni manuali degli operatori. Noi avevamo necessità di avere informazioni in tempo reale, raccolte in automatico dalle macchine, e certe. Ancora di più dopo l’entrata nel gruppo MeadWestvaco. Erano stati compiuti investimenti considerevoli, aumentata la capacità produttiva del 60 per cento e, quindi, avere un monitoraggio preciso, puntuale e immediato era diventato fondamentale. Fu allora che scoprimmo Stain”.

“La risposta che davamo ai nostri clienti, che sono grandi marchi multinazionali, era già ottima. Tuttavia con questi clienti noi abbiamo la necessità di pianificare e gestire anche l’ora di consegna, non solo il giorno o la settimana. Per questo avevamo veramente bisogno di uno strumento che ci fornisse con chiarezza, precisione e certezza queste informazioni. In quel periodo mi ero messo alla ricerca di partner e ho valutato le varie possibilità e opportunità offerte dal mercato, considerando anche i rapporti di collaborazione che avevamo già in corso. Poi, attraverso la nostra consociata di Milano, sono venuto a conoscenza di Stain e ho voluto conoscere a fondo struttura e prodotto. Mi è piaciuta molto come società perché trasmette, fin dall’inizio, la sensazione di aver a che fare con persone che hanno lavorato sul campo e percepiscono le reali necessità del cliente. Al contrario di altri consulenti, che spesso ti costruiscono problemi su problemi per prolungare e aumen-

tare la quantità del loro lavoro, Stain ti propone una soluzione”.

Come opera Stain?

“Ti dice ‘io faccio questo, guarda se ti va bene’ e poi, con molta semplicità e efficacia, aggiunge ‘mi dici tu di cosa hai bisogno e vediamo di aggiungerlo’. E’ un tipo di approccio positivo, che ho già conosciuto nel corso di tante esperienze come capo progetto e durante la mia carriera. E’ importante sapere cosa si vuole dal partner, saper fare domande chiare per avere risposte chiare. Se di fronte si hanno degli interlocutori competenti, come i tecnici di Stain, è facile arrivare all’obiettivo”.

Dall’incontro con Stain all’operatività quanto tempo è trascorso?

“Ho avuto i primi contatti con la realtà di Stain durante l’estate del 2013. Ci siamo co-

nosciuti e abbiamo approfondito le tematiche relative alle nostre necessità.

A settembre 2013 abbiamo firmato il contratto. In un mese, un mese e mezzo, è stata completata l’installazione del sistema e siamo arrivati a fine novembre con l’installazione operativa.

A dicembre abbiamo compiuto la formazione e i test in campo con tutti gli operatori. A gennaio del 2014 siamo partiti. Eravamo determinati, certo, ma chi fa da capo progetto deve trasmettere vigore, volontà e determinazione. Se si tentenna, si perde.

Come azienda siamo impostati con un sito a Vicenza diviso in tre reparti.

Nel primo c’è lo stampaggio dei componenti plastici con 66 presse che producono circa 9 milioni di componenti al giorno. Nel secondo un magazzino di semilavorati. Nel terzo un reparto dove ci occupiamo di assemblaggio dei componenti, ci sono 9 linee: più di 300 milioni di componenti di ‘trigger’, (quegli ‘spruzzini’ in plastica che vanno sui flaconi

di detergenti). E anche una piccola linea di 'professional' che fanno più di 10 milioni di pezzi all'anno, legati a settori specifici, come veterinaria, officine meccaniche, ricariche".

L'operatore alle macchine, come ha vissuto la trasformazione?

"Direi bene. Quando ho conosciuto Stain e ho visto la semplicità di utilizzo del sistema, mi son detto: 'questo è il cavallo vincente che potrei inserire in azienda'. A dicembre, come dicevo, abbiamo effettuato un mese di test e formazione con circa 110 operatori coinvolti. Certo, la partenza ufficiale di gennaio non è stata così semplice. E' ovvio. Finché dici alle persone 'gioca, prova' è una cosa. Poi, se l'operatore sa che da oggi può dichiarare una sciocchezza e questo è un errore che impatta nella gestione dati, vive un po' di timore. Ma l'importante è essere presenti. Quando siamo partiti ai primi di gennaio del 2014 ero sul campo con chi avevo formato. Abbiamo seguito tutti, con l'aiuto di persone affidabili, su ogni turno".

Come è andata?

"Dopo i primi dieci giorni di gennaio ci siamo rodati bene. Abbiamo mantenuto in parallelo il vecchio sistema affiancandogli Stain. Praticamente per tutto gennaio, per non incorrere in sorprese. Poi, quando a fine mese ho potuto verificare che i conti tornavano bene e i numeri erano molto affidabili, anzi, che il nuovo sistema era molto più affidabile di quello vecchio ho detto, 'ok', con il passato si chiude e andiamo avanti con Stain. Questo accadeva nei primi giorni di febbraio del 2014".

Come vi siete mossi, poi?

"Era importante, a nostro avviso, anche spiegare il sistema e la sua utilità alle per-

sone che lavorano in reparto e lo utilizzano e poi dare la percezione che il sistema non era un "videogioco", ma uno strumento utilizzato in continuo e fondamentale per l'azienda per recuperare efficienza. Inoltre bisogna far percepire alle persone in reparto che è un vantaggio anche per loro. Infatti, prima dovevano compilare delle dichiarazioni a inizio e fine turno, anche molto macchinose, relative a pezzi e quantità. Adesso bastano pochi comandi con lo scanner; il resto dei dati (pezzi, tempi, stati macchina) è acquisito in automatico. A conti fatti, ho risparmiato una persona e mezza nel tempo delle dichiarazioni. Niente carta. E tutto è visibile in tempo reale".

Pensate di visualizzare anche in reparto i dati?

"Attualmente abbiamo tre postazioni in reparto stampaggio e tre in reparto assemblaggio. Una attività che ho in corso con Stain è il montaggio di macro monitor per visualizzare degli indicatori, proprio per rendere ulteriormente sensibili le persone alle attività che avvengono nel reparto. In più anche per marketing. Perché così so esattamente per quale cliente sto lavorando, in tempo reale, a che punto è il suo ordine e quindi, nel momento in cui devo portarmi anche un cliente in visita in azienda, posso dirgli: 'Guarda, il tuo ordine è iniziato a quest'ora, è in macchina e sarà sul camion tra otto ore'. Questo tipo di informazione porta sicurezza al cliente, capisce che abbiamo il controllo totale di ciò che avviene".

Gestite anche gli stampi con Stain?

"Sì, infatti gli stampi sono un'attrezzatura fondamentale per noi e non potevamo lasciarla fuori dal controllo. Con Stain abbiamo anche la gestione dei tagliandi per la manutenzione degli stampi. Così facendo,

un po' come avviene per la gestione del tagliando di un'auto, il sistema avvisa quando deve essere realizzato il controllo sulla specifica attrezzatura. Vedo quanti giorni mi mancano ai prossimi tagliandi, quelli in scadenza e quelli scaduti. Registro le attività e la storia dello stampo. Noi facciamo una riunione di manutenzione stampi a settimana. Come traccia ci si basa proprio su quanto mi indica Stain".

Quanto conta la precisione nell'utilizzo dei dati?

"Conta molto. La nostra organizzazione è impostata su ERP a livello europeo che gira su Sap/R3 e che trasmette al sistema locale le esigenze del cliente. Queste vengono elaborate sullo schedulatore che è interfacciato con Stain. Noi scheduliamo almeno due volte al giorno. E se non ho una informazione precisa e in tempo reale sulla schedulazione, non sono in grado di dare risposte. Il vantaggio è determinante. La risposta che Stain fornisce, anche solo di avanzamento, offre al reparto logistica la possibilità di programmare la spedizione con precisione".

Potremmo dire che Stain, in un certo senso, 'obbliga' a un cambio di impostazione nella mentalità aziendale?

"Diciamo che Stain è un mezzo e non un fine. Il nostro fine è servire il cliente e l'obiettivo è fare utile. Stain è un mezzo per arrivare a questo risultato. Le informazioni sono oggettive. La macchina lavora? Sì. Stain mi dice che la macchina sta lavorando. Non lavora? E' un dato di fatto".

Questo sistema è flessibile e adattabile a tante situazioni?

"Assolutamente. Noi l'abbiamo adattato al reparto stampaggio e al reparto assemblag-







gio, molto facilmente e senza complicazioni. Abbiamo solo stabilito quali parametri siano migliori per un reparto e quali per l'altro. Non abbiamo avuto nessuna difficoltà. Sarà che ci sono persone molto competenti come interlocutori, che semplificano la vita”.

Ci sono imprenditori che sono un po' 'resistenti' all'introduzione della digitalizzazione nelle aziende. Che possiamo dirgli perché possano vincere questa resistenza?

“Risponderei con la massima semplicità: non servono tante chiacchiere. Lo dico a Claudio Morbi: 'Portameli qua e gli faccio vedere cosa leggo, i numeri e l'efficacia'. Poi, se uno vuol essere cieco sui numeri che ha in azienda, è libero di esserlo. Io preferisco, come ogni mattina alle sette, dire: 'Cosa abbiamo prodotto, linea per linea, reparto per reparto. Abbiamo raggiunto il target? Siamo sotto? Che problemi ci sono stati?'. Insomma, preferisco avere una visibilità completa e oggettiva. E anche durante il giorno, anche se sto facendo altri lavori: butto l'occhio e mi chiedo, 'come va nel reparto? Come si procede? Quante macchine sono ferme? Che tipo di interruzioni ci sono state?'. Agli imprenditori preferisco far vedere i fatti: venite e vedete”.

Stain e la sua realtà sintetizzata in tre aspetti?

“Semplicità d'uso. Ottimo supporto tecnico e informazioni immediate”.

L'AZIENDA

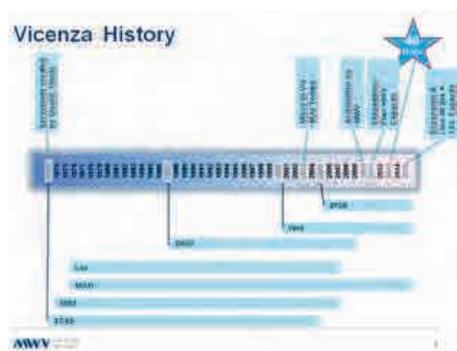
MWV- VICENZA

Mwv-Vicenza nasce nel 1973 dall'idea della Famiglia Gualdi di soddisfare le necessità di una fascia di Clienti definiti specialisti che utilizzano i trigger per settori legati al: Giardinaggio, Veterinaria, Officine Meccaniche). Il padre, Pietro Gualdi, fonda la società e ne dà l'impostazione.

La società nasce come SPRAY-PLAST a Romano D'Ezzelino con un'entità di molto ristretta. Ci lavoravano una trentina di persone con 15 presse per lo stampaggio di componenti Plastici, e alcune linee di assemblaggio che sfornano i primi trigger per il mercato già menzionato del Giardinaggio; Veterinaria; Officine Meccaniche, che avevano la necessità di avere degli spruzzatori con flaconi ricaricabili e quindi che duravano parecchia anni.

In quegli anni l'Azienda produceva circa 3 milioni di pezzi all'anno.

Negli anni a seguire l'Azienda ha cambiato sede inserendo nella propria produzione due nuovi prodotti (DINO e VELA, vedi schema allegato) aumentando progressivamente il numero delle presse e inserendo ulteriori due linee di assemblaggio.



I volumi salirono così a circa 20 milioni di pezzi.

L'Azienda cominciava a strutturarsi per affrontare un mercato più ampio, e ci fu nuovamente la necessità di trasferirsi in una sede più ampia.

Nel 2000 SPRAY-PLAST si trasferisce nell'attuale sede in Via Monte Tomba, sempre a Romano d'Ezzelino.

Nel 2005 Andrea Gualdi (figlio di Pietro) che lavora in azienda sente la necessità di affrontare un mercato più ampio, e da lui nasce l'idea di inventare un prodotto che deve diventare di largo consumo. Deve piacere ai clienti; deve essere ecologico; deve costare poco; e deve essere totalmente affidabile.

Da questo progetto nasce la Linea di prodotti SP05, l'azienda si struttura per questo prodotto e l'anno successivo entra in produzione la prima linea di assemblaggio che sforna più di 30 milioni di pezzi all'anno.

L'SP05 si dimostra all'altezza delle aspettative ed ogni anno è un crescendo di richieste. Ogni anno aumenta la produzione fino ad arrivare al 2010, quando le linee di assemblaggio da 1 sono diventate 5, e l'azienda produce più di 180 milioni di trigger.

Per supportare questi volumi produttivi l'azienda ha necessità di ulteriori spazi, e quindi si allarga in due capannoni adiacenti per un totale di 9.500 mq coperti.

Nel 2010 MEADWESTVACO (MWV) acquisisce la SPRAY-PLAST e il nome diventa MWV-Vicenza.

A seguito dell'acquisizione MWV che crede fortemente nella bontà dei prodotti SPRAY-PLAST rinforza la capacità produttiva; le linee da 5 diventano 8 nel giro di 1,5 anni.

Grazie anche alle continue attività di continuous improvement, ed al team fortemente motivato, migliorano le performances e i risultati. Arriviamo così ai giorni nostri che vedono un'azienda altamente automatizzata, che impegna 170 dipendenti, e produce più di 300 milioni di trigger all'anno.

Qui sotto sono indicati alcuni numeri che distinguono oggi l'Azienda, e sono indicati i Clienti più significativi.



Tutto questo è stato possibile grazie all'idea geniale di Andrea Gualdi; ad uno staff tecnico di Ricerca e Sviluppo che ha saputo trasformare l'idea in oggetto; all'impegno di ogni singola persona che lavora in azienda, che si identifica nella società, ed è cosciente dell'importanza di sentirsi partecipe a questo che rappresenta uno dei miracoli del nord-est.

