“La visione di Stain, la loro mentalità, era quella giusta.. Questi strumenti servono per avere una visione vera, oggettiva”

Paola Boghi, Direzione Generale e Nicola Merati, Marketing e Sales Manager
Viba Spa, Brescia

“Nelle nostre aziende Stain è arrivata nel 2012. La procedura, quello che possiamo ormai definire ‘metodo Stain’, è del tutto attiva su entrambi gli stabilimenti da due anni. E abbiamo impiegato circa diciotto mesi per eliminare tutta la carta dalle nostre strutture. Era diventata superflua, per non dire penalizzante. Il sistema Stain è ormai un progetto consolidato, assestato e realizzato con grande professionalità. Concretizzato con tempestività d’intervento, esperienza, serietà. Una scelta vincente”. Così Paola Boghi, Direzione Generale e Nicola Merati, Marketing e Sales Manager, analizzano l’evoluzione digitale di Viba Spa, uno dei riferimenti nel mondo dell’estrusione d’alluminio. Insieme ripercorrono le tappe dell’arrivo di Stain nelle due aziende bresciane, i benefici derivati dalla digitalizzazione delle imprese e il futuro possibile, le prossime implementazioni e aree di sviluppo. E, mentre ricordano, tappa dopo tappa, le trasformazioni verso la ‘Fabbrica 4.0’, proprio da Paola Boghi arriva la riconferma: “Con il management di Stain e l’ing. Morbi ci eravamo conosciuti alcuni anni prima, in occasione di seminari e conferenze. E, insieme ai nostri responsabili, con loro avevamo visitato casi ‘operativi’ in altre aziende. Già in quelle occasioni avevamo chiaramente capito che la loro visione, la mentalità, era quella giusta”.

Come nasce l’esigenza di avviare un rapporto con Stain?

“Nasce dalla volontà di riprogettare - continua Boghi - con il ‘senno di poi’, qualcosa che avevamo già realizzato. Noi ci eravamo già mossi, prima di scegliere Stain e abbastanza precocemente, in quest’ambito dove non c’erano ancora fornitori. Erano tempi diversi, che ci vedevano anche ‘inventare’: poi, nel momento in cui abbiamo dovuto sostituire un impianto, eravamo a cavallo del 1999-2000, ci venne l’idea di metterlo in rete e digitalizzare quel processo di

input che gli veniva dato, che allora era cartaceo, con istruzioni per gli operatori relative ai dati tecnologici da utilizzare e pure per i dati gestionali e digitalizzare anche l'output che derivava da questo impianto, che era ancora basato su supporto cartaceo. Abbiamo fatto questo software, pensato da varie persone, realizzando da zero qualcosa che non esisteva, anche con difficoltà banali da affrontare e superare, come quelle di collegamento. Si potevano gestire piccole quantità di dati, ovviamente. Tuttavia questa prima forma di digitalizzazione ci ha insegnato tantissimo, facendoci capire che gran parte di quanto era scritto sulla carta non era corretto. Noi, che basavamo tutto su dati rielaborati su carta, ci trovammo a doverci confrontare con quanto l'operatore invece adattava in base alle sue esigenze".

Quindi?

"Avevamo compiuto, con questo primissimo nostro prodotto, un passo in avanti enorme, con una consapevolezza diversa. L'innovazione del resto non è una 'cosa' che comperi. Siamo certi che l'innovazione parte da una tua intuizione, è in movimento costante. Passo dopo passo cambia il tuo scenario e ti vengono idee che prima non avresti mai avuto. E' un salto culturale che ti costringe a pensare e ti viene quasi automatico. Il passaggio a Stain ci consentì di elevare le aspettative e aver voglia di cambiare e metterci in gioco. La soddisfazione arriva, anche quando ti trovi a constatare che quanto pensavamo solo cinque anni fa ora appare come preistoria. Penso a riunioni sul controllo qualità dove si passavano ore a discutere non su 'come' risolvere il problema, ma 'quale' era il problema. Con vi-sioni diverse. Ora la riunione dura una mezz'ora, massimo sessanta minuti e tutti entriamo con la consapevolezza del problema e di come stanno le cose. Condividiamo tutte le informazioni, i problemi e andiamo subito al punto".

Torniamo alle motivazioni che vi portarono a scegliere Stain.

"La scelta per Stain fu chiara e precisa: tutti avevamo avuto la netta sensazione che questo fosse il partner giusto per portare a termine quel progetto avviato tanto tempo prima. Tanti anni fa avevamo avuto esperienze nel mondo informatico: non avete idea di quanti progetti abbiamo visto, alcuni falliti o non arrivati a compimento, proprio perché il fornitore non fu capace di supportare le esigenze del cliente, indirizzandolo in funzione della tecnologia proposta. Stain invece, ci tengo a dirlo, si muove in maniera differente: non ti vende solo il prodotto, ma è il partner che ti aiuta a compiere il necessario salto di qualità. E lo ha dimostrato".

Quanto conta l'assistenza?

"Molto. E non è un fatto scontato: se c'è anche un piccolo problema, nel giro di qualche ora c'è sempre un rapido intervento di Stain. Del resto è un po' come se tu togliessi la corrente agli impianti. Oggi, se togli Stain agli impianti, ti fermi. Quindi, giustamente, dall'altra parte c'è una risposta immediata. E' una certezza".

Come vi comportate con la quantità di dati che derivano dalle analisi del sistema?

"In effetti ti ritrovi ad avere una marea di dati, e qui più che a Stain sta a te muoverti: hai la disponibilità di dati che se ben utilizzati fanno evolvere il tuo scenario, portandoti a constatare e 'vedere' cose che prima non notavi. O le vedevi in maniera diversa. I progetti vanno diretti su due obiettivi: avere il controllo di quello che fai, in qualsiasi momento, quindi sapere che fai e come. In questo consiste anche l'innovazione, come dicevamo prima, perché ti porta ad avere nuove, piccole idee che poi si sviluppano in senso positivo per l'azienda".

La carta che fine ha fatto?

"La carta l'abbiamo eliminata al 100%. Ci abbiamo messo quasi due anni, superando enormi resistenze. E' stata tolta da tutti, a tutti i livelli, nel momento in cui c'è stata la consapevolezza che non serviva più, anzi: era d'intralcio a tutti i lavori. Era tantissima".

Come avete superato le 'resistenze' a questa novità?

"In questo caso la formazione, purtroppo, serve a poco. Non c'è peggior sordo di chi non vuol sentire. Abbiamo risolto ricorrendo a tante riunioni, guardandoci in faccia e chiedendoci 'perché questo aspetto non ti va bene? O me lo spieghi e me lo motivi, e se hai ragione modifichiamo o cambiamo, oppure queste sono le nuove procedure'. In un progetto condiviso tra tutte le persone, non ci sono difficoltà a riconoscere l'evidenza dei fatti. E poi, ribadisco, la scelta di Stain deriva anche da questo aspetto: in azienda serve un partner che sia in grado di capire quando c'è una vera obiezione, una difficoltà reale, recepire il problema ed essere in grado di risolverlo".

La condivisione come chiave di lettura?

"Sì. Dopo aver visitato tante aziende in Germania, toccato con mano la concretezza dell'impresa tedesca e quella volontà di trasparenza, coltiviamo un sogno:

che in ogni reparto i dati di quel reparto siano pubblici: non si devono nascondere i fatti. Anzi, bisogna pensare davvero di poter avere un monitor in ogni reparto, con le performance del turno, del giorno, della settimana, in funzione delle attese. E' uno stimolo enorme per chi lavora. Trasparenza condivisa. La metà dei problemi delle aziende deriva da problemi di comunicazione, da diverse aspettative. Quindi occorrono trasparenza e condivisione dei dati".

In questo senso Stain è stata utile?

"Stain ci ha fatto compiere un passo in avanti, sfatando alcuni miti e oggettivando delle differenze tecnologiche che gli impianti hanno e che portano a diverse performance. Andando a controllare queste differenze abbiamo scoperto che certe cose o erano tarate molto male oppure erano tarate correttamente, ma si comportavano in modo diverso. Quindi torniamo al discorso di prima: Stain ci ha aiutato ad aumentare il nostro know-how in maniera esponenziale non sul pezzo prodotto, ma in senso generale su tutto il processo, impianti, qualsiasi aspetto".

Quindi, se anche il caporeparto più esperto decidesse di andarsene, ora il suo bagaglio di conoscenze rimane dell'azienda?

"In certi casi è uno degli aspetti che può portare a una maggiore 'resistenza': ad alcuni questo tipo di innovazione non piace molto perché sa che non devi chiedere più tutto al responsabile. Quando serve te lo puoi vedere da solo. Devo però dire che questo senso noi abbiamo avuto

una grandissima fortuna: il responsabile del reparto di San Zeno, che è andato in pensione lo scorso anno ed ha una quarantennale esperienza nel suo settore è sempre stato uno specialista appassionato ed entusiasta. Si è innamorato del progetto: un vero vulcano di idee propositive, che ha migliorato il nostro sistema di auto apprendimento, estremizzato questo 'algoritmo' con quelle particolarità che solo lui sapeva, arricchendolo dell'esperienza che ci mancava: la sua. Ci ha lasciato una vera, importante eredità. Con informazioni che nel processo di produzione sono utilissime. Ce lo ha spiegato, portandoci a gestire anche aspetti che a volte apparivano insignificanti".

Come è l'impatto del metodo Stain in azienda?

"L'impatto è un piccolo choc. Ci siamo dovuti adeguare a un metodo che non avevamo e che invece Stain ha: ma è una procedura positiva, porta a risultati in tempi certi. C'era ovviamente gente che non era abituata a questo tipo di approccio informatico".

E il domani, passa sempre per la digitalizzazione?

"Quello che ci ha insegnato Stain ci porta a capire che abbiamo ancora tantissimo da realizzare. Con una visione diversa, divisa su due fronti: gestire delle informazioni che prima non gestivamo, considerandole non strategiche o perché nessuno aveva mai pensato di poter gestire praticamente. Inoltre, altro fronte, modificare quello che abbiamo già realizzato, sempre con Stain: perché noi ora siamo 2.0, ma nel futuro dovremo integrare e ci troveremo a ragionare in modo completamente diverso dall'inizio, perché avremo capito che è necessario per altri settori".

Quantifichiamo la realtà odierna?

"Miglioramento oggettivo delle performance. E' una certezza. Stain ci ha portato oltre la spinta della prima informatizzazione, che aveva consentito traguardi significativi. Siamo ripartiti innescando un ciclo virtuoso di miglioramento, quantificabile oggettivamente. Ogni mese, quando ci incontriamo con i vari responsabili, vediamo che gli indicatori vanno nella direzione auspicata. Ad esempio, l'indicatore che stavamo monitorando da tempo, non è solo relativo al miglioramento costante, ma punta a farci capire l'optimum per certi prodotti e il raggiungimento dei target che ci siamo proposti. E' importantissimo nell'attività commerciale ragionare in questi termini: su quali clienti investire? Quali prodotti spingere? Quali abbandonare? Si tratta di analisi che determinano una politica commerciale. E se non hai i dati, che analisi fai? E' necessaria la consapevolezza di quanto realizzi e la certezza che questi strumenti servono per avere una visione vera, oggettiva. Inoltre nei momenti difficili, quando le cose appaiono in un modo nuovo, contiamo sulla capacità di Stain. Loro ci sono e l'esperienza conta".

Definiamo Stain in tre termini?

"Professionali. Corretti. Costanti".

L'AZIENDA

Viba Spa, Brescia

La storia di VIBA comincia nel 1993 quando la famiglia Boghi, già presente nell'industria italiana per la storica società "Siderurgica Ferro Bulloni Spa", rileva un impianto di estrusione d'alluminio in Via Industriale a San Zeno Naviglio (Bs).
La nuova proprietà, forte della sua esperienza nell'imprenditoria, si affida all'altrettanto forte esperienza del personale dando vita ad una combinazione vincente che porterà brevemente ad implementare la capacità produttiva e a raddoppiare le risorse umane impiegate.
Già nel 1995 infatti VIBA aggiunge a quello di San Zeno Naviglio un nuovo stabilimento nella zona industriale di Brescia, ad oggi sede legale ed amministrativa della società.
Da oltre vent'anni nel campo dell'estrusione, VIBA continua ad investire nell'innovazione tecnologica guadagnandosi la reputazione di azienda affidabile e tra le più quotate nel settore. Nelle unità produttive di Brescia e San Zeno Naviglio sono infatti installati e continuamente aggiornati due impianti di estrusione che unitamente a collaudate e certificate procedure di industrializzazione posizionano VIBA nella fascia dell'eccellenza.
Più di 13.000 profili di alluminio estrusi realizzati su richiesta dai clienti consentono di affermare che ormai qualsiasi forma è stata studiata ed industrializzata da VIBA, ottimizzando nel tempo il miglior rapporto qualità/prezzo
Con l'ausilio di moderni software, l'ufficio tecnico di VIBA è in grado di seguire il cliente dalla bozza alla progettazione del profilo. Dopo l'approvazione del disegno procede con l'acquisto della matrice affidandosi alla perizia di fornitori qualificati ed attentamente selezionati.
Attraverso le prove di estrusione, VIBA realizza la campionatura che viene sottoposta ad accurata analisi e al collaudo da parte dei tecnici del controllo qualità. Quando il cliente approva definitivamente il prototipo, la matrice viene nitrurata passando così alla fase della produzione.
VIBA si impegna quotidianamente a fornire profili eccellenti in tempi rapidi, seguendo minuziosamente ogni fase dell'estrusione ed utilizzando solo materia prima di ottima qualità. Non è possibile ottenere un estruso di qualità senza utilizzare materia di prima qualità: per questo la selezione dei fornitori è sempre rigidissima, e VIBA acquista solo da produttori di alluminio primario con elevate garanzie qualitative. Lo scarto di trasformazione viene riciclato dalla fonderia, inserita nel ciclo produttivo a garanzia di totale qualità.
Tutti gli impianti presenti nel ciclo produttivo sono interconnessi in rete tra loro e con il sistema gestionale, in modo da avere la possibilità di ricevere in tempo reale le informazioni relative all'avanzamento del prodotto ed ai controlli qualità
Grazie alle nuove linee d'imballaggio automatizzate, VIBA è in gradi di realizzare diverse tipologie di packaging per soddisfare le più svariate richieste del cliente.
La pluriennale collaborazione con qualificati ed affidabili terzisti consente a VIBA, in qualità di capo-commessa, di offrire al cliente un estruso completo di finiture superficiali e lavorazioni meccaniche.
Da 20 anni il sistema qualità VIBA è attivo e conforme alla norma ISO 9001. Grazie all'attenzione che presta alle esigenze sia meccaniche sia estetiche dei propri clienti, VIBA ha conquistato negli anni la fiducia di importanti industrie europee garantendo continuità nel servizio e nella qualità del materiale estruso.