

Economia

Tecnologia Beretta con l'aiuto di Stain ha dato avvio a un progetto di digitalizzazione dei processi

In un libro bianco tutti i segreti di come sarà la fabbrica del futuro

Perona (Unibs): recuperare efficienza automatizzando le attività

«Un soldo risparmiato è un soldo guadagnato» ricorda un vecchio adagio ancor più in auge di fronte alla stretta che la crisi economica ha portato con sé. Declinato nel vocabolario aziendale, però, esso ha sinonimi tutt'altro che banali: efficienza, flessibilità, efficacia.

Superata la miope egemonia cultural-manageriale delle mere economie di scala, in cui produttività implicava «solo» sfornare più pezzi in meno tempo, oggi si guarda con grande attenzione al contributo dell'Ict (information and communication technology) per dare un impulso alla competitività delle imprese. Come? Scovando e intervenendo sui costi cosiddetti occulti, ovvero non palesi nel processo produttivo e spesso non rendicontati nella contabilità industriale. Tuttavia, a Brescia c'è un ente capace di identificarli e misurarli per poi mettere le imprese nelle condizioni di abbatterli. È stata presentata ieri al Csmt (Centro servizi multimediale tecnologico) di Brescia da Stain, società che da vent'anni si occupa di software per ottimizzare logistica e produzione, a fianco di un partner prestigioso come Beretta.

La società guidata da Ugo Gussalli Beretta ha dato vita da anni a un processo per recuperare maggiori margini. La digitalizzazione della produzione, avviata due anni e mezzo fa, ha rappresentato parte di un progetto più ampio che ha previsto interventi organizzativi differenziati come l'accordo sui premi per la ultra-produttività nel 2010, la maggior efficienza per la manodopera, i fornitori gestiti non più come prestatori



Innovazione Il nuovo impianto di trattamento dei metalli completamente automatizzato di Beretta

Internazionalizzazione

India, un mercato difficile per il fai da te

India fai da te? «No buono»: insomma, prima di andare a vendere o a produrre in quello che è oggi un mercato di 1,1 miliardi di persone, è meglio che qualcuno prenda per mano l'imprenditore aprendogli gli occhi su burocrazia, fiscalità e ricerca del personale. Un dato: per il solo manifatturiero bresciano l'India vale 123 milioni di euro di esportazioni; sedici le imprese a partecipazione bresciana presenti, con poco meno di 1.900 addetti occupati. Ma soprattutto un mercato dalle prospettive enormi. Se ne è parlato ieri in Franciacorta con un seminario promosso da Futuro all'impresa, una newco a capitale bresciano che ha in Tecnova il partner indiano per

permettere alle imprese di avvicinarsi alla terra dei maharaja, che in indiano vuol dire «grande re». E come tale non va sottovalutato. Ieri sono state presentate alcune case history di chi dall'Italia è sbarcato in oriente, tra cui Paolo Strepavara, che nel 2013 ha rilevato il 51% della joint venture costituita qualche anno prima con un partner indiano e fatto partire un nuovo impianto oggi con trecento addetti, ma non dopo «aver rimosso — ha spiegato — non poche criticità che da soli difficilmente avremmo superato e che Tecnova ci ha aiutato a rimuovere». Ostacoli oltre i quali il fai da te non sarebbe mai riuscito ad andare.

C. Salv.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

d'opera, ma come partner. E risultati sono arrivati, come ha confermato Riccardo Trichilo, direttore della divisione armi di Beretta (e presidente di Aqm). Per i più scettici, il dipartimento di ingegneria meccanica e industriale dell'università degli studi di Brescia è al lavoro per presentare un libro bianco che ripercorrerà i principali passaggi che hanno portato Beretta a decidere di adottare una soluzione software così evoluta.

«Tecnicamente parliamo di Mes — spiega il coordinatore della ricerca, il prof. Marco Perona — ovvero manufacturing execution system. È un sistema che consente di recuperare efficienza automatizzando le attività e di ricavare più informazioni, anche in tempo reale, a supporto delle decisioni del management». Da imparare, per l'imprenditoria bresciana e non solo, ce n'è. Può sembrare un paradosso, ma l'Ict «va toccata con mano» — continua Trichilo — per comprendere appieno i vantaggi e le ricadute per l'impresa, anche passando attraverso l'operatività dei reparti produttivi».

L'occasione non mancherà. Il prossimo 2 luglio il progetto Stain Discovery, che punta a far conoscere empiricamente l'attività e i risultati, approderà proprio alla nota fabbrica d'armi che aprirà le porte per condividere l'esperienza. «Fare sistema è più di una moda — ricorda il direttore Trichilo —, è un necessità. L'apertura e il confronto sono basilari per restare sul mercato, sempre con disponibilità e umiltà. In caso contrario, è il mercato stesso che ti punisce».

Marco Taesi

© RIPRODUZIONE RISERVATA