steel

Il magazine di Mollificio Cappeller e Special Springs

01 - 2014

Sommario

Magazine aziendale
ad uscita semestrale.

 # 01 / Dic 14 - Mag 15

Editoriale
› Steel: il magazine aziendale per comunicare e condividere

Facciamo rete
› È il personale che conta
› Contratto di rete: la squadra vince

Strategia
› La nostra forza è la differenza
› Obbligati a crescere

Qualità
› Special Springs: novità e prossimi traguardi
› Mollificio Cappeller: tendenze e obiettivi futuri

***Reportage**
La psicologia di vendita

Prospettive
Competitività: nuove sfide all'orizzonte

***Approfondimento**
Il cilindro a gas e le sue sicurezze

***Approfondimento**
Monitorare per prevenire

***Reportage**
Incontri con il fornitore: un viaggio in Francia

STEEL [sostantivo inglese, significa *acciàio*]
L'acciaio è una lega di ferro e carbonio. Date le sue caratteristiche di resistenza, robustezza, elasticità e inalterabilità, è suscettibile dei più svariati impieghi nel campo dell'industria.

Editoriale

Steel: il magazine aziendale per comunicare e condividere.

di Andrea Zonta

Steel è il nuovo **strumento di comunicazione interna** di Mollificio Cappeller e Special Springs: un magazine aziendale che verrà stampato a cadenza semestrale e che combina approfondimenti tecnici, aggiornamenti sui passi fatti e quelli da fare, reportage sulle trasferte dei dipendenti, resoconti sui corsi di formazione. Con uno **stile** che vuole essere al tempo stesso **preciso e informale**.

Steel è rivolto al personale dipendente, con lo scopo principale di tenerlo aggiornato su tutto ciò che riguarda l'azienda, ma ha anche l'importantissimo obiettivo di favorire e accrescere il **senso di appartenenza** dei dipendenti, lo spirito di collaborazione e il lavoro in team, rafforzando l'immagine della squadra Cappeller e migliorando il clima nelle due aziende.

Con Steel, Mollificio Cappeller e Special Springs si fanno conoscere, in un'ottica di trasparenza con i propri collaboratori, perché essi possano venire informati sulle notizie riguardanti le aziende da una fonte interna ufficiale e non da terzi.

La pubblicazione tratterà argomenti relativi alla vita dell'impresa, ai risultati raggiunti nel periodo, alle prospettive future, alle innovazioni tecnologiche, ai nuovi servizi, alle modifiche della struttura organizzativa – ma anche rinnovi contrattuali, sicurezza dei lavoratori, corsi di formazione.

Ed infine, servirà anche per tenere aperto il dialogo con i dipendenti, dando loro voce per esprimere suggerimenti e critiche volte al miglioramento del contesto lavorativo.

Facciamo rete

È il personale che conta!

di Ilenia Cappeller

Per il primo numero del nostro magazine aziendale ho scelto di ripercorrere la storia recente dell'evoluzione nel numero dei nostri dipendenti.
Si può effettivamente parlare di evoluzione, alla luce dell'importante incremento della forza lavoro impiegata in entrambi gli stabilimenti. Gli anni 2008/2009, come tutti ricorderanno, sono stati caratterizzati da un arresto, se non da una flessione, delle assunzioni. Seppur con due diverse storie sia Mollificio Cappeller che Special Springs hanno vissuto anni di grandi cambiamenti e di ristrutturazione organizzativa.
Ogni cambiamento in quanto tale causa la rottura di vecchi equilibri a favore di quelli nuovi. Tutto ciò è indispensabile per una qualsiasi evoluzione di un qualsiasi sistema. Proprio per questo il più delle volte, i cambiamenti spaventano e possono essere difficili da affrontare ed accettare. Fortunatamente, nel nostro caso sembra che le ricadute siano positive e per questo si può parlare di sviluppo delle nostre realtà.
Il nostro obiettivo è quello di raggiungere il numero ottimale di forza lavoro in relazione a investimenti ed automazioni, per essere sempre competitivi nel mercato e conquistare fette di fatturato sempre più importanti. Ciò che rende sana un'azienda, infatti, è un corretto rapporto tra le risorse umane impiegate e la tecnologia presente. Un eccesso o un difetto in uno di questi due parametri può risultare devastante ecco perché tanta è la cautela nel procedere in entrambe le direzioni.
L'equilibrio per la massima efficienza non è facile da individuare e da raggiungere, ma tutti possono dare un importante contributo, facendo semplicemente del proprio meglio.
Grazie a tutti per il lavoro svolto!

NEL 2009 IL NUMERO DI DIPENDENTI ERA PARI A 71, MENTRE GLI INTERINALI ERANO SOLO 2. NEL 2014 POSSIAMO ESSERE FIERI DI CONTARE BEN 86 DIPENDENTI E 28 INTERINALI, CON L'ASSUNZIONE DI 19 PERSONE.

NEL 2008 CONTAVAMO 122 DIPENDENTI PER SCENDERE A 108 NEL 2010. LA CAPACITÀ DI RISOLLEVARSI CI HA PER PERMESSO GIÀ L'ANNO SUCCESSIVO DI CONTARE 113 LAVORATORI, FINO A RITORNARE NEL 2014 A CONTARE BEN 122 DIPENDENTI E 21 INTERINALI, ASSUMENDO 8 PERSONE SOLO NELL'ULTIMO TRIENNIO!

Contratto di rete: la squadra, vince.

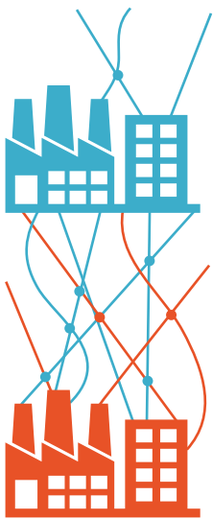
di Andrea Zonta

Cos'è il contratto di rete?
Con il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato, collaborando in forme e in ambiti attinenti all'esercizio delle proprie imprese, oppure scambiandosi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica, tecnologica, oppure esercitando in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa.
Ottime ragioni, che hanno convinto Mollificio Cappeller e Special Springs a fare la scelta strategica del contratto di rete.

La funzione del contratto di rete
Si tratta di una forma di cooperazione interaziendale per unire competenze ed esperienze e ottenere vantaggi di scala. L'obiettivo è quello di compensare le difficoltà dovute alle scarse dimensioni che le PMI possono riscontrare sui mercati internazionali e negli investimenti per ricerca e sviluppo e, nel contempo, garantire livelli di autonomia e d'identità. In Italia, secondo i dati Confindustria, il 95% delle imprese ha meno di dieci addetti. Ciò è dovuto alla prevalenza di un sistema imprenditoriale familiare e a una legislazione del mercato del lavoro che agevola le aziende con un numero di dipendenti basso, ma anche alla prevalenza di imprese in fase di maturità, vale a dire nello stadio in cui nuovi percorsi d'innovazione non vengono intrapresi e i profitti originano dagli investimenti precedenti. Le dimensioni aziendali ridotte rendono però difficile lo sviluppo di prodotti e tecniche innovativi, e limitano efficienza e capacità di creare occupazione. Secondo Giuseppe Tripoli, garante per le PMI del Ministero dello Sviluppo, le imprese che hanno sottoscritto un contratto di rete mostrano, invece, un miglior posizionamento strategico in termini di brevetti, maggiori investimenti esteri e certificazioni di qualità più numerose.

OBIETTIVI DELLA RETE
ACCRESCERE LE CAPACITÀ DI PENETRAZIONE SUI MERCATI RAFFORZANDO LE POLITICHE COMMERCIALI D'ACQUISTO

VANTAGGI DELLA RETE
› MAGGIORE APPEAL SUI MERCATI
› CONDIVISIONE FIERE DI SETTORE
› MAGGIORE COMPETITIVITÀ NEI COSTI OPERATIVI
› APPROVVIGIONAMENTI CENTRALIZZATI
› MIGLIORI PERFORMANCE DI ACQUISTO



Strategia

MOLLIFICIO CAPPELLER

La nostra forza è la differenziazione

di Alessandro Cappeller

In un mercato altalenante e in recessione è importante avere e mantenere un portafoglio clienti diversificato. Questo approccio è stato in passato – e oggi lo è ancora di più – determinante nel mantenere una posizione di mercato e una redditività minima a garantire il proseguimento delle attività di un'azienda.

Non inventiamo nulla: autorevoli studiosi di economia hanno in passato ideato diversi modelli per valutare il cosiddetto "rischio mercato". Il più utilizzato è il modello CAPM (*Capital Asset Price Model*), che attribuisce al rischio di impresa un parametro statistico, chiamato *beta risk* e indicato con ß, la dipendenza delle sorti di un titolo dall'andamento del mercato di riferimento. Sostanzialmente, senza entrare nel merito della questione meramente matematica, il valore del *beta risk* indica, al variare della variabile indipendente (variazione del mercato), quanto proporzionalmente varia la variabile dipendente (valore del titolo analizzato).

È facilmente comprensibile, quindi, come sia importante diversificare il proprio portafoglio (nel nostro caso, parco clienti) in modo da ridurre il rischio. Per ridurre il rischio di un portafoglio i fondi comuni di investimento comprendono al loro interno un elevato numero di titoli con diversi ß, il *beta risk* totale è dato dalla combinazione lineare del prodotto dei *beta* dei singoli titoli per il peso relativo che loro stessi hanno all'interno del portafoglio totale. Alla fine si ottiene, con opportune scelte dei titoli, un rischio medio del portafoglio inferiore al rischio del singolo titolo.

Il fatto che il Mollificio Cappeller abbia un portafoglio clienti diversificato sia per settore industriale sia per area geografica, fa diminuire il rischio d'impresa legato ai mercati.

A chi si chiedesse: "Ma allora, non essendo il Mollificio quotato in borsa, come si determina il suo rischio ß?"

Di norma, il rischio di un'impresa non quotata in borsa si determina confrontandosi con aziende quotate in borsa operanti nello stesso settore, di cui si ritiene confrontabile il grado di rischio operativo. Dopodiché, si utilizza un'equazione che lega il rischio operativo al rischio finanziario.

In mancanza di ciò – ed è il caso del Mollificio – si ricorre a metodi induttivi del rischio, che portano a determinare il *beta* (è un ß empirico) considerando opportuni risk drivers per vari business che vengono opportunamente "pesati" in funzione del capitale investito nei singoli business.

L'importanza della determinazione del parametro *beta* sta anche nel fatto che esso influenza il costo del capitale netto (WACC): un'impresa che genera un reddito inferiore al suo costo del capitale è da ritenersi economicamente in perdita in quanto sta distruggendo valore... ma tranquilli, non è il caso della nostra azienda!

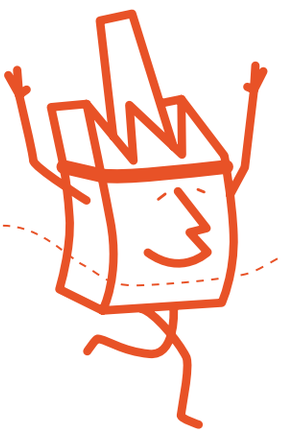
> *"In un mercato altalenante e in recessione, avere un portafoglio clienti diversificato è determinante nel garantire il proseguimento delle attività di un'azienda."*

SPECIAL SPRINGS

Obbligati a crescere!

di Riccardo Ferronato

La storia recente della Special Springs parla di un'azienda in graduale e significativa crescita, in contro tendenza rispetto a molte altre realtà del territorio; crescita che l'ha portata ad una ristrutturazione logistica ed organizzativa, peraltro ancora in corso; basti pensare, ad esempio, che la divisione molle a gas ha raddoppiato i volumi di vendita negli ultimi tre anni.
Prima conseguenza della crescita è stata la riunione nel 2012 delle divisioni produttive di Rosà e Cartigliano nello stabilimento di Romano d'Ezzelino per cui è stato definito un preciso *layout* atto ad ottimizzare i flussi produttivi e minimizzare pertanto le inefficienze logistiche che, come è noto, i clienti non sono disposti a sostenere.
La crescita ha portato inevitabilmente l'azienda negli ultimi tre anni a sostenere forti investimenti (quasi 5 milioni di euro) tra macchine/impianti ed attrezzature che, contrariamente agli anni precedenti, sono stati mirati alla produzione di componenti specifiche, grazie ai nuovi volumi creatisi.
Inoltre, l'adeguamento del personale alle nuove esigenze gestionali e produttive ha portato all'inserimento di quasi 40 unità in azienda. Sono numeri di tutto rispetto nel periodo contingente anche se purtroppo passano a volte inosservati o comunque appaiono "normali" da chi vive questa realtà, ma che agli occhi degli "esterni" suscitano sempre ammirazione e stupore.
Oltre all'adeguamento delle risorse interne, alla crescita dei volumi, l'azienda ha lavorato molto sullo sviluppo di nuovi progetti, per elevare i livelli qualitativi, di sicurezza e di servizio ai clienti; per quanto riguarda quest'ultimo punto, oltre a mettere a disposizione degli strumenti di carattere commerciale, sono state implementate tecniche di pianificazione della produzione atte a soddisfare al meglio l'aspettativa del cliente, cioè a trovare il materiale disponibile a magazzino o minimizzarne la consegna, condizioni obbligate per un prodotto standard a catalogo ed alle sempre maggiori esigenze dei clienti stessi.
Recentemente notiamo però un cambio di tendenza, ove il cliente inizia a chiedere prodotti "personalizzati" (es.: marcatura del loro logo sul prodotto); questo aspetto ci porterà molto probabilmente a rivalutare le tecniche di pianificazione, i livelli di magazzino (materia prima, semilavorati e prodotti finiti) e di conseguenza i processi produttivi nel breve periodo.
Altro elemento fondamentale per essere competitivi, oltre all'innovazione organizzativa, è la riduzione dei costi del prodotto: questo è un tema su cui l'azienda sta lavorando molto e che prevede investimenti nel cambiamento continuo dei processi produttivi.
Negli ultimi anni si è registrato un miglioramento dell'efficienza produttiva, grazie ad investimenti mirati e soprattutto ad economie di scala – fondamentali, queste ultime, per permettere all'azienda una certa competitività.
Del resto, la competizione generata dall'economia globale continuerà ad imporre un abbassamento dei prezzi: pertanto, solo la riduzione dei costi permetterà il mantenimento della marginalità, con conseguente possibilità di investimenti, innovazione e sviluppo.
L'azienda, infine, ha investito nelle energie rinnovabili, in particolare nel fotovoltaico e biomassa (caldaia a pellet per riscaldamento), non solo per minimizzare i costi fissi di energia, ma anche perché attenta alle energie "*green*", con un occhio di riguardo per il rispetto dell'ambiente e la responsabilità sociale.



Qualità

SPECIAL SPRINGS

Special Springs: novità e prossimi traguardi

di Giancarlo Gerardin

Nel corso degli ultimi due anni, ovvero dall'introduzione del contratto di rete con Mollificio Cappeller SpA, sono molte le novità introdotte a livello di gestione per la qualità. Di seguito, elenchiamo le principali.

In ambito cilindri
› revisione delle procedure per il controllo in fase di assemblaggio;
› revisione delle procedure di controllo finale;
› definizione di un'area chiara per la segregazione degli scarti;
› acquisto di nuova pressa con l'obiettivo di potenziare la sala prove;
› esecuzione e registrazione corsi di formazione eseguiti a seguito di ogni modifica introdotta a livello di gestione qualità e controlli.

In ambito molle
› ricorso a laboratori esterni qualificati per l'analisi strutturale dell'acciaio;
› acquisto di due assi con l'obiettivo di potenziare la sala prove.

A livello aziendale
› cambiamento di approccio nella gestione degli scarti: la differenza sostanziale è rappresentata dal fatto che il focus si è spostato sulla ricerca della causa che ha generato il problema, più che sul trattamento del lotto non conforme (passaggio da un approccio orientato al controllo qualità ad un approccio orientato all'assicurazione qualità);
› rinnovato ruolo dell'Ufficio Qualità nella gestione delle problematiche di tipo tecnico (un tempo gestite interamente dall'Ufficio Tecnico, ora gestite in team);
› passaggio ad un nuovo ente di certificazione, da DNV ad SGS, nell'ottica che tutto il Gruppo Cappeller abbia un'interfaccia unica a livello certificativo;
› potenziamento del controllo sui prodotti acquistati, grazie all'introduzione del *Vendor Rating*, per mezzo del quale i fornitori vengono valutati trimestralmente;
› modificata la modalità di gestione dei reclami, ora coordinati da parte dell'Ufficio Qualità (che predispone un claim report da inviare ai clienti per ciascun reclamo);
› acquisto di un 3D della Werth (strumento tra i più performanti della categoria) con l'obiettivo di rendere autonomo lo stabilimento a livello metrologico.

Di seguito illustriamo i prossimi *traguardi* posti per i mesi a venire
› potenziamento del personale dell'Ufficio Qualità adeguandolo all'aumento di volumi in corso;
› introduzione di un controllo dimensionale sui componenti di guida e tenuta acquistati (in ambito cilindri) per mezzo del nuovo 3D, che permetta di definire dei disegni e delle specifiche di approvvigionamento per questi componenti;
› acquisto di un rugosimetro che permetta di misurare la finitura superficiale degli steli, fatti secondo nuovo ciclo produttivo;
› implementazione nuove modalità di controllo in reparto tornitura (già avviati nuovi controlli su impianto pilota, da estendere ai rimanenti impianti);
› definizione/acquisto nuovo misuratore per esecuzione radiografie su prodotto saldati;
› estensione controlli visivi, con master di riferimento su banchetti di assemblaggio.

MOLLIFICIO CAPPELLER

Mollificio Cappeller: tendenze e obiettivi futuri

di Giancarlo Gerardin

Mollificio Cappeller S.p.A. fonda il suo core business sul settore auto ed è costantemente monitorata da parte dei propri clienti sulla base di due fondamentali indicatori: **PPM** (parti per milione di scarto) e **Delivery** (livello di puntualità nelle consegne).
La certificazione automotive ISO TS 16949:2009 impone di valutare l'efficacia del sistema qualità aziendale attraverso il monitoraggio di questi due indicatori. Volendo rimanere in ambito qualitativo, il trend dei PPM nel corso degli ultimi anni non è incoraggiante.
Anche quest'anno, purtroppo, la tendenza si sta riconfermando e, oltre al valore numerico degli scarti, abbiamo ricevuto nella prima metà dell'anno diverse lamentele da parte dei principali clienti, a conferma che il sistema è in sofferenza.

Le principali *cause* di questo andamento possono essere così riassunte

1. forte incremento del fatturato, non programmabile lo scorso anno;
2. impegno del Responsabile della Qualità nella gestione del contratto di rete con Special Springs;
3. grande turnazione di personale interinale legato all'aumento del fatturato;
4. insufficiente presidio dell'Ufficio Qualità nei reparti di produzione;
5. peggioramento del livello qualitativo dei fornitori;
6. impegno dell'Ufficio Qualità di Mollificio Cappeller S.p.A. per supportare Mollificio Cappeller Neinsa s.r.o.

Al fine di invertire la tendenza sono già state prese delle *importanti iniziative*, ovvero

› inserimento di una nuova figura in Ufficio Qualità (ing. Samuele Barduca), con l'obiettivo di potenziare l'Accettazione Arrivi e migliorare la caratterizzazione delle materie prime;
› corsi sulla consapevolezza del proprio lavoro, riferiti ai clienti che si sono maggiormente lamentati nel corso degli ultimi mesi;
› acquisto di un nuovo 3D ottico a supporto dell'Ufficio Campionature;
› acquisto di un nuovo LED 3D a supporto metrologico dei reparti di molle a compressione 30-31-70;
› acquisto di una macchina per prova a fatica, più performante rispetto a quelle ad oggi in uso.

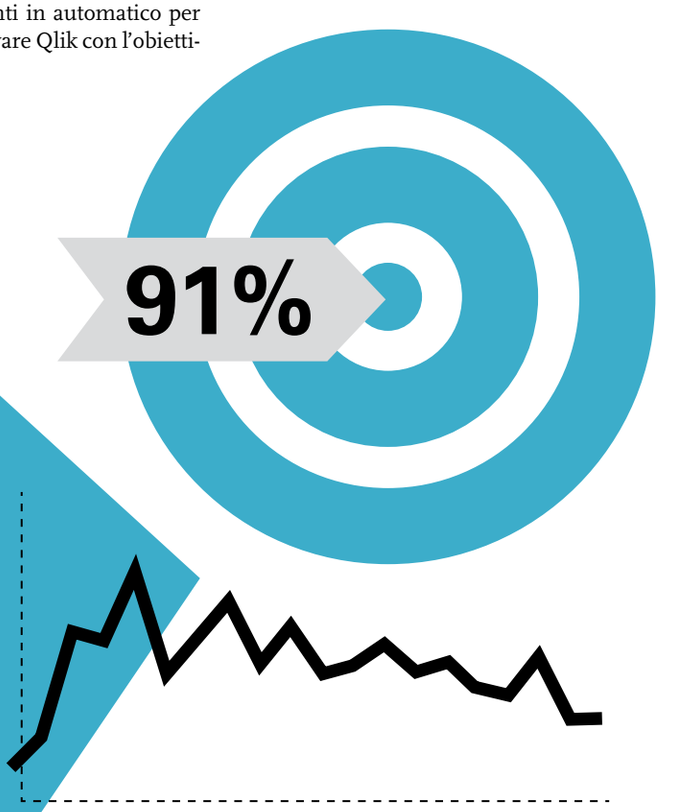
Di seguito illustriamo i prossimi *traguardi* posti per i mesi a venire

› inserimento controllo finale su tutti i prodotti critici;
› aumento degli audit di prodotto/processo al fine di potenziare la supervisione dell'Ufficio Qualità sui processi aziendali;
› calcolo dei PPM clienti in automatico per mezzo di nuovo software Qlik con l'obiettivo di avere un controllo in tempo reale della performance di qualità verso il mercato;
› rimodulazione del contratto di rete per i prossimi 6 mesi, garantendo maggiore presidio del Responsabile della Qualità c/o Mollificio Cappeller S.p.A.;
› potenziamento dell'analisi di campionatura iniziale verso i fornitori (PPAP fornitori)
› intensificazione degli audit a fornitori e ricerca di fornitori alternativi sui trattamenti/materiali più critici;
› creazione di un open space tra Ufficio Tecnico e Ufficio Qualità con l'obiettivo di potenziare la fase di industrializzazione
› acquisto di un misuratore di spessori superficiali per trattamenti che ad oggi vengono deliberati in free pass dall'Accettazione Arrivi (es. per cataforesi, zinco lamellare...);
› valutazione per l'acquisto di una nuova macchina a trazione per caratterizzare la materia prima;
› creazione sala prove, completa di test a fatica e tester per l'esecuzione di prove meccaniche sulla materia prima.

Logistica & produzione

di Diego Vettorazzo

Il 2014 si sta confermando come un anno molto positivo dal punto di vista di volumi prodotti per la Mollificio Cappeller. La media degli ultimi 10 mesi del fatturato si attesta a +16 % realizzati con la collaborazione di circa 140 dipendenti.
Tuttavia, il corposo incremento, che se sommato a quello dell'anno 2013 raggiunge quota +25% in due anni, ha penalizzato il servizio al cliente finale in termini di puntualità. Il grado di soddisfazione cliente totale relativo al servizio logistico si attesterà per il 2014 a circa 89 punti percentuali. L'obiettivo aziendale per il 2015 sarà raggiungere quota 91%. Risultato, questo, che sarà ottenibile consolidando nel corso del prossimo anno la crescita sostenuta e sfruttando al meglio le opportunità offerte da una gestione a consignement Stock dei materiali in acquisto.
Per quanto concerne invece il servizio logistico in termini di *TEO* (Tempo di Evasione Ordine) confrontando il 2014 con il 2013 è visibile una dilatazione dei tempi: passiamo infatti da un *TEO* medio di circa 20 giorni del 2013, ai quasi 23 del 2014.



TEO (TEMPO DI EVASIONE DELL'ORDINE)
TEO MEDIO PER ANNO **2014 = 22,9 GIORNI**

*Reportage: l'evoluzione della tecnica di vendita

MOLLIFICIO CAPPELLER

La psicologia di vendita

di Fiorenzo Campagnolo

Le mutate esigenze di mercato e di settore hanno spinto l'azienda, ed in particolare l'Ufficio Commerciale, a privilegiare un approccio tecnico e di affidabilità nei confronti dei clienti storici e dei potenziali nuovi clienti. Le aziende del nostro settore infatti non possono contare su un brand proprio, con un valore intrinseco, dal momento che operano quasi esclusivamente su disegno del cliente. Da qui la necessità di emergere per qualità misurabili essenziali per i nostri clienti, quali esperienza tecnica, puntualità, competitività, fiducia ed affidabilità. Proprio per esaltare gli ultimi punti, l'Ufficio Commerciale ha partecipato recentemente ad un corso formativo sul tema "Psicologia di vendita attiva". Tale corso si poneva come obiettivo l'approfondimento delle dinamiche psicologiche e comportamentali durante le delicate fasi di approccio e di trattative con i clienti. Nel complesso emerge un quadro articolato e molto variegato, composto da molteplici piccole sfumature e dettagli, che possono talvolta essere determinanti nell'esito di una trattativa e/o di un rapporto. Vorrei condividere alcuni passaggi che ho trovato interessanti e che possono essere applicati anche al di là dell'ambito della nostra vita professionale.

Recenti studi dimostrano che nella comunicazione di tutti i giorni, l'area verbale (ovvero ciò che diciamo) ha un peso del solo 7% per chi ci ascolta, mentre l'area paraverbale (ovvero il tono, il ritmo, il volume e le pause della nostra espressione) ha un peso del 38%; infine, il linguaggio del corpo (ovvero la sommatoria di tutti i nostri movimenti e degli atteggiamenti del corpo) ha un peso del 55%.

Sono dati sorprendenti ma reali, che ci fanno riflettere sull'importanza del nostro approccio fisico e di esposizione nei confronti di chi ci sta ascoltando, che recepisce oltre il 90% delle impressioni da stimoli che non sono dati dalle nostre parole. Nella comunicazione di vendita questi dati si invertono, perché diventa più importante l'aspetto tecnico e – di conseguenza – verbale, che assume un peso del 52%, rispetto al 16% del paraverbale e al 32% del linguaggio del corpo.

Le persone si dividono in tre macrocategorie di approccio comunicativo/recettivo: ci sono le persone con approccio visivo, il 50% circa della popolazione, che prediligono il linguaggio visuale di immagini ed illustrazioni; in questo caso, l'occhio tende ad assumere una posizione di sguardo verso l'alto (in alto verso destra per fantasticare ed immaginare, in alto verso sinistra per ricordare o cercare qualcosa nella mente).

Le persone con approccio auditivo sono quelle che comunicano e recepiscono preferibilmente con la parola e l'ascolto e rappresentano circa il 25% della popolazione; in questo caso, la posizione dell'occhio si pone tendenzialmente nel centro e si muove lateralmente.

Infine, l'approccio cinestesico, che rappresenta il rimanente 25% circa della popolazione: queste persone esaltano un approccio riflessivo e si concentrano sulle sensazione corporee, con posizione dell'occhio tendenzialmente verso il basso.

Queste semplici nozioni, unite ad altre che per motivi di tempo e spazio non descrivo, ci consentono di cercare l'approccio più appropriato nei confronti dei nostri clienti, in funzione della persona che ci troviamo di volta in volta ad incontrare: con alcuni, semplici test possiamo determinare l'appartenenza di ciascuno ad una delle categorie.

OCCHIO ALL'ASCOLTO

Prospettive

SPECIAL SPRINGS

Competitività: nuove sfide all'orizzonte.

di Giampietro Pellanda

Il mercato ci pone oggi una sfida difficile ed entusiasmante al tempo stesso: riuscire a conciliare valori fondanti la nostra azienda – la **qualità** e la **sicurezza** – con la richiesta di un **prezzo** competitivo. Risulterà vincente l'azienda in grado di fornire il prodotto migliore al miglior prezzo.
Una sfida tutt'altro che facile, ma Special Springs ha costruito **i fondamentali** per affrontarla: possiamo contare su di una rinnovata struttura produttiva, su continui investimenti in macchinari, attrezzature e automazione, sul costante miglioramento delle efficienze. Ma più di ogni altra cosa, possiamo contare sulla nostra **forza lavoro**, il propellente decisivo di Special Springs per rimanere uno dei grandi player del settore e raggiungere con successo anche gli obiettivi più difficili.

"La sicurezza di cui ti puoi fidare."

DYBO Dynamic Booster: successo alla prima uscita.
Grande interesse ha generato il nuovo sistema di monitoraggio e gestione automatica della pressione dei cilindri ad azoto. Presentato alla **fiera Euroblech di Hannover** (21-25 Novembre 2014) e sviluppato in collaborazione con la ditta LUK (Germania) ha confermato subito le sue potenzialità nel migliorare le prestazioni degli stampi.
Un primo prototipo è già stato fornito a LUK per una prova "sul campo" ed un secondo è in procinto di essere inviato ad un'altra importante azienda tedesca per una seconda prova.
È indubbio che DYBO potrebbe rappresentare una chiave strategica per approcciare importanti aziende che attualmente non utilizzano prodotti Special Springs e aprire di conseguenza nuove opportunità di business per i prodotti standard, rafforzando l'immagine di Special Springs come azienda innovatrice.

Nuove omologazioni, con l'acquisizione di VEP Automation.
L'acquisizione del ramo d'azienda di VEP Automation (dicembre 2012), dopo un 2013 dedicato all'integrazione del nuovo marchio nelle strutture produttive e commerciali di Special Springs, sta registrando nel 2014 significativi successi: in particolare, sono state ottenute le omologazioni di prodotto in **Opel** e **Mercedes**, che si uniscono a quella già presente in **VW-Audi**.
Queste omologazioni stanno lanciando con forza i prodotti a marchio VEP Automation nel settore automotive tedesco, dove sono stati siglati contratti di fornitura per ricambi sia in Opel che in VW-Audi attraverso il distributore SF Technik.

Sicurezze attive su cilindri ad azoto: nuove opportunità di vendita.
OSAS, USAS, OPAS... Il lavoro di sviluppo è stato lungo, con la completa riprogettazione di tutti i modelli in produzione, ma i **prodotti Special Springs, equipaggiati con sicurezze attive**, ora aumentano significativamente il livello di sicurezza per gli utilizzatori, riducendo i rischi di danno a persone e cose. A partire da qui, sono in corso **importanti attività commerciali e di informazione**, che hanno l'obiettivo di acquisire nuove omologazioni nel settore automotive, con importanti ricadute future sui volumi di vendita del marchio Special Springs sui mercati internazionali.

*Approfondimento: cilindro e sicurezze

SPECIAL SPRINGS

Il cilindro a gas e le sue sicurezze

di Daniel Fantinato

Cos'è un cilindro a gas?
Sono sicuro che molti di noi lo sanno e ritengono la domanda inutile, ma sono convinto che serpeggino ancora dubbi e perplessità su questo "recipiente con all'interno del gas". Un recipiente cilindrico, costituito da una serie di componenti in acciaio, delle guarnizioni e da una valvola per permetterne il riempimento con gas azoto a pressioni elevate, fino a 200 bar. I componenti base del cilindro (corpo, stelo, boccola e fondello) nascono da barre di acciaio tornite e successivamente sottoposti a trattamenti superficiali e termici:

- brunitura di protezione contro la ruggine, per corpo, boccola e fondello;
- nitrurazione e lappatura per lo stelo, in modo da raggiungere elevate durezze e ottime finiture della superficie su cui, dopo l'assemblaggio, corre la guarnizione di tenuta del gas.

A cosa servono i cilindri a gas e perché sono nati?
Hanno la stessa funzione delle molle a filo e fungono da elemento elastico all'interno degli stampi, principalmente in quelli per la lavorazione, trancia e modellazione della lamiera. Pensate al cofano della vostra auto, tutto bello modellato, con parti piane, parti arrotondate, con nervature o linee di interruzione che danno quel tocco di "sportività" in più: ecco, quel cofano era una semplice lamiera piana, successivamente stampata. Lo stampo contiene la sagoma finale, ma se all'interno non ci fossero stati i cilindri a gas che trattenevano la lamiera durante lo stampaggio e la lasciavano "scorrere lentamente", quella lamiera sarebbe diventata una specie di cartoccio.
Perché non usare le molle a filo standard, teoricamente più economiche e con il grande vantaggio di non avere il gas, quel simpatico amico che cerca di scappare da ogni piccolo pertugio o imperfezione di lavorazione ? Semplice, i cilindri a gas sviluppano molta più forza, quindi ne servono meno nello stampo, hanno ampie scelte di corse di lavoro e occupano molto meno spazio in altezza. Il tutto a vantaggio dell'economicità finale dello stampo.

Evoluzione dei cilindri
Secondo me, parlare di evoluzione dei cilindri a gas è sbagliato, bisogna parlare di rivoluzione.
La crescita dell'azienda è andata di pari passo con la crescita dei cilindri a gas e viceversa: circa 20 anni fa, quando Special Springs era già un affermato produttore mondiale di molle a filo, nasceva il progetto cilindri a gas, con la prima serie SC, che rispondeva agli standard internazionali ISO.
I primi cilindri erano i lontani parenti degli attuali, tecnologicamente e ingegneristicamente "grezzi", ma fin da subito l'azienda affrontò il mercato e vi portò innovazioni tecniche e progettuali, come il rivoluzionario processo per l'indurimento degli steli, la nitrurazione. A quel tempo, la caratteristica principale delle molle a gas era la forza: l'obiettivo era quello di mantenere inalterate le dimensioni, sviluppando al contempo una forza maggiore. Ecco nascere quindi la serie H, che solo negli ultimi anni è stata normata a livello internazionale. Successivamente, la sfida si è spostata sugli ingombri in altezza: bisognava mantenere la stessa forza, riducendo drasticamente l'ingombro. Ecco allora la serie HR nei primi anni 2000, cavallo di battaglia per Special Springs: la serie che tutti i nostri concorrenti hanno copiato, oramai acquisita e unificata da tutti i principali produttori di automotive.
Da qualche anno, l'attenzione e le esigenze degli stampisti si sono spostate sulla sicurezza: a volte, chi progetta lo stampo sbaglia la posizione o la corsa di compressione... insomma, succede qualcosa che potrebbe comportare un grave danno al cilindro e agli operatori pressa che sono nelle vicinanze. Bisognava quindi pensare, testare, industrializzare e produrre su larga scala cilindri dotati di dispositivi di sicurezza che in caso di errate manovre da parte degli utilizzatori permettessero al gas di uscire in modo controllato, trasformando il cilindro da una molla piena di energia a semplice pezzo di acciaio inerme. Ecco cosa vogliono dire quelle strane parole marcate sui cilindri a gas: OSAS, OPAS, USAS non sono altro che gli acronimi delle sicurezze introdotte e presenti su ogni modello. Ognuna sta ad indicare una sicurezza contro un determinato comportamento scorretto dell'operatore. Tutto questo si è tradotto nella revisione di tutte le nostre serie.
Solo grazie agli investimenti fatti a tutti i livelli, dalle risorse umane a quelli strutturali, dai software di analisi e calcolo ai vari banchi prova, dai processi tecnologicamente avanzati ai robot di asservimento, è stato possibile vincere anche questa sfida, ponendo Special Springs ai vertici del mercato per sicurezza dei prodotti proposti. Siamo tra i pochissimi produttori a vantare innumerevoli brevetti su questo argomento: forti di questa certezza, possiamo raccogliere con fiducia le nuove opportunità che il futuro ci metterà davanti.

*Approfondimento: Information Technology

MOLLIFICIO CAPPELLER

Monitorare per prevenire ovvero il monitoraggio attivo come misura di prevenzione e troubleshooting

di Paolo Fornara

In realtà IT complesse ci si accorge presto di quanto siano fondamentali termini quali: **misurazione, monitoraggio, allarmistica**. Qualcuno ci ha insegnato che "tutto ciò che non è misurabile non è conoscibile": è a partire da questa premessa che andremo a descrivere quanto siano importanti questi concetti.
Si tratta di tre fasi costituenti un unico processo ed applicabili in molteplici scenari: nel nostro caso, ci riferiremo al mondo delle **reti cablate e strutturate**.

Per astrazione possiamo definire **rete** quell'insieme di legami fisici e logici che costituiscono lo scheletro di una infrastruttura IT, presente oggi in ogni azienda: ogni collegamento tra computer, si tratti di workstation o server, viene definito "rete di calcolatori". L'accesso ad un **server aziendale**, così come l'accesso ad Internet, viene garantito e fornito da una rete cablata, che permette di veicolare i dati.

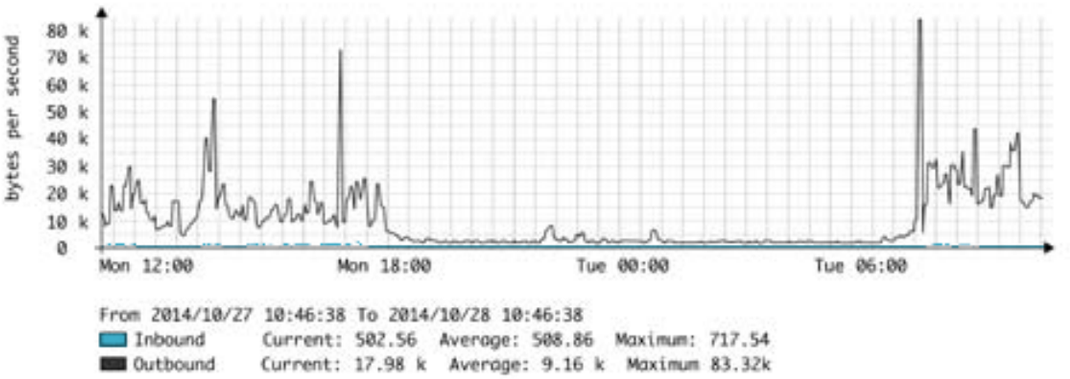
Misurazione La misurazione e il campionamento di questo dato sono fondamentali per ogni buon IT Manager, perché misurare in modo puntuale se e quanti dati stanno transitando su un determinato collegamento permette di avere in tempo reale la mappa dello stato di salute della nostra rete, fornendo una visione globale all'IT Manager e uno strumento di troubleshooting straordinario.

Monitoraggio Il secondo aspetto è quello del monitoraggio: con questo termine si dà una rappresentazione logica del dato misurato, al fine di fornire indicatori prestazionali (KPI) sullo stato dei collegamenti. Sapere se in un dato momento stiamo perdendo traffico da e verso Internet, ad esempio, ci permette di capire la qualità della nostra connettività WAN o se un disservizio è in corso, con anticipo e maggiore precisione rispetto alla fatidica telefonata: "Internet non funziona". In realtà, Internet funziona benissimo: forse è l'azienda ad essere sconnessa in quel momento, per qualche motivo.
La ricerca di questo motivo giustifica da sola l'esistenza di una infrastruttura di monitoraggio della rete aziendale. **In Mollificio Cappeller abbiamo creato una infrastruttura hardware e software che permette di avere lo stato di salute della rete in tempo reale, con approssimazione minima**: un computer campiona e colleziona ad intervalli regolari e in tempo reale tutti i dati forniti da ogni singolo apparato connesso alla rete, sia esso un computer, un server, uno switch o un firewall.
Una volta acquisito il dato, all'interno di un sistema di assi cartesiani ne viene data rappresentazione grafica, in relazione al tempo, collocato sull'asse delle ascisse. La rappresentazione grafica di tutti questi dati può essere anche molto diversa: da un sistema di assi cartesiani fino alla realizzazione di una vera e propria mappa dei flussi dati dell'azienda.

Allarmistica La misurazione e la raccolta di queste serie di dati ci permette di arrivare alla terza fase del nostro processo, ossia la creazione di un sistema di allarmistica: nel momento in cui raccolgo il dato posso, infatti, decidere di applicare ad esso delle soglie arbitrarie, superate le quali viene innescato un allarme puntuale. Posso decidere di creare un allarme che a livello logico sarà del tipo: "se perdiamo pacchetti (dati) nell'ordine del 20% fai scattare un allarme". Così facendo, il sistema genererà e invierà una mail all'amministratore di rete, allertandolo sul problema tempestivamente.

Un'ultima, ma non meno importante considerazione va fatta sul tipo di software impiegato: per realizzare questo tipo di infrastruttura è stato utilizzato solo ed unicamente **software open source**, il cui codice sorgente è pubblico, aperto, manipolabile e – non meno importante per il bilancio di ogni azienda – gratuito.

FW1 - TRAFFIC - em3 HB



MISURAZIONE
I DATI DELLA RETE VENGONO COSTANTEMENTE MAPPATI

MONITORAGGIO
LE INFORMAZIONI RACCOLTE VENGONO TRADOTTE IN GRAFICI

ALLARMISTICA
AD UNA SOGLIA DI RISCHIO VIENE ASSOCIATO UN ALLARME CHE AVVISA L'AMMINISTRATORE DI RETE

*Reportage: visite aziendali

MOLLIFICIO CAPPELLER

Incontri con il fornitore: un viaggio in Francia.

di Claudio Campagnari

Quest'anno, per il terzo incontro sul tema "Consapevolezza aziendale. Incontri con il fornitore", un gruppo di otto persone del Mollificio Cappeller è stato ospite della ditta UGITECH, nelle due sedi produttive francesi di Imphy e Ugine.
Ugitech fa parte del gruppo Schmolz Bickenbach, uno dei più grandi in Europa per la produzione di acciai legati e altamente legati, con circa 10.000 dipendenti. Fornisce al Mollificio Cappeller filo in acciaio inox – dall'AISI301 ai duplex – per circa il 45% del consumo.

Partiamo alle 8.30 del 19 novembre, direzione Imphy: il viaggio è lungo e siamo a destinazione a ora di cena. Il giorno successivo possiamo finalmente visitare la prima delle due sedi Ugitech, accompagnati attraverso il reparto di produzione del filo per molle dal responsabile commerciale sig. Saluer e dalla sig.ra Pascal, responsabile qualità.
Il processo produttivo parte dalla vergella, un semilavorato siderurgico di sezione circolare, diametro 5,5 mm, laminato a caldo e avvolto in matasse: in un'area esterna di stoccaggio sono eseguiti i controlli documentali e inseriti a sistema i certificati di materiale; la vergella è poi sottoposta a lavaggio, saponatura per immersione e infine ad asciugatura. Questo primo processo, standard per tutta la produzione, è finalizzato ad ottenere una pellicola protettiva e lubrificante, per le fasi successive di trafilatura.
Gli impianti di trafilatura si differenziano per set up e tipologia, in funzione del diametro finale del filo da ottenere; il processo di base consiste in una riduzione a freddo della sezione, ottenuta tirando il filo attraverso una filiera (in carburi di tungsteno o diamante) per più passaggi, detti "gradi di riduzione". Tra una riduzione e la successiva può essere necessario un trattamento termico fatto in forni in linea a temperature intorno ai 1000°C, variabili a seconda della lega: gli impianti per il trattamento termico trattano più diametri di fila contemporaneamente, riavvolti in coil per le fasi successive.
Per alcune produzione critiche, l'azienda dispone di strumenti di controllo difettosità della superficie del filo, che permettono l'analisi in continuo del materiale e di un processo di pelatura della vergella, per l'eliminazione dei difetti superficiali.
Il nostro tour si conclude con la visita del laboratorio dove vengono eseguiti test di trazione sul filo.

Si riparte nel pomeriggio verso Ugine. Arriviamo alla Ugitech la mattina del 21 novembre: ci aspettano all'ingresso la sig.ra Giosetta Merlini e il sig. Dino Caselli, responsabili vendite per l'Italia e visitiamo lo stabilimento accompagnati dall'Ing. Thomas Sourisserau.
L'acciaieria produce vari gradi di acciaio inox partendo dalla fusione del rottame, che viene selezionato e suddiviso in un deposito, da dove inizia la nostra visita: seguiremo il percorso del rottame che ritorna ad essere materia prima, in filo o barre.
Saliti per una scaletta all'altezza del carroponte, accediamo ad una passerella sospesa e a circa 20 metri dal suolo si apre davanti a noi il mondo della siderurgia: in lontananza, si vedono i bagliori e arriva forte il rumore del rottame che fonde all'interno del fondo ad arco; sotto di noi, il convertitore AOD, dove una miscela costituita da ossigeno e argon è insufflata dal fondo attraverso ugelli, per ossidare il carbonio nella lega fusa. Il metallo liquido è movimentato all'interno dei contenitori rivestiti di refrattario, detti "siviere", e stoccato in attesa di finire nella colata continua.
Proseguiamo verso la colata continua, salendo ancora per alcune rampe e portandoci sul punto più alto dello stabilimento, sopra le vasche dove è colato l'acciaio: qui, alcuni operai dotati di tute e maschere ignifughe attendono al siviera.
Dall'alto, l'acciaio scende e lentamente solidifica all'interno della lingottiera, raffreddata da getti d'acqua: forma i blumi, che vengono separati dalla colata tramite taglio ossiacetilenico, per essere trasferiti ai laminatoi. Inizialmente il blumo, di lato circa 200 mm, è ridotto mantenendo una sezione rettangolare lungo vari passaggi, attraverso una coppia di rulli. Poi cambia la geometria e per ricavare, da ultimo, una sezione circolare, si lamina con tre rulli. L'impianto si divide per la produzione di barre di vari diametri e la produzione di vergella da 5-14 mm, dove la laminazione continua: ormai si confonde l'inizio con la fine e una continua linea rossa corre dentro e fuori dai laminatoi, che stridono e sbuffano vapore ad ogni passaggio...

Giungiamo alla fine del percorso ed allontanandoci dall'area produttiva torniamo alle luci del giorno. Il rumore del traffico sembra pace.

Determinati, fermi.
Ma anche flessibili, come l'acciaio: guardiamo al futuro assomigliando alla lega di metalli che dà il nome al nostro nuovo magazine aziendale. *Steel* è una nuova avventura, che comincia a pochi giorni dall'arrivo di un nuovo anno: tempo di bilanci, in cui pensare con soddisfazione ai traguardi raggiunti e con fiducia ai nuovi obiettivi.
Determinati e flessibili, come sempre.

MOLLIFICIO CAPPELLER

SPECIAL SPRINGS

DART