

IN CORSA CONTRO IL TEMPO

Le esigenze che la clientela manifesta sotto l'aspetto del fatidico time to market fa sì che aziende come la casertana Lsdm spingano sempre più forte l'acceleratore sulla crescita e l'innovazione, che passa attraverso l'acquisizione di nuove tecnologie e una nuova mentalità.



Prodotta dalla padovana Fpt Industrie, Dinomax è un colosso a traversa mobile di tipo *Gantry* adatta a lavorazioni di sgrossatura come pure alle operazioni di finitura a elevata velocità. Con strutture ottimizzate grazie all'uso di avanzati strumenti Fem e di trasmissione con motori lineari, promette di coniugare al meglio le esigenze di produttività con quelle della flessibilità totale. Non è un caso quindi che questa macchina a cinque assi figuri fra i fiori all'occhiello della campagna acquisti *hi-tech* della casertana **Lsdm** con sede a Gricignano e una sempre più spiccata vocazione per le commesse in arrivo dal panorama dell'auto. Là dove gli interlocutori sono i fornitori *Tier-1* delle grandi case nazionali ed estere e dove le sfide da affrontare sono «l'ultima frontiera dell'evoluzione della manifattura italiana». Questa, almeno, è la definizione che ne ha data l'amministratore e responsabile commerciale Massimiliano De Falco, figlio del fondatore che ha dato il via all'attività già nel 1975, da una costola di Olivetti e con una costante, marcata specializzazione sulla costruzione di stampi. Da sempre, poi, all'impegno in ambito progettuale e alla costruzione, il marchio campano ha affiancato quello sullo stampaggio lamiera a freddo, che tuttora incarna il 15% del *business*.

Auto a tutta velocità

Se in casa Lsdm si è investito fortemente nelle tecnologie innovative è anche alla luce dell'intenzione di diversificare le strategie commerciali dirigendosi, solo per citarne uno, verso il comparto dell'avionica. Certo è che, per il momento, le quattro ruote rappresentano il mercato per definizione. «Si tratta di un ambiente estremamente sfidante», ha detto De Falco a *Stampi*, «che assorbe una vasta parte dei nostri sforzi. Dal 2005 abbiamo cominciato

Il forte investimento in tecnologie si deve, per Lsdm, alla volontà di diversificare le sue strategie commerciali acquisendo nuovi clienti e presidiando altri mercati.



ad allacciare rapporti con i grandi marchi esteri e il loro canale di primo livello. Da referente per le vendite posso affermare che soprattutto Paesi come Francia e Germania sono protagonisti di un autentico *boom* e l'intenzione è stringere ulteriormente i rapporti con i loro fornitori». Attenzione, però, perché le loro richieste si discostano da quelle cui si era tradizionalmente abituati: molto del *focus* va ora sui temi dell'elettrificazione, *tout court*, o dell'ibridazione. «Senz'altro, una parte significativa del fermento percepibile presso i costruttori tedeschi», ha continuato Massimiliano De Falco, «è dovuta proprio a queste tendenze della nuova mobilità. L'obiettivo principe è la riduzione dei pesi, che fa il paio con il ridimensionamento delle emissioni nocive. Tutto questo implica la capacità di lavorare su materiali come la fibra di carbonio e, ancor più, l'alluminio, che già padroneggiamo in virtù dell'esperienza maturata». L'innovazione tecnologica e i

budget a essa destinati faranno il resto: la strada è già segnata.

Piani pluriennali

Dal 2015 lo stampista della provincia di Caserta può contare su un impianto avanzato grande per tre volte e mezza più di quello precedentemente in funzione; e al tempo stesso ha visto la sua forza lavoro accrescersi del 25% per raggiungere la quota ragguardevole di 42 dipendenti. «Siamo utenti del pacchetto Visi e quindi *partner* di **Vero Solutions**», ha ricordato De Falco, «nella convinzione che i *software* e in particolare le applicazioni di simulazione siano decisivi per competere in un'arena difficile qual è quella attuale. Detto questo, il parco macchine è a sua volta oggetto di un costante *restyling*, a cominciare dalla fresa a elevate prestazioni e velocità, con motore lineare, in funzione da gennaio dopo otto mesi di lavoro». Il riferimento è al sistema firmato da Fpt Industrie che ha

A sinistra. Il parco macchine dell'azienda casertana è oggetto di un costante restyling, intensificatosi soprattutto negli ultimi anni, di pari passo con le sempre più stringenti esigenze dei clienti.

A destra. Oltre ad arricchire di continuo la sua dotazione tecnologica, Lsdm ha visto la sua forza lavoro accrescersi del 25% per raggiungere la quota ragguardevole di 42 dipendenti.

imposto una mole di lavoro enorme anche per la sola realizzazione di fondamenta adeguate a una soluzione lunga ben sei metri. «Si tratta solamente di una parte del piano di investimenti triennale che già abbiamo messo a punto», ha detto Massimiliano De Falco, «che comprenderà molto probabilmente anche un'altra fresa *high-speed*, tecnologie di prototipazione e laser 3D, come richiesto dai clienti». In congiunzione con la *suite* Visi e anzi in parallelo con essa, ma con più spinte prerogative di simulazione, è in uso nei reparti di Lsdm anche Autoform. «Ogni

operazione viene compiuta», ha osservato nuovamente De Falco, «con lo scopo di rispettare tempi di consegna sempre più stretti e rigorosi, il cosiddetto *time to market*, sempre più difficile da soddisfare. Se infatti in passato le tempistiche di industrializzazione di un'automobile si estendevano sino a circa due anni, oggi sono calati drasticamente sino ad arrivare a sei mesi o poco più».

Condivisione e classificazione

Allo stesso tempo, va notato che la qualità di ogni progetto viene soppressa minuziosamente e che «mentre le modifiche da apportare e delle quali tenere conto si moltiplicano di continuo, i margini di errore e le *deadline* di esecuzione si restringono progressivamente». Non è questa, d'altra parte, la sola preoccupazione di imprese di costruzione e progettazione di stampi come Lsdm, alle prese con un radicale mutamento d'approccio dei committenti. «Oggi, tutti i progetti», è la riflessione del titolare e responsabile commerciale, «devono essere

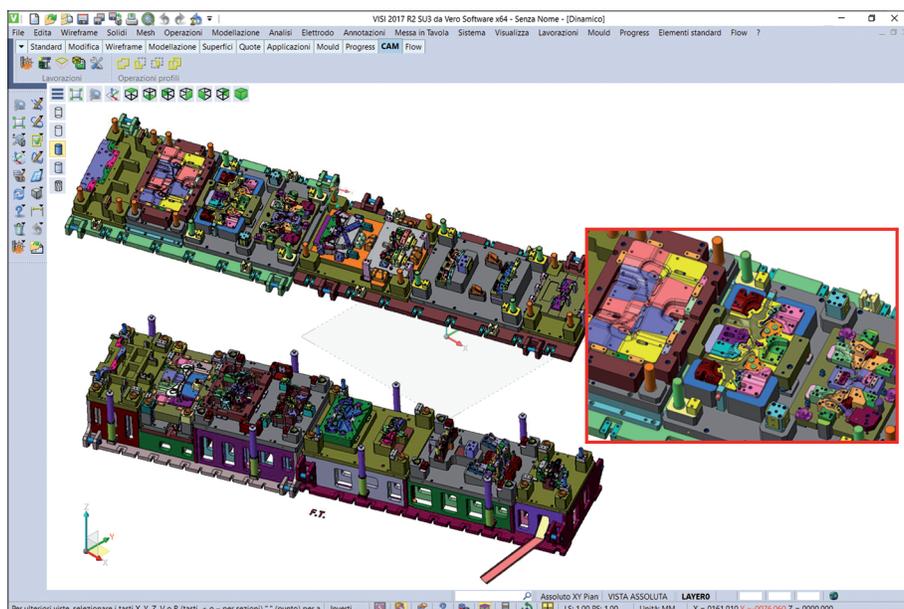


“Oggi, tutti i progetti», è la riflessione del titolare e responsabile commerciale, «devono essere condivisi appieno con i clienti finali e sottoposti di conseguenza alla cosiddetta technical review.”

Il dottor Massimiliano De Falco, amministratore e responsabile commerciale di Lsdm.

condivisi appieno con i clienti finali e sottoposti di conseguenza alla cosiddetta *technical review*. Quest'ultima è appunto una revisione tecnica in base alla quale ai fornitori e alle relative commesse viene assegnato un punteggio determinato. Per raggiungere un buon risultato, da questo punto di vista, è necessario presentare una documentazione completa composta da una descrizione metodologica, da dissertazioni tecniche,

prove di simulazione». Anzi, «è necessario dimostrare di avere risolto nella teoria tutte le eventuali difettologie riscontrabili nella simulazione». Per questo, una dotazione tecnologica all'altezza, entro la quale Visi svolge un compito cruciale anche in sede di preventivazione, non è di per sé sufficiente. Lo *human factor* è una componente critica della massima importanza. «I *diktat* del T2M si traducono nella richiesta di una superiore flessibilità», ha detto De Falco, «e ciò implica la necessità di impiegare le persone giuste per le mansioni più adatte. La nostra fortuna sta nel poter contare su un *team* di professionisti giovani e preparati, addestrati per la gestione della progettazione a bordo macchina. Senza dubbio però, nonostante la difficoltà di reperire giovani dalle competenze tecniche solide e disponibili all'apprendimento, l'idea è di continuare ad assumere, specie nell'ufficio tecnico, dove sorge il maggior valore aggiunto». Anche perché la concorrenza non è solamente sempre più agguerrita, ma soprattutto sempre più vicina. Nel panorama automobilistico, per esempio, è forte oggi la rivalità non più con la subfornitura cinese, bensì con quella dell'Est europeo, forte di una cultura meccanica radicata e irrobustitasi ulteriormente grazie ai rapporti intessuti negli anni con la locomotiva tedesca.



“Siamo utenti del pacchetto Visi e quindi partner di Vero Solutions», ha ricordato De Falco, «nella convinzione che i software e in particolare le applicazioni di simulazione siano decisivi per competere in un'arena difficile qual è quella attuale.”