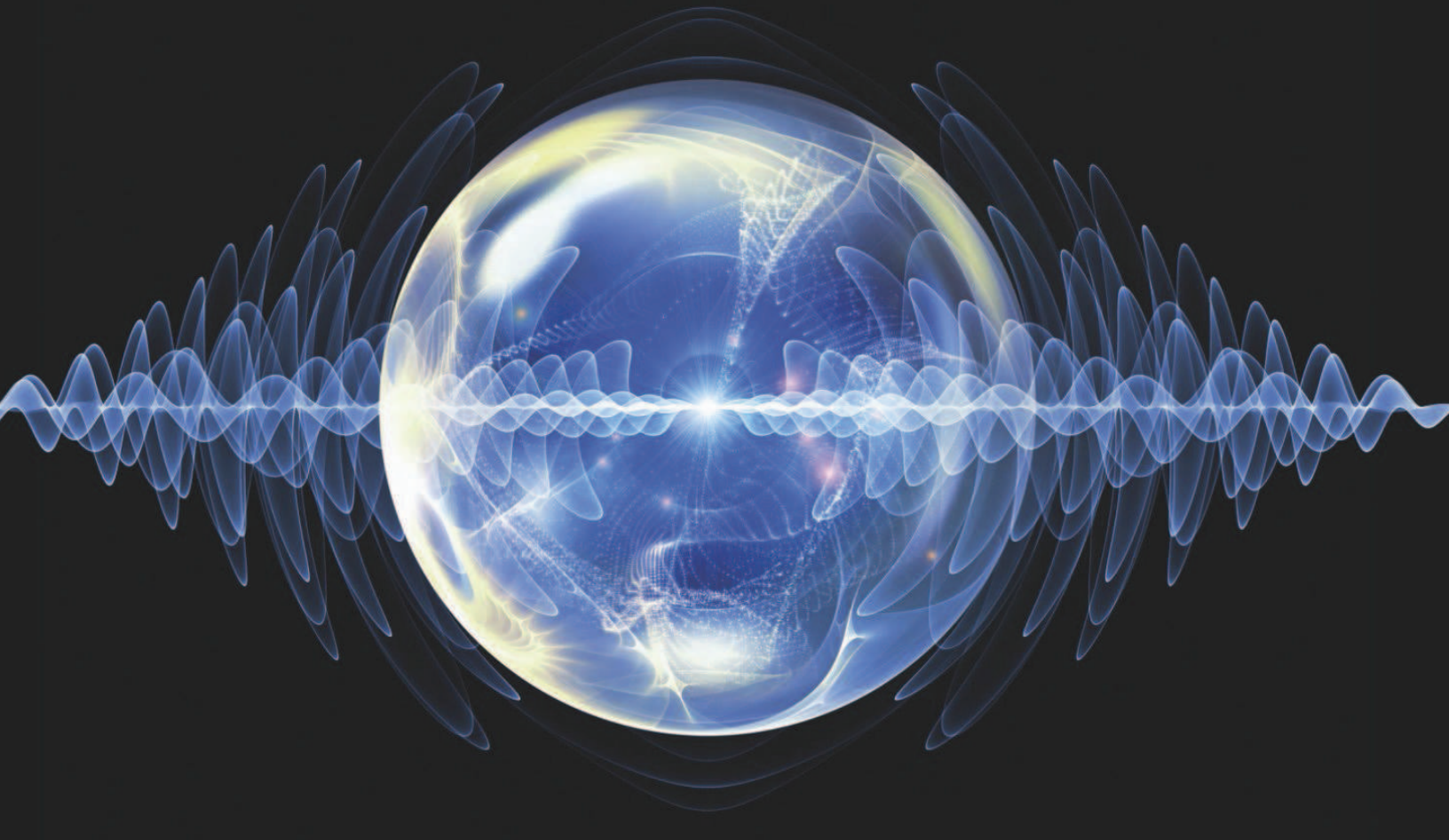


# LO STAMPO CHE FA CENTRO



*Forti di una esperienza imprenditoriale consolidata e caratterizzate al tempo stesso dalla capacità di interpretare al meglio le tendenze innovative della manifattura, le due attrezzerie laziali **Ometec** ed **Euromeccanica** giocano da top player in un'arena sempre più competitiva.*

Fra i più recenti e talora disattesi *mantra* del *business* contemporaneo c'è quello relativo alla necessità per le piccole e medie imprese di aggregarsi in sistemi di *network* per acquisire maggiore forza competitiva. E - passando all'onda inesauribile del 4.0 - quello che presenta la quarta rivoluzione industriale come una questione di organizzazione delle imprese più che di investimenti in *hi-tech*. Infine, che il rinnovamento tecnologico e il reclutamento di nuove risorse umane possano andare a braccetto senza

che necessariamente automazione e robotica debbano sottrarre agli umani l'impiego. Del fatto che ci sia del vero (e anzi parecchio) in tutte e tre queste affermazioni ha dato dimostrazione la frusinate Ometec. È nata nel 2006 come un consorzio partecipato da tre aziende di stampisti e stampatori del territorio, e si è rivelata ben presto capace di presidiare con successo i mercati globali. Dal 2012 alcuni dei suoi stampi si sono trasformati nella linea Aga che include un bicchiere per caffè destinato al mercato statunitense

dove è commercializzato da uno fra i più fortunati marchi del settore. Le tre realtà che hanno dato vita a questa rete *sui generis* - Comera, Corsetti, Tmm - si sono ufficialmente fuse nel 2015 tramutandosi in Società a responsabilità limitata con il 33% delle quote ognuna. La Srl ha due anime con l'unità di Sora, dove sono costruiti gli stampi firmati Ometec e, a soli 30 chilometri, il polo di San Giovanni Incarico destinato allo stampaggio conto terzi e ai già citati prodotti Aga. Nel 2017 l'unità di San Giovanni Incarico è stata potenziata per lo stampaggio termoindurente, è stata dotata di sei presse ed è pronta per l'introduzione a breve di sistemi all'avanguardia per il controllo della qualità. Questa è anzi «la parola chiave del 2018», secondo il titolare Gianluigi Raponi, laddove invece lo scorso anno il concetto chiave del raggruppamento laziale «era stato quello della riorganizzazione».

### Abbattere le gerarchie

Ometec ha allora fatto sua «la filosofia di lavoro *lean*» piegandola ai quattro principali flussi di lavoro attorno ai quali ruota la sua attività. Dall'elettroerosione a tuffo e filo alla fresatura e all'assemblaggio, per finire poi con un ufficio tecnico centralizzato, ognuno interviene «a seconda di quel che impongono le singole commesse di volta in volta». Non è solo questione di macchine, ma di cervelli in primo luogo, visto che il rinnovato *workflow* aziendale viene amministrato con una struttura orizzontale; non più gerarchizzata in un modello piramidale. Questo - «un processo che implica una diversa distribuzione di prerogative e responsabilità», nella definizione di Raponi - è il risultato di un lungo cammino transitato nel 2017 per una operazione di valutazione (*assessment*) dei punti di forza e delle debolezze della società. Tutti gli addetti a tempo indeterminato e interinali vi hanno preso parte e la collaborazione con Adecco ha aperto prospettive inedite. Raponi



L'unità stampaggio di Ometec, attiva con due diversi poli nella provincia di Frosinone.



Una panoramica dell'unità stampi di Ometec, nata nel 2006 come consorzio di tre società.

ha raccontato infatti di come l'agenzia «sia stata di grande aiuto nella creazione di una cultura d'impresa omogenea» necessaria dopo il *merger* fra le tre sigle preesistenti; e nello stimolare il dialogo e il lavoro in *team*. Il periodo 2017-2018 è stato inoltre quanto mai propizio per gli investimenti ai quali Ometec ha destinato un *budget* di circa un milione di euro fra macchine e applicativi. I risultati, tuttavia, si vedono. Oggi, dopo avere installato «un laboratorio metrologico con soluzioni di misura all'avanguardia e nuove elettroerosioni a filo e presse per lo stampaggio plastica» la compagine

ciociara può contare su un fatturato da 8 milioni di euro che per il 20% circa derivano dalle relazioni con l'estero. E ha consolidato i rapporti con segmenti che spaziano dall'elettromeccanico al medicale sino al *packaging*, alle chiusure (*caps & closure*) sino al termoplastico e al termoindurente. Polonia, Finlandia, Stati Uniti, Francia e Repubblica Ceca sono sino a questo momento i principali presidi di Ometec oltreconfine, dove tre grandi clienti sono stati acquisiti dopo la fusione. Altra dimostrazione, questa, di come le dimensioni continuo, per guadagnare peso contrattuale.





**Gianluigi Raponi**  
Il titolare di Ometec  
Gianluigi Raponi.

## Artigianato addio

Il dialogo con Adecco è stato fondamentale «per passare soprattutto nella costruzione degli stampi da una organizzazione di tipo artigianale» e talvolta ispirata «dall'improvvisazione» a una struttura più adatta ai requisiti della competizione internazionale contemporanea. Né la somministratrice di risorse umane è stata l'unica *partner* ad accompagnare Ometec nel suo cammino di transizione. «Cooperiamo poi con l'università di

Cassino», ha ricordato Raponi, «su un progetto pilota per un applicativo di gestione del rapporto fra ore lavorate, tempi di completamento delle commesse, impiego delle macchine. I dati rilevati sono stati sinora resi pubblici e illustrati su una bacheca ben visibile nei reparti produttivi. Ora però l'intenzione è interfacciare le macchine con applicativi mirati e capaci di effettuare rilevazioni a cadenze di sessanta secondi l'una dall'altra registrando i consumi energetici e

l'avanzamento dei lavori». L'idea è poi quella di equipaggiare i macchinari Ometec con sensori che rilevino l'attività loro e quella degli operatori, in vista di un incremento della complessiva efficienza. E l'iniziativa è cofinanziata da Ometec, cui spettano gli acquisti di *hardware*; e l'ateneo che invece provvede alla fornitura dei *software*. Nel racconto di Gianluigi Raponi è inoltre importante cogliere il riferimento ad altre delle criticità che contrassegnano il passaggio agli ambienti dell'*Industria 4.0*, ovvero la formazione dei dipendenti

## Simulazione nel mondo

### Risorse umane: il più strategico degli investimenti

Sede a Borgo Hermada presso Latina, Euromeccanica è stata fondata nel 1971 e sin da allora non solo ha presidiato costantemente il medesimo settore industriale - quello della costruzione di stampi e attrezzature - ma ha visto anche un uomo al comando, coi suoi collaboratori. Lui è Nelso Mazzer, evidente origine friulana e un nome di battesimo che avrebbe dovuto concludersi con un'altra enne, non fosse stato per l'imperizia degli impiegati all'anagrafe. Un imprenditore vecchio stampo, lo si direbbe, ma anche se non soprattutto un imprenditore capace di guardare sempre al futuro declinando in molti modi diversi la parola innovazione. «Gli stampi plastica rappresentano solamente una parte della nostra attività», ha detto Mazzer a Stampi, «che è estremamente diversificata e contempla interessi anche nel metalmeccanico e nelle operazioni di manutenzione, oggi sempre più richieste. La versatilità è un vantaggio». Meno vantaggioso è invece sforzarsi di rincorrere a tutti i costi le tendenze e le suggestioni del mercato «perché la concorrenza è agguerrita ma non sempre leale e il rischio è quello di combattere una continua guerra dei prezzi, con tempi e margini in costante diminuzione». Un investimento che paga sempre è invece secondo Mazzer quello sui servizi: «Significa», ha detto, «essere capaci di risolvere le problematiche della clientela. E ben pochi ne sono capaci. E allo stesso tempo implica la competenza nell'uso delle macchine e in particolare dei sistemi metrologici di controllo della qualità; e l'attenzione alla crescita professionale degli addetti». Una forza lavoro preparata e ben addestrata in ambito service è un valore aggiunto «che non ha prezzo» e «la più strategica delle operazioni di mercato». Il medicale, l'immane auto, il packaging e la farmaceutica sono solamente alcuni dei segmenti che Nelso Mazzer e la sua Euromeccanica riescono con successo a presidiare, talora facendo breccia con l'introduzione di accorgimenti minimi ma tutt'altro che banali. Lo si vede nelle lavorazioni in alluminio che l'azienda pontina riesce a curare anche grazie ad attrezzi e macchine prodotti internamente.

### Attrezzature da primato

Oppure cronometrando i tempi di esecuzione del sistema (made in Borgo Hermada) che producendo qualcosa come 1.200 tappi per succhi di frutta al minuto si classifica fra i più veloci al mondo nella categoria. A favore di una clientela che cresce di continuo «grazie soprattutto al passaparola» Euromeccanica propone una gamma di servizi e tecnologie di avanguardia che include isole di lavoro interamente automatizzate e robotizzate. «Mettiamo le nostre linee e la nostra esperienza a disposizione di chi», ha ricordato il fondatore e titolare, «conta su di noi per ottimizzare i suoi processi incrementandone la precisione e riducendo i tempi. Su richiesta ci occupiamo anche di prototipazione sperimentando la fattibilità dei progetti e intervenendo di volta in volta, d'accordo coi committenti, su eventuali modifiche. Essenziale, in questo senso, è che si abbia fiducia nel nostro lavoro e nel nostro expertise». La conoscenza è, infatti, a pieno titolo considerata il patrimonio più prezioso della società. «La progettazione di stampi e attrezzature è il cuore dell'attività aziendale», ha detto Mazzer, «e deve restare sempre sotto il nostro completo controllo. Perché la corsa al rinnovamento tecnologico ha senso solo se accompagnata da una crescita delle competenze di ognuno. Possediamo tecnologie laser e siamo attentissimi alle novità, ma il nostro fiore all'occhiello è l'abilità con cui riusciamo a risolvere problemi complessi. È un onore; e una responsabilità». Evidentemente, il coraggio con il quale Euromeccanica accoglie e affronta le sfide dell'industria è ben ripagato. In funzione presso il quartier generale di Latina c'è un magazzino di materie prime e prodotti finiti del tutto automatizzato con ben 3.500 posti-pallet, amministrato da un software sviluppato internamente, ancora una volta nel segno dell'indipendenza. E la forza lavoro da 60 persone che ha contribuito a generare il fatturato da 18 milioni (due di essi vengono dalla costruzione di stampi e i restanti dallo stampaggio) registrato nel bilancio 2017 è ora in procinto di crescere ancora. Pienamente in linea con le previsioni di Nelso Mazzer.



Il reparto di rettifica di Euromeccanica, attiva sin dal 1971 a Borgo Hermada presso Latina.



Una visione d'insieme dell'officina di Euromeccanica, fondata e diretta da Nelso Mazzer.

e dei collaboratori interni. «Non sempre simili metodologie risultano di semplice introduzione e i benefici che esse portano con sé», ha spiegato l'intervistato, «non sono sempre semplici da illustrare. Quel che è certo è che mentre procederemo a una crescente standardizzazione delle procedure e a una sempre maggiore integrazione delle tecnologie per l'automazione, anche le nostre risorse umane aumenteranno di numero, di pari passo con la capacità di produzione complessiva».

### Campagna acquisti

Anzi, si può dire che l'impresa di Sora - nella quale l'età media dei lavoratori si aggira attorno ai 40-45 anni - la campagna di reclutamento sia già iniziata grazie all'ingresso di due apprendisti e all'atteso arrivo di altre due figure, dopo un'assunzione all'ufficio tecnico. Attualmente interessata alla creazione e all'ampliamento di una rete di produttori affidabile che possa offrirle una valida spalla per gestire le richieste dell'elettromeccanica, soprattutto, senza

## Vivaci e innovativi: parola di fornitore

Sui 291 milioni di euro di fatturato annuo che l'austriaca Meusburger - fornitrice di entrambe le società protagoniste di questo articolo - ha generato nel 2017, l'Italia ha un peso forse non preponderante ma certo del massimo rispetto. E all'interno del suo business nella Penisola l'importanza delle regioni del Sud e, nella fattispecie, del Centro, sta crescendo costantemente. «Aree come quella del Lazio», ha argomentato lo area sales manager Stefano Borrello, «ospitano realtà vivaci e dal forte spirito innovativo, in grado di garantire lavorazioni e prodotti all'avanguardia. È anche per questo motivo che Meusburger sta intensificando i suoi sforzi, anche in termini di impiego di risorse umane, per soddisfare le richieste di acciai, normalizzati, porta-stampi che ci provengono da aziende tanto esigenti».

in alcun modo intaccare le relazioni con le tante attrezzerie, attuali subfornitrici. Il *restyling* effettuato sarà anche in questo caso prezioso: «Il nuovo gestionale è sviluppato per permetterci di analizzare dettagliatamente la marginalità di ogni lavorazione», ha detto in conclusione Gianluigi Raponi, «e di ogni prodotto, creando di fatto una contabilità *ad hoc*. Gli spazi di manovra e miglioramento sono ancora ampi perché troppe sono le ore-lavoro a tutt'oggi non conformi agli *standard* di qualità che ci siamo prefissati. Oltre a ciò l'analisi più approfondita dei costi ha fatto sì che percepissimo finalmente il peso notevole dei servizi nel nostro modello imprenditoriale. Oggi la manutenzione compiuta con tecnologie laser e sovente direttamente a casa dei clienti incide per il 15% sul fatturato annuo dell'unità-stampi e per il 5-6% sul volume d'affari complessivo. È quindi un'area estremamente remunerativa, così come lo è l'elettromeccanica che vale il 50% degli incassi; e *caps & closure*, al 30%». Tutto questo per tacere di Aga, che miete ancora successi e ha venduto 10 milioni di pezzi. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA