

La strada digitale

VERSO IL FUTURO

RISORSE UMANE GIOVANI, CREATIVE E PREPARATE E UNA ELEVATA SENSIBILITÀ PER TUTTO CIÒ CHE È INNOVAZIONE 4.0 RAPPRESENTANO IL VALORE AGGIUNTO DELL'OPERATO DELLA PADOVANA ESSEMEC SIA NELL'AMBITO DELLA COSTRUZIONE DI STAMPI LAMIERA SIA IN QUELLO DEI COMPONENTI STANDARD, PRESIDATO GRAZIE AL MARCHIO NEWSTARK



La serie brevettata delle camme per normalizzati SUPER SMEG è una delle più apprezzate novità di prodotto di Essemec-Newstark ed è dedicata in particolare alle operazioni di foratura inclinata

Le unità di piegatura brevettate ROLL hanno trovato sin qui spazio soprattutto presso l'industria degli elettrodomestici, anche grazie alla possibilità di personalizzarli in base alle geometrie del pezzo

Sede a Piombino Dese in provincia di Padova, Essemec è una presenza ormai consolidata nel settore della costruzione di stampi lamiera, essendo stata fondata dal CEO, Armenio Scattolon, già nei primi anni Novanta dello scorso secolo. All'iniziale specializzazione si è aggiunta tredici anni orsono l'attività di creazione e commercializzazione di componenti con il *brand* proprietario Newstark. Se entrambe hanno avuto e stanno avendo successo la ragione è da ricercarsi anche o soprattutto nella capacità di evolversi sempre che l'azienda ha dimostrato, investendo in tecnologie e cervelli e premendo forte l'acceleratore sulla digitalizzazione e l'interconnessione in chiave 4.0. L'innovazione ha interessato via via non soltanto le linee e i reparti di produzione bensì pure le strategie di comunicazione, oggi decisamente orientate ai *social* dal taglio più professionale e a sua volta foriera di soddisfacenti riscontri. E il cambiamento è stato senz'altro supportato e spinto dalla scelta dei *software* e quindi dalla *partnership* con Vero Solutions, fornitrice della piattaforma VISI.

Innovazione e internazionalizzazione

Di tutto questo e altro ancora - a cominciare dalle novità di prodotto - *Stampi* ha parlato con la *sales manager*, Caterina Schlegel, e con i responsabili dell'ufficio tecnico, Alessandro Scattolon e Michele Baesso, in un'intervista che ha coinvolto anche il presidente di Vero Solutions Giovanni Piccoli. «Abbiamo siglato il primo ordine con Vero Solutions nel 2002», hanno detto Baesso, Scattolon e Schlegel, «e da allora l'innovazione in ambito gestionale si è sviluppata costantemente, toccando tutta l'area applicativa. Siamo contestualmente cresciuti sotto ogni punto di vista. Oggi possiamo disporre di un parco-macchine all'avanguardia ospitato da una struttura da 2.500 metri quadrati di superficie. Lavoriamo su tre turni e siamo dotati di centri di lavoro multi-pal-

let per la realizzazione di stampi e dei componenti a marchio Newstark. In Italia buona parte delle commesse viene dall'indotto automotive in Italia e all'estero ma anche il settore degli elettrodomestici ha un'incidenza significativa sul nostro *business*. Newstark ha saputo farsi strada sia nel nostro Paese sia all'estero con una rete di rivendita in grado di coprire Italia, Germania, Francia, Polonia e le principali nazioni europee. Non riusciamo ancora a essere presenti ovunque, ma senza dubbio fra gli obiettivi per il futuro c'è quello di approdare a Stati Uniti e Cina». Punto di forza della società è la capacità di garantire ai clienti articoli speciali e caratterizzati da un alto margine di personalizzazione, ritagliati cioè su misura per le esigenze di ciascun utilizzatore. Le competenze tecniche diffuse rappresentano il più prezioso patrimonio dell'azienda, che tiene a valorizzarle e che non a caso vanta un *turnover* particolarmente modesto. Altro aspetto importante, l'essere in possesso di una doppia anima. «La nascita di Newstark», hanno detto gli intervistati, «avrebbe forse potuto far sorgere qualche rischio di sovrapposizione. Al contrario, col tempo è diventata un'arma in più. Abbiamo un'approfondita conoscenza delle problematiche degli stampisti e l'esperienza maturata da Essemec ci consente di dare loro soluzioni sempre mirate ed efficaci».

Voglia di crescere insieme

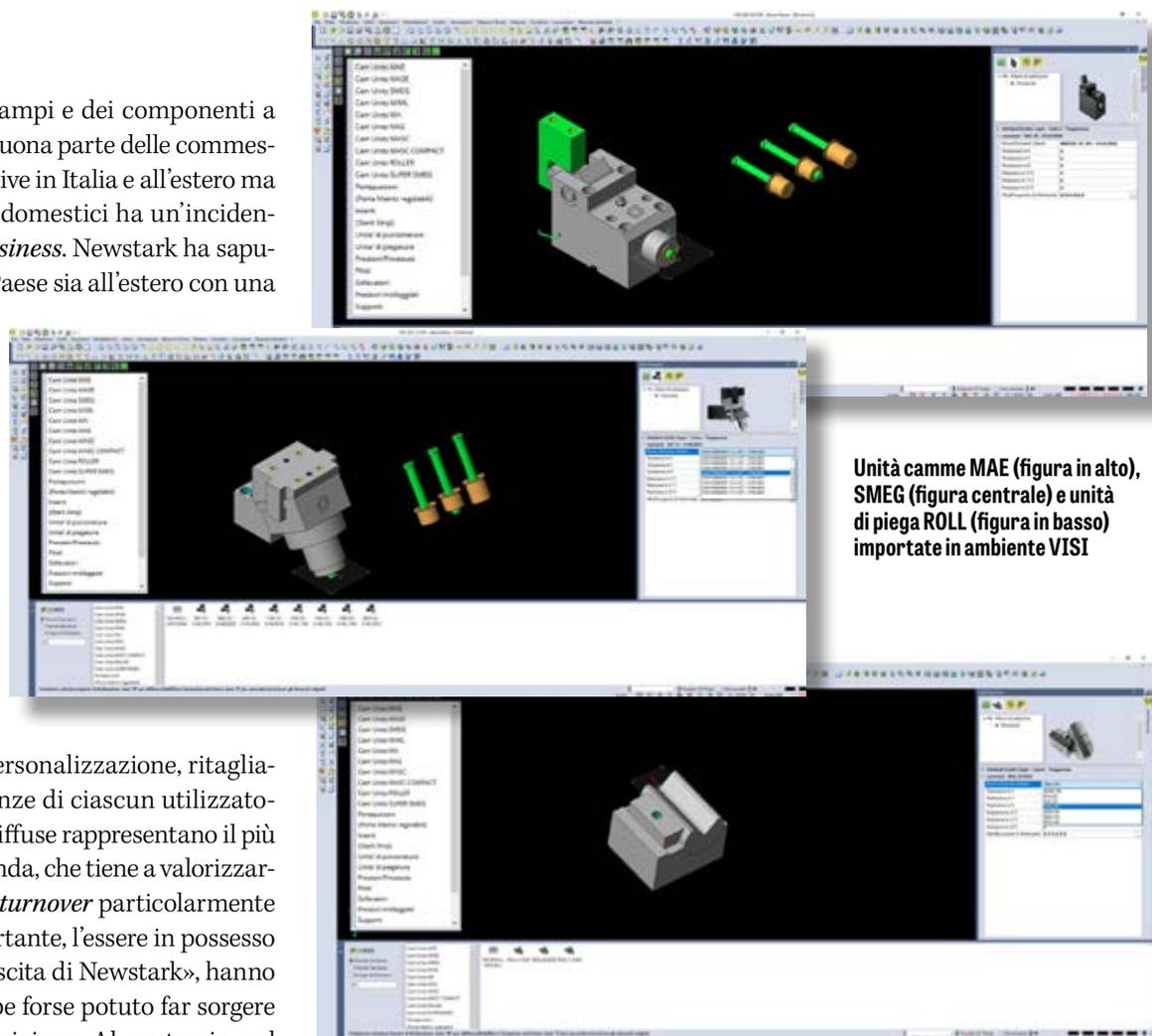
Certo, gli investimenti in macchinari performanti sono determinanti, perché decisiva è l'adozione di sistemi di qualità eccellente. Non meno rilevante è tuttavia la coesione dei *team* interni: lo spirito collaborativo che anima Essemec si riflette anche nell'atteggiamento assunto verso l'esterno. «Godia-

Alessandro Scattolon,
responsabile ufficio tecnico



Michele Baesso,
responsabile ufficio tecnico

mo di relazioni di collaborazione stretta con altre realtà del territorio», hanno sottolineato Schlegel, Baesso e Scattolon, «e di rapporti solidi con produttori di caratura mondiale. Dialogando con loro diamo vita a progetti e brevetti inediti e anche questo non è da tutti nel panorama italiano». Anzi, è un tratto che marca la distanza esistente fra Essemec e Newstark e buona parte della loro concorrenza. Lo spirito quasi rivoluzionario del costruttore patavino non sfugge ai *partner* ed è motivo di sincero apprezzamento. «L'ingresso recente di figure professionali giovani e reattive», ha commentato il



Unità camme MAE (figura in alto),
SMEG (figura centrale) e unità
di piega ROLL (figura in basso)
importate in ambiente VISI



«VISI è nato pensando agli stampisti; per ridurre i tempi di progettazione e supportare i progettisti inserendovi i cataloghi dei normalizzati. Con l'ingresso di Newstark il portfolio si è ampliato. Come parte di una multinazionale, con Essemec abbiamo dato vita a un servizio di consulenza per mettere a loro disposizione tutto quel che realmente ne agevola il lavoro. Stiamo ultimando il

catalogo che sarà a breve disponibile in Italia e completo di un kit di installazione, prima di essere replicato e localizzato nel mondo, a cominciare dai principali Paesi di distribuzione, Germania in testa. Una volta inserito nel kit di installazione ufficiale vi si aggiungeranno via via nuove dimensioni e nuovi codici»

Giovanni Piccoli, presidente, Vero Solutions



Equipaggiati con centri di lavoro all'avanguardia, gli spazi produttivi degli stabilimenti di Essemec a Piombino Dese (Padova) coprono una complessiva superficie di 2.500 metri quadrati

(sotto) **Lavorazioni su Portapunzone escludibile**

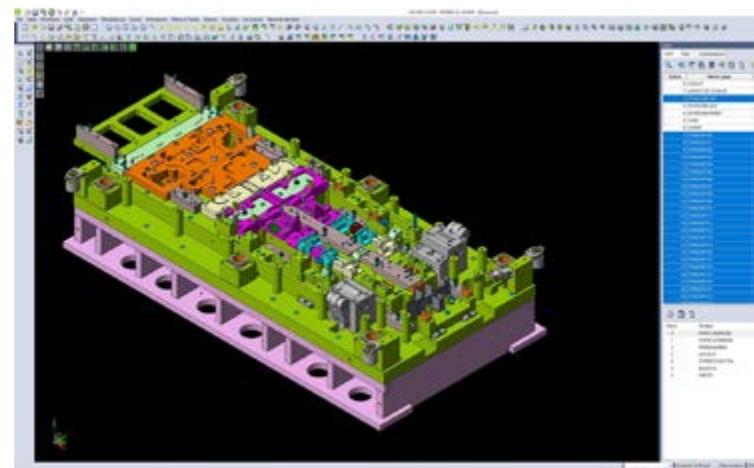
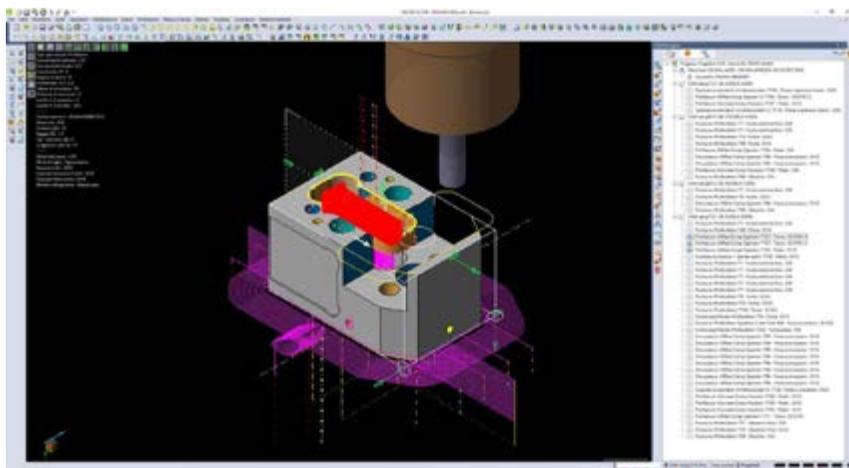
(a lato) **Stampo progressivo progettato con VISI Progress**

presidente di Vero Solutions Giovanni Piccoli, «ha contribuito a mettere in moto una strategia di ottimizzazione dei processi produttivi che è andata di pari passo con il miglioramento dei prodotti. Il nostro pacchetto VISI è stato qui oggetto di personalizzazioni ingenti. I componenti Newstark sono entrati a far parte del nostro catalogo, con l'obiettivo di facilitarne e promuoverne l'utilizzo. Alle spalle c'è un intenso lavoro di selezione, aggiornamento e codifica delle geometrie, risultante

in un modulo di cui è prossima l'integrazione con VISI stesso. Sulla parte dei sistemi CAM di programmazione-macchina il *technical department* di Essemec ha inserito metodologie Compass per il riconoscimento automatico delle lavorazioni e cicli di lavoro».

Interconnessione a tutto campo

Si è trattato della prosecuzione di un cammino già avviato in precedenza e che, secondo quel che hanno det-





«Seguiamo con grande attenzione lo sviluppo di nuovi prodotti della gamma Newstark, il cui catalogo si è già triplicato e rappresenta un autentico faro per la nostra attività. Nell'ultimo biennio, non potendoci interfacciare direttamente col mercato, ci siamo dovuti reinventare rafforzando la presenza e le comunicazioni, più mirate, su LinkedIn con news, articoli, applicazioni, video. Il numero totale dei follower di Essemec, in un anno, è arrivato a 2.000, grazie anche a conferenze e incontri. L'impegno che tutto questo ci ha richiesto è stato fortissimo ma quanto mai utile per definire nuove strategie. Eventi e incontri in presenza sono chiaramente preferibili, ma con il web siamo riusciti in ogni caso a mantenere stabili i rapporti coi nostri interlocutori e, al tempo stesso, a tagliare i costi di trasferta e organizzazione»

Caterina Schlegel, sales manager, Essemec

to Michele Baesso e Alessandro Scattolon, ha permesso di ottimizzare il riconoscimento automatico di forature e tasche con l'obiettivo ultimo di eliminare i disegni su carta e in 2D. Lavorare direttamente su tre dimensioni ha implicato una drastica riduzione degli errori; e ha portato con sé un *surplus* di efficienza.

Ne ha tratto beneficio il *portfolio* di offerta alla clientela. «Alla nostra proposta», hanno riferito Baesso e Scattolon, «abbiamo aggiunto una nuova serie di camme per normalizzati, Newstark SMEG, indirizzato alle forature inclinate. È a oggi il modello più conosciuto e venduto in quest'area, date le sue prerogative pressoché uniche. Altrettanto interessanti e a loro volta brevettate sono però le unità di piegatura ROLL che trovano spazio per lo più nell'industria degli elettrodomestici. A entrambe le linee affianchiamo articoli complementari alle camme e prodotti mirati da un lato alla progettazione degli stampi e dall'altro agli stampatori, come gli evacuatori di sfridi.

Cicli Compass ed eliminazione delle tavole sono passaggi essenziali del nostro operato futuro, compatibilmente - è inevitabile - con i ritmi tipici del resto del lavoro». Fra questi, gli evacuatori di sfridi. Quanto presentato è nato, SMEG ne è il perfetto esempio, dal de-

siderio di dare risposte concrete ai problemi di ogni utente tramite studi di fattibilità e ricerche, puntando sì sugli *standard* ma attribuendo un ruolo privilegiato ai progetti su disegno dei clienti.

Per quel che riguarda la vocazione di Essemec all'interconnessione 4.0, oggi i macchinari del tutto interconnessi sono due. A breve ce ne sarà un terzo ma il traguardo è collegare in rete tutte le infrastrutture e funzioni aziendali. La sfida è ottimizzare la gestione *smart* dei dati, secondo una politica già avviata nel 2017. D'altra parte, strumenti come quelli di assistenza e manutenzione a distanza fanno parte da tempo del bagaglio di Essemec, che intende ora proseguire su questa strada.

«Interconnessione e digitalizzazione», ha osservato Caterina Schlegel, «sono un'onda che non si può fermare e saranno oggetto di ulteriori investimenti. L'*hi-tech* ci interessa anche dal punto di vista della comunicazione con i committenti e i *partner*.

L'immagine e il messaggio dell'azienda si diffondono e si consolidano grazie a *social network* come LinkedIn e la percezione che all'esterno si ha di noi è conseguentemente migliorata. In attesa del ritorno alle fiere, un altro valore aggiunto». ■

