

Storia di Luciano robot dormiente e di un sacchetto di insalata fresca

La tecnologia va bene ma prima serve un piano organizzativo. Mercato e velocità: il caso Bonduelle

In sala Libretti

Gianni Bonfadini
g.bonfadini@giornaledibrescia.it

BRESCIA. Lui se ne sta lì, quieto quieto, dentro una scatola di cartone. L'hanno messo lì ormai da quasi due anni. E lì, per ora, se ne sta. Lo hanno chiamato Luciano: è un cobot, ovvero un robot collaborativo: una macchina che può lavorare fianco a fianco all'uomo. L'hanno comprato e lì l'hanno lasciato. Non se ne sono dimenticati. E' che, dopo l'acquisto, l'azienda ha pensato bene, prima di installarlo, di farsene un check up organizzativo. Ed hanno capito che, prima delle macchine, c'era altro da fare.

La storia di Luciano l'ha raccontata Diego Bettazza di Project Group nel presentare la settimana scorsa uno degli incontri in sala Libretti che si tengono sul tema Industria 4.0. La tecnologia quando e come serve, questo il tema del giorno. L'incontro, guidato da Pierfederico Can-

carini del Csmat, ha visto la partecipazione anche di Francesco Buffoli (Buffoli Transfer), Franco Codini (Evolut), e di Antonio Salvatore della Bonduelle.

Riorganizzarsi. L'altro da fare evocato da Bettazza è stato, nel caso della fabbrica di Luciano, la riorganizzazione. «L'innovazione di valore, prima che un problema tecnologico - ha scandito Diego Bettazza, che con la sua Project Group collabora con la Orobix nell'ambito dell'Intelligenza Artificiale - è un problema organizzativo». E la tecnologia va introdotto «solo se serve e solo dove serve».

Buffoli: vendiamo processi. Francesco Buffoli concorda, ma mette sul piatto il nuovo quadro del mercato che impone sempre più alle aziende dosi di tecnologia: «Il quadro generale si è modificato rispetto al passato. Oggi, sempre più le aziende non fanno magazzino e in aggiunta il mercato finale chiede

sempre più prodotti personalizzati». Per un'azienda come la Buffoli (che fa transfer e centri di lavorazione per la meccanica) questo significa fare macchine che si adattino alle nuove esigenze: macchine per grandi e piccoli (in qualche caso micro) lotti. Avvertenza finale: non si vendono più macchine «ma processi e prestazioni».

Brescia super efficiente. Franco Codini, ceo della Evolut di Castegnato (automazione industriale) conferma la diagnosi di Buffoli sul quadro generale di suo aggiunge un dato: «Oggi il tasso di efficienza mediamente accettato a livello mondiale è dell'85%, anche se nel Bresciano c'è chi punta al 90 e oltre

Buffoli (Transfer) e Codini (Evolut): il mercato chiede macchine iper versatili con livelli di efficienza elevati

percento. La tecnologia in questi ultimi 5-6 anni ha fatto salti importanti. La frontiera nuova - ha detto Codini - è rappresentata per noi dai sistemi di controllo per la sicurezza con tecnologia tridimensionale».

Il fresco di Bonduelle. Meccanica, ma non solo. Molto interessante e decisamente curioso l'intervento di Antonio Salvatore, direttore industriale della Bonduelle spa, marchio arcinoti al banco-fresco dei supermercati. Bonduelle ha un nemico: il



In sala. Il pubblico presente all'incontro che si è tenuto mercoledì scorso



Al tavolo. Da sx: Codini, Buffoli, Bettazza, Cancarini e Salvatore

tempo. Producendo prodotti freschi e freschissimi, si misura giorno (ogni ora, verrebbe da dire) col tempo. Non potendo fare magazzino (che sarebbe il sogno di tante altre aziende) deve produrre just in time: «I clienti - i supermercati - chiedono alle 14 quel che vogliono domani. Il vero vincolo per noi - ha ribadito Salvatore - è il cliente». E' possibile una vita simile? Sì evidentemente, stante il successo di Bonduelle. Ma, diciamo pure, è una vita di stress.

L'insalata con l'A.I. Ma ora si ragiona su altro: si ragiona sulle previsioni, si cerca di capire cosa potrà chiedere il mercato. E lo si sta facendo

ricorrendo all'analisi dei dati, i famosi Big Data, supportati da software di A.I., di intelligenza artificiale, in grado di immaginare e suggerire le tendenze dei consumi da qui alle prossime ore o giorni. «Bisogna arrivare al frigo di casa», ha detto Salvatore. E quindi si può immaginare una busta di insalata con sensorino incorporato che a voi dice se quel prodotto è ancora buono eccetera, e all'azienda produttrice se l'insalata l'avete consumata e quindi, a sua volta, deve dire a chi raccoglie il lattughino se deve aumentare il raccolto o dirottarsi sullo spinacino.

Vita complicata davvero per chi fa l'orticoltore 4.0... //

I RELATORI



Diego Bettazza (Project Group)
«La tecnologia solo se serve e solo dove serve. In molti casi prima serve un intervento in chiave organizzativa. La tecnologia viene dopo».



Antonio Salvatore (Bonduelle)
La «condanna» di chi fa prodotti freschi: «I clienti chiedono alle 14 quel che vogliono domani. La vera sfida è arrivare a prevedere cosa vorrà il cliente».



Franco Codini (Evolut)
«In 5 anni il salto tecnologico è stato notevole. Il mercato richiede mediamente tassi di efficienza all'85%, ma a Brescia c'è chi vuole il 90% e oltre».



Pierfederico Cancarini (Csmat)
A lui è toccato presentare e gestire l'incontro su quanto si deve fare in azienda prima di introdurre tecnologia.

Esperienza

25 anni di lavoro
20 ingegneri
2.500 impianti realizzati

Worldwide

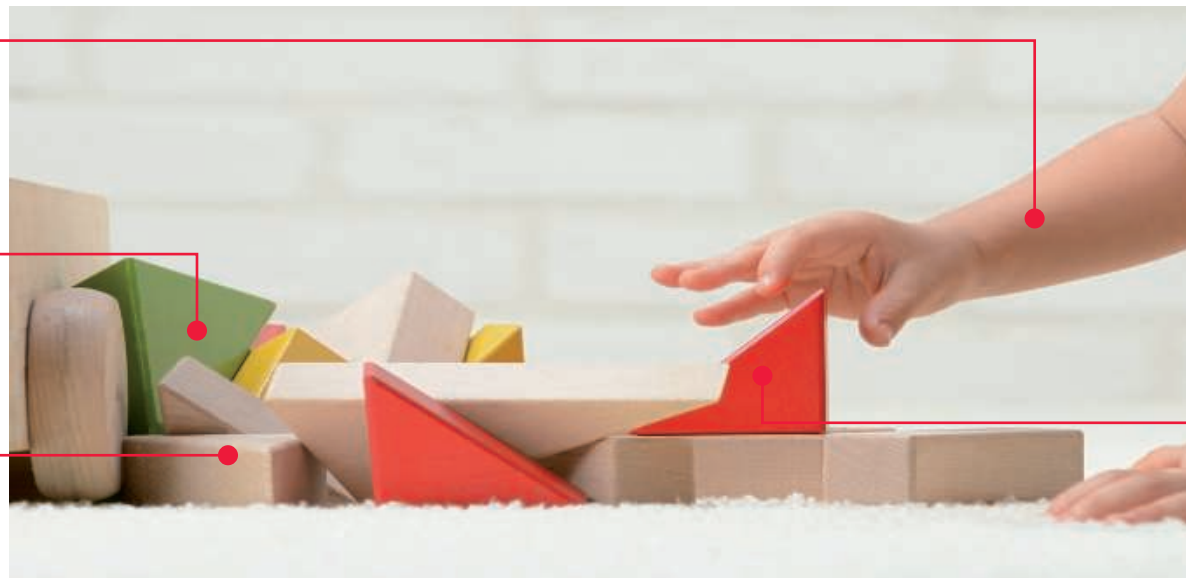
Italia • Germania
Cina • Messico

Ricerca

EVOLUT finanzia progetti dell'Università di Brescia



EVOLUT: il partner ideale per l'Industry 4.0



Se vuoi entrare nell'Industry 4.0 dalla porta principale con un impianto di produzione robotizzato lascia a noi tutte le complesse fasi di studio del processo, realizzazione, messa a punto... e goditi semplicemente il funzionamento preciso e l'aumento di produttività che volevi. La qualità EVOLUT è certificata ISO 9001.



Partnership

