

Monetizzare i dati e controllare a distanza il dosatore del caffè

Esperimento-pilota della Carimali spa Software e 4.0 ma anche l'asilo aziendale

Dentro la fabbrica

Gianni Bonfadini
g.bonfadini@giornaledibrescia.it

BERGAMO. In trasferta, a Chignolo d'Isola, paesello della bergamasca sede della Carimali spa, azienda quasi centenaria e che produce - da sempre - macchine per caffè professionali: bar, catering, hotel, eccetera. Fabbrica che ti accoglie - pensa te - con l'asilo aziendale. C'è da qualche anno, un modo per dare una mano alle ragazze che lavorano in fabbrica. Col 4.0 la cosa c'entra poco, ma - se ci pensate - invece c'entra molto, dice di come in azienda conti l'atmosfera, i rapporti, il clima. E si sa che un bel clima fa il prodotto migliore.

40 milioni e tanto export. Non che la Carimali sia un colosso. 130 addetti per la gran parte in bergamasca con un'appendice in Cina, 40 milioni di fatturato per la gran parte all'estero. E qui si spiega perché, in Italia, Carimali spa sia, per così dire, un po' defilata. Ma è un mercato estero anche questo particolare: Giappone, Canada, Norvegia.

La dislocazione - le distanze - non sono un accessorio.

Spiegano, ad esempio, perché in azienda il telecontrollo, la teleassistenza sia prassi abituale. In sovrappiù, questa la novità, qui stanno facendo un esperimento singolare: capaci tutti a vedere (anche se a 10 mila km) se la macchina è accesa o se c'è qualche resistenza che s'è bruciata. Ma qui arrivano a intervenire sul dosatore del caffè...

Per ora è un esperimento pilota. Il problema sono i costi. Il teleintervento si giustifica agevolmente sul fronte costi se a diecimila chilometri hai

una pressa o un telaio, ma una macchina per caffè? Eppure è un mercato se pensate che in Norvegia ci sono distributori della Carimali che devono farsi duecento chilometri per fare assistenza.

Crescita col turbo. In realtà, nella bergamasca ci sono venuto per altro. Poi, parlando con Paolo Mantoan (che è il responsabile informatico dell'azienda) mi ha preso 'sta storia del caffè regolato in Norvegia. In realtà c'è altro, molto altro.

Per esempio c'è la storia di come un'azienda ha dovuto attrezzarsi per sostenere una crescita molto rapida con un prodotto che si declina in 20 macchine-tipo con possibilità di arrivare a 50 varianti. Per



In fabbrica. Ultimi ritocchi al montaggio

il cliente è un bell'assortimento e quelli del commerciale gongolano, ma per chi deve programmare la produzione è un incubo, a maggior ragione - altra buona ragione per venire in bergamasca - se il tutto deve avvenire dimezzando i tempi medi di consegna della merce: siamo a due settimane.

Microsoft per Ingest Sarezzo. Per tenere insieme tutte queste cose, in Carimali hanno scelto un software Microsoft Dynamics Nav con l'assistenza della Ingest di Sarezzo.

Per Paolo Mantoan e l'azienda significa avere sott'occhio un monitor generale, una sorta di Grande Fratello che dice cosa si deve fare, cosa mettere in produzione,

come prevedere i turni di lavoro, come collegarsi ai fornitori (due, in particolare, hanno accesso al sistema), come avere i dati e soprattutto che farne. E' stata riprogettata la gestione della produzione e gli avanzamenti, rivisitata la gestione della logistica di magazzino e spedizioni, c'è una più precisa analisi di costi di produzione, acquisto e conto lavoro, si è attivato un database che alimenta un configuratore web per gli articoli in vendita evitando la duplicazione delle informazioni e incoraggiando i clienti a farsi la loro macchina. E altro.

Data monetization. Poi c'è il capitolo - l'ultimo - sui dati. In Carimali sul tema hanno un'idea: molti servono, molti



Per Carimali. Paolo Mantoan



Per Ingest. Dario Ghirardi

altri no. Ci si concentra su quelli che possono generare valore, per gli altri - quelli per i quali «la spesa non val l'impresa» - si vedrà. Si chiama "data monetization", la monetizzazione dei dati, cavar soldi dai dati. Per ora ci si concentra soprattutto sui dati della produzione. Ma il futuro - e torniamo agli inizi - potrebbe anche essere altro. Come problema è semplice: «Che succede alle nostre macchine una volta vendute?», si chiede Mantoan. Come si usano le macchine? Si fa manutenzione? Quanto viene usata eccetera eccetera. Voi capite che sapere queste cose dalle migliaia di macchine sparse nel mondo potrebbe essere molto utile. E' la monetization dei dati, appunto. //

Il 4 maggio il 2° incontro in sala Libretti al Giornale

BRESCIA. Si terrà il prossimo 4 maggio il secondo incontro in sala Libretti del Giornale di Brescia sul tema di Industria 4.0. Il tema è: «Impresa smart 4.0: tecnologie per competere con digitalizzazione e sicurezza delle informazioni». I lavori si apriranno alle 17 col saluto del direttore del Giornale di Brescia, Nunzia Vallini. Alle 17.15 il primo intervento: quello di Giancarlo Turati (a.d. di Fasternet) sul tema «La tutela e la sicurezza dei dati: un investimento patrimoniale in azienda». A seguire, Claudio Morbi (a.d. della Stain) parlerà del «Valore delle informazioni della produzione: i vantaggi ottenuti da aziende digitalizzate» mentre Francesco Lanzi (resp. Innovazione Ingest) parlerà di «Le intuizioni strategiche dell'imprenditore nell'Industria 4.0: la business intelligence». Alle 18 confronto fra aziende con la presenza, fra gli altri, di Ferruccio Gnutti (direttore produzione Eredi Gnutti Metalli), Giuseppe Mercurelli (a.d. Aso Group) e Cristian Boninsegna (titolare Ferro-met). **L'incontro sarà guidato da Giovanni Renzi Brivio, presidente della Project Group.** A chiudere, dibattito e parola agli imprenditori in sala e conclusione dei lavori (previsti verso le 19) con networking cocktail finale. Partecipazione libera previa registrazione. Informazioni a info@stain.it.

Engineering Oneda Studio

Industria 4.0
FACILE E VELOCE

strumenti di misura continua della efficienza degli stati di avanzamento produzione

E.O.S. srl
Brescia - via Divisione Acqui, 125
tel. 030 3730746 - fax 030 51098013
info@eostudio.it - www.eostudio.it

5 motivi per scegliere Sigecon

Perché l'esperienza nella **Consulenza Direzionale** si costruisce in una vita di lavoro al fianco delle imprese

Perché non pretendiamo di venire ad insegnare il vostro lavoro: uniamo il vostro saper fare e la nostra competenza organizzativa per migliorare l'**efficienza** e l'**efficacia** dei vostri processi aziendali, usando professionisti esperti e competenti

Perché siamo da sempre attenti all'evoluzione delle tecnologie ed all'**innovazione** ma con i piedi ben piantati nella realtà

Perché il nostro obiettivo finale è anche il vostro: fare le cose per bene **riducendo i costi**

Perché quando vi serve ampliare il vostro management noi vi aiutiamo a tracciare il profilo del **candidato giusto** e ve lo troviamo con il nostro servizio di head hunting ed executive search

Per maggiori informazioni:

sigecon
CONSULENTI DI DIREZIONE

Via G. Oberdan, 126
25128 Brescia (BS)
Tel. 030 3752193 int.4
E-mail: info@sigecon.it
Site: www.sigecon.it



ELECTROIB
AUTOMAZIONE INDUSTRIALE

AUTOMATION IN ACTION

Electro IB S.r.l.
Via Bormioli, 5 • 25135 Brescia • Tel. +39 030 3364653-4
Fax +39 030 3364070 • info@electroib.it • www.electroib.it

BALLUFF **SCHMERSAL** **REER**
MURR ELEKTRONIK **ASEM** **SICK**
stay connected DIGITAL AUTOMATION TECHNOLOGIES Sensor Intelligence.