

La domanda delle domande Da dove parto? L'esperienza Luxor

**Fabio Astori: «Un gruppo di lavoro per capire cosa sia possibile fare»
L'altro ieri i primi ordini**

Termosanitario

Gianni Bonfadini
g.bonfadini@giaornaledibrescia.it

CARPENEDOLO. I primi ordini in acquisto sono dell'altro ieri. Le prime macchine, i nuovi software. In tre anni, la Luxor di Carpenedolo-Montichiari stima di investire 3 milioni circa per avviare il processo di digitalizzazione. «Alcune macchine le dobbiamo acquistare nuove. Ma dobbiamo sapere che molte si possono digitalizzare. Per questa ragione io penso che ci sia spazio anche per i piccoli».

A Fabio Astori, guida della Luxor (e anche vicepresidente Aib e di Federmeccanica), una domanda semplice, ma che è un po' la domanda delle domande per le nostre Pmi: benissimo, viva il digitale. Ma io da dove parto?

Con Project Group. E Astori racconta la sua storia, da dove è partito lui e la sua azienda attiva nella produzione di componenti termosantari, un centinaio di addetti, 37 milioni di fatturato per il 60% all'export.

Le avvisaglie che qualcosa stava arrivando risalgono a due anni fa, poco più. Astori si documenta, prepara una sorta di dossier. «Apriamo un tavolo in azienda. Un gruppo di lavoro per capire di cosa fosse

questo 4.0 con l'aiuto della Project Group di Brescia, che è una società di consulenza che conosciamo da più di dieci anni. «Cominciamo a mettere in ordine le informazioni, a capire soprattutto da dove si poteva partire, se avessimo in azienda già qualcosa di 4.0 e soprattutto che cosa servisse di nuovo e che cosa si potesse, diciamo così, digitalizzare mantenendo la struttura delle macchine».

La nostra via. E siete arrivati a concludere che...? «Beh, anzitutto la mia idea è che una via italiana al 4.0 è possibile. I tedeschi hanno grandi aziende, il 98% delle nostre è Pmi. E noi ci siamo detti che la cosa si poteva fare, che la trasformazione di alcune macchine alla tecnologia digitale era fattibile.

E quindi ci siamo dati una sorta di cronoprogramma su quanto si poteva e doveva fare. «Aggiungo: in questo passaggio è bene avere rapporti con i produttori di macchine, loro fanno ricerca e sviluppo. E considerando che spesso sono produttori di taglia non grandissima a noi va bene, perché ti possono assistere meglio. Anche questa è una

specificità italiana che va valorizzata».

E la testa? Lei fa riferimento alle macchine ma oggi ci diciamo un po' tutti che il 4.0 è una questione di testa, di formazione. Qual è stata la reazione dei suoi? «Scetticismo nella fase iniziale. Poi devo dire che c'è stato entusiasmo, si è acquisita responsabilità perché serve più responsabilità per gestire e lavorare nella nuova fabbrica e serve allargare il rapporto anche oltre la fabbrica».

Si riferisce ai clienti? «Ai clienti ma anche ai fornitori. Ecco: io penso che uno dei vantaggi del 4.0 per noi italiani è la necessità di trasferire anche ai fornitori (spesso realtà più piccole) quel che la capofila sta facendo. E quindi è tutta la filiera che si avvantaggia, che cresce».

C'è una riflessione aggiuntiva. D'accordo, avanti col 4.0, miglioriamo efficienza, faremo in meno tempo quel che adesso facciamo. Mi pare che il focus sia per la gran parte sul risparmio dei costi.

I tempi e la Cina. «Questo è un aspetto, ovviamente. Io non so se produrrò

in minor tempo. Certo devo diventare più efficiente perché se devo tenere a debita distanza i cinesi, ad esempio, devo fare di più con meno. Ma io penso che se il 4.0 mi consolida e magari mi apre mercati più ricchi, dove avrò più margini, ecco che ho raggiunto il mio obiettivo: crescere su mercati più ricchi, con margini più alti». //

«Due anni fa abbiamo iniziato a pensarci
Prima c'era scetticismo,
ora entusiasmo»



Fabio Astori
Presidente Luxor



Termosanitari. Lo stabilimento della Luxor: 37 milioni di ricavi (60% export), un centinaio di addetti

Il 5 aprile in sala Libretti il primo incontro al GdB

Il confronto

■ «Competere nell'era 4.0. Mercato, Pianificazione e Risorse»: è il tema sul quale ci si confronterà il 5 aprile prossimo (ore 17.15) nella sala Libretti del nostro giornale, primo di una serie di incontri sul tema Industria 4.0.

L'appuntamento rientra nella più ampia iniziativa che il nostro gruppo editoriale ha avviato per informare aziende e cittadini sulle nuove tecnologie digitali destinate a innovare significativamente il modo di lavorare nelle aziende

per effetto della introduzione delle nuove tecnologie digitali.

All'incontro sono annunciati interventi di Giuliano Noci (professore del Politecnico di Milano), Andrea Pasotti (Innovazione Gestionale e Lean Management del Csmt) e di Alberto Bertolotti di Ibs Consulting.

Competere nell'Era 4.0 è un incontro aperto a tutte le aziende, agli imprenditori e manager che desiderano avere un quadro attuale del mercato, definire le azioni concrete e attuare una corretta pianificazione ma anche come reperire le risorse per finanziare

lo sviluppo in azienda in ottica 4.0 e accrescere o mantenere la competitività in un quadro di corretta pianificazione supportata da una conoscenza degli incentivi.

A questo primo incontro ne seguiranno, come detto, altri. Dopo il 5 di aprile, aggiornate l'agenda al 4 maggio, seconda data delle serie dove si parlerà di impresa smart, system integration, Big data e IoT, cyber security; il terzo evento sin qui definito è per il 24 maggio e tratterà il tema della robotica avanzata (cobot), realtà aumentata, additive manufacturing/3D printing. Sin qui il programma già definito che potrà essere implementato. La partecipazione agli incontri è libera. Per iscriversi in particolare a questi tre registrarsi su eventbrite.it o telefonare allo 030.6595110. //

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

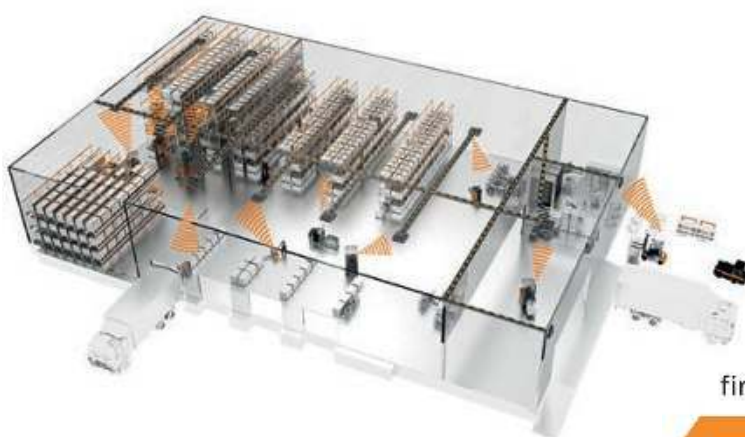
BALLUFF
MURR
ELEKTRONIK
stay connected

SCHMERSAL
ASEM
DIGITAL AUTOMATION TECHNOLOGIES

REER
SICK
Sensor Intelligence.

Material flow management system.
Best for complex requirements.

socar **OM** **STILL**
SMART & SECURE



MMS

first in intralogistics

The STILL Material flow Management System (MMS) is a full scale Warehouse Management System (WMS) to control, depict and analyse every flow of goods and information along the entire intralogistics chain - covering several sites of operation and a broad range of industries providing a solution to production, commerce and services.