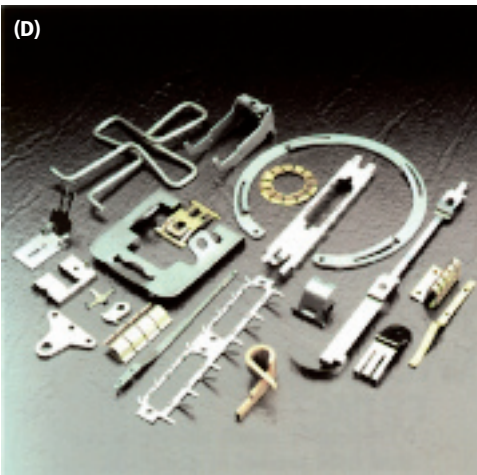
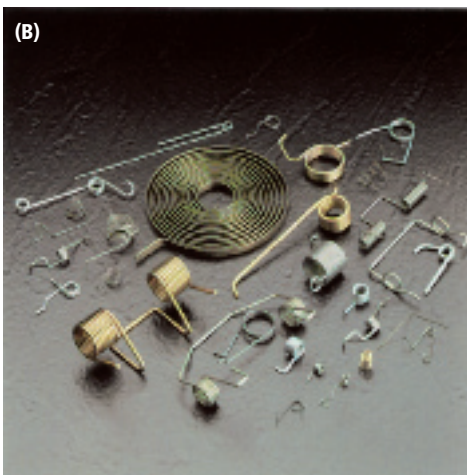


PRODUZIONE DI MOLLE

Una lunga storia

Dopo oltre 75 anni di attività l'obiettivo di una piccola realtà artigiana, divenuta oggi un'azienda riconosciuta a livello internazionale, è ancora quello d'investire in tecnologie, risorse umane e nel servizio, per soddisfare le sempre più diverse richieste provenienti da un mercato sempre più esigente e competitivo.

di Gianandrea Mazzola



(A) Automotive, aeronautico, informatico, protezione del capo, meccanico e medicale sono alcuni dei campi di utilizzo delle molle a compressione.

(B) Realizzabili con filo da 0,10 a 4,00 mm di diametro, le molle a doppia torsione prodotte dal Mollificio Lombardo trovano ampio impiego nel settore automotive, tessile e alpinismo.

(C) La fornitura del Mollificio Lombardo comprende anche la realizzazione di assiami per diversi settori applicativi.

(D) Le molle tranciate sono realizzabili anche in piccole serie con taglio laser, foto trancitura chimica ed elettroerosione a filo.

nimento della certificazione ambientale ISO 14001. Oggi il concetto di qualità è da estendere a tutta la filiera operativa aziendale, perché se riesci a mantenere performance elevate allora la logica conseguenza sarà la fidelizzazione del cliente. Per aver successo nel mercato odierno,

non è più sufficiente investire nei migliori macchinari, oggi bisogna saper coniugare qualità e business, adeguarsi alle nuove tecniche di gestione quali il "consignment stock" e il "kan-ban", bisogna saper lavorare in co-design, confrontarsi con le altre aziende tramite azioni di "ben-

chmarketing". Inoltre, non bisogna dimenticare che il vero fattore chiave è saper cogliere dal cliente tutte le necessità o esigenze; insomma saper interagire a tutto campo con il tuo interlocutore, alla fine la logica conseguenza sarà il profitto. Insomma conta il gioco di squadra». Soddisfare il cliente e produrre in conformità a quanto richiesto è ormai scontato e non viene più percepito dalla clientela come un valore aggiunto, acquisire fedeltà invece significa cambiare mentalità, pensare da partner e non più da fornitori. Qualità non può essere solo conformità a quanto richiesto, ma è sempre più sinonimo di competitività; essere competitivi vuole dire massimizzare il rapporto fra costi e prestazioni. Con questi presupposti il Mollificio Lombardo è in grado oggi di soddisfare le richieste provenienti da piccole realtà, con lotti

di 5-600 pezzi, fino a lotti di milioni di pezzi annui con progetti importanti. Infatti, sebbene la molla venga riconosciuta come un componente «semplice», racchiude in sé caratteristiche importanti e, in sede progettuale, possono diventare determinanti e vincolanti le dimensioni, le tolleranze, la scelta del materiale, l'ambiente in cui dovranno operare ecc. Tali componenti trovano infatti applicazione nei più diversi ambiti, dalla piccola sorpresa contenuta nelle uova di cioccolato, al particolare contenuto in un elicottero o un velivolo aereo. «I nostri settori di riferimento - continua Longoni - vedono prevalere l'automotive, che rappresenta circa un terzo della nostra produzione, l'elettromeccanico pari a circa il 20%, il settore legato agli impianti di irrigazione, e a seguire con percentuali minori il settore aeronautico, sicurezza, illuminotecnico ed elettrodomestico. Una percentuale pari a circa un 10% viene invece assorbita da una nostra azienda consociata, Dim, Distribuzione Immediata Molle, che rende disponibili oltre 1.500 tipologie di molle a compressione, trazione, a tazza standardizzate con consegna in 24 ore. Grandi soddisfazioni provengono inoltre dal settore nautico e da quello delle energie rinnovabili dove stiamo consolidando la nostra presenza». Per far fronte alle richieste provenienti dal mercato è attivo un apposito staff di ricerca e sviluppo composto da una decina di persone (su un totale di un'ottantina di persone addette) altamente qualificate in grado di fornire concrete risposte alle più diverse esigenze.

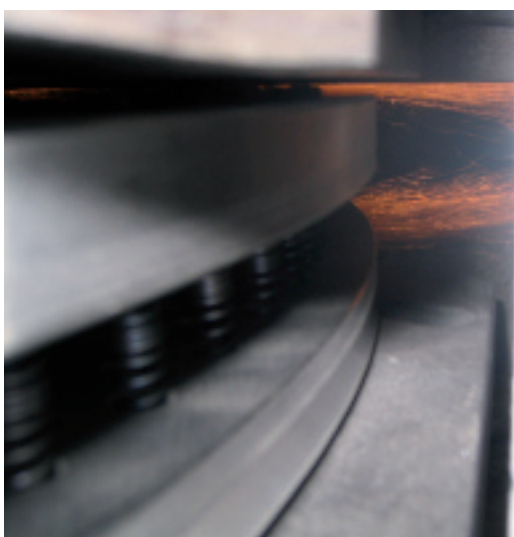
Dal componente elastico all'assieme

Numerose sono le tipologie di molle che il Mollificio Lombardo è in grado di sviluppare e realizzare. Dalle più semplici a compressione (capacità produttiva standard con filo tondo in diametri da 0,08



Emilio Longoni, amministratore delegato del Mollificio Lombardo di Carvico (BG).

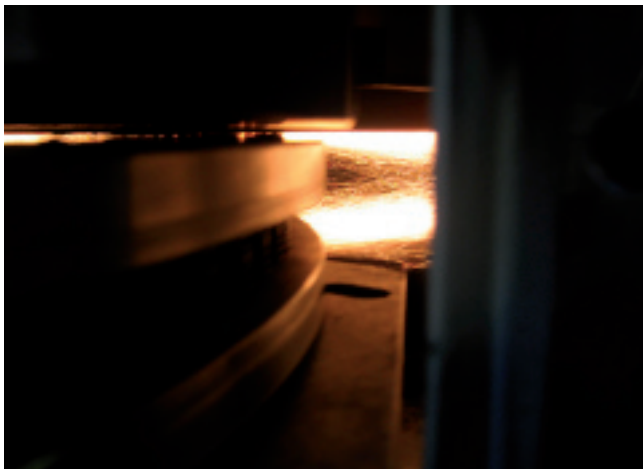
a 12,00 mm e sezioni speciali), a trazione (filo in diametri da 0,10 a 12,00 mm) e a torsione (filo in diametri da 0,10 a 6,00 mm e nastro 0,50 ÷ 4,00 mm), fino a interi assiami. Le molle a doppia torsione vengono prodotte in filo da 0,10 a 5,00 mm di diametro, mentre la tipologia di molla trancata è realizzabile con nastro da 0,50 ÷ 3,00 mm di spessore, realizzate con macchine di lavorazione fino a 160 t, con possibilità di produzione anche di piccole serie con taglio laser, foto trancitura chimica, elettroerosione a filo. Chiudono la gamma standard anche le molle a flessione (con filo tondo in diametri da 0,10 a 3,50 mm e nastro in spessore da 0,05 a 2,00 mm), gli assiami e le molle sagomate in diametri da 0,25 a 4,50 mm. «Che siano semplici o complesse - continua Longoni - la qualità del prodotto finito delle nostre molle non cambia ma al tempo stesso deve essere commisurata all'applicazione finale, qualità sostanziale. Un approccio, questo, che talvolta può rappresentare un iniziale piccolo ostacolo verso l'acquisizione di commesse, quando il prezzo unitario, come spesso accade, diventa predominante. Tuttavia, grazie al know-how e all'esperienza acquisiti nel tempo, siamo riconosciuti come una realtà in grado non solo di fornire prodotti di adeguata qualità, ma soprattutto quali partner e problem-solver». Una concreta conferma proviene direttamente dal mercato che, nonostante il difficile periodo congiunturale, ha recentemente scelto come nuovo fornitore l'azienda di Carvico. Nuovi clienti che si sono rivolti a questa struttura con la certezza di ottenere una completa assistenza in termini di prodotto e di servizio. Dopo un periodo di «fermo» dei primi mesi dell'anno, dallo scorso giugno anche il Mollificio Lombardo rileva una leggera ripresa dei mercati, che si sta consolidando mese dopo mese.



Soddisfare con tecnologia le esigenze dei più importanti settori merceologici nazionali e internazionali. Questa in sintesi la missione del Mollificio Lombardo, azienda che può vantare quasi 80 anni di storia imprenditoriale. Le origini risalgono infatti al 1932, quando Emilio Longoni avviò l'attività in una piccola officina nel centro storico di Milano, avvalendosi sin da subito delle prime macchine semi automatiche allora disponibili. A causa degli avvenimenti bellici, nel 1942 l'attività venne trasferita fuori Milano in una vecchia filanda abbandonata a Carvico, in provincia di Bergamo, reperita dall'Aeronautica Militare, già cliente del mollificio. «La seconda importante tappa - precisa Emilio Longoni, attuale amministratore delegato del Mollificio Lombardo e nipote dell'omonimo fondatore - si ebbe negli anni '60, dove il boom economico (in quei tempi si producevano molle per gli interruttori elettrici, per la Sip si produceva una molla a spirale d'Archimede per il ritorno del disco del combinatore telefonico, numerosi componenti erano richiesti dal settore del "bianco", ovvero degli elettrodomestici oltre che dal settore tessile) convinse la direzione a costruire un nuovo stabilimento, inaugurato nel 1961 e ancora oggi utilizzato. Attualmente, grazie ai successivi e ulteriori ampliamenti, la nostra struttura di Carvico consta oggi di circa 8.500 metri quadrati coperti, su di un'area di 18.000 metri quadrati». L'obiettivo dell'azienda rimane ancora oggi quello d'investire in tecnologie e nel servizio per soddisfare le sempre più diverse richieste del cliente, oltre ad avere particolare attenzione verso le risorse umane che rappresentano la continuità per il futuro.

Qualità di prodotto e di processo

«La qualità dei nostri prodotti - prosegue Longoni - è garantita sin dal 1996 dal rispetto e conformità delle norme UNI EN ISO 9001, attraverso un attento controllo di tutti i materiali, dei processi produttivi e da un evoluto sistema informatico di gestione dello stato di avanzamento delle commesse acquisite. Nel 2008 inoltre è stato raggiunto l'obiettivo della certificazione per il settore automotive secondo la norma ISO TS 16949, mentre è in fase di studio l'otte-

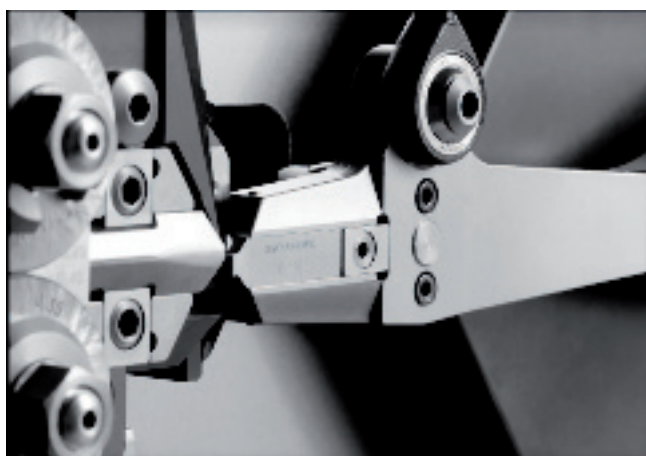


duce e si vende devono essere compatibili. A fronte di costi produttivi inferiori, la qualità dei materiali e degli stessi prodotti finiti non può essere riversata in mercati diversi. In altre parole, produrre in Europa per il mercato europeo, con materia prima, trattamenti, e know-how adeguati, e viceversa. Un equilibrio che se non rispettato sarà ben visibile tra qualche anno, con una ri-

E la conferma dell'inversione di tendenza, limitatamente al proprio ambito operativo, proviene direttamente dalle acciaierie e dalle trafileries, che per prime caratterizzano tutta la filiera, con un lead-time di circa 6-10 mesi. «Maggior forza per accelerare i tempi della ripresa – precisa Longoni – dovrebbe provenire anche dalla politica, con interventi concreti, l'ultima iniziativa a favore del lavoro di imprese è stata la legge Tremonti nei lontani anni 2005/07, dopo di che il nulla. La priorità sembra invece andare in altre direzioni, dove la politica si mette al centro della vita, tutto è politica. Dobbiamo, anzi devono riportare l'uomo e il suo lavoro come uno degli elementi centrali della politica. Nel frattempo, le piccole e medie imprese, vero volano dell'economia italiana, "soccombono" d'innanzi agli adempimenti, alla burocrazia, a un carico fiscale eccessivo e purtroppo alla fine chi paga il conto sono le famiglie, e noi imprenditori, stanchi di questa perdurante condizione di immobilità, stiamo «guardando» ancor meglio oltre confine, e non solo in Europa».

L'importanza della qualità sostanziale

L'aspetto logistico ha un ruolo importante, come anche l'identificazione di potenziali mercati di sbocco di quanto si produce.



E in questo senso lo stesso Longoni sottolinea: «Per far fronte a una competitività divenuta ormai globale molte aziende pensano o hanno già pensato di delocalizzare la loro produzione in paesi dove i costi sono minori, credendo di poter aggredire il mercato con offerte più accattivanti. Tuttavia perdendo forse di vista un aspetto molto importante, ovvero che le esigenze di qualità del mercato in cui si pro-

caduta in termini di difettosità in molti componenti dove i componenti elastici, ovvero le molle, sono state collocate». Ciò significa offrire prodotti pensati per mercati non ancora molto esigenti dal punto di vista tecnologico; componenti caratterizzati da minori prestazioni e realizzati con materiali meno nobili, ma che hanno il vantaggio di costare meno. Un'offerta calibrata e appositamente pensata con il giusto compromesso fra prezzo, prestazioni, mercato, qualità e design.

«Ho sempre evitato investimenti per una delocalizzazione in paesi low-cost – conclude Longoni – a favore della formazione del personale, di tecnologia e servizio, consistente nel 10-15% annuo del fatturato. Una scelta che ritengo vincente per la nostra struttura anche se è allo studio la fattibilità, insieme a un partner italiano, l'attivazione in Cina e in India di una linea produttiva per componenti, lo sottolineo, dedicati interamente al mercato locale». ■

