

Proprio perché si è piccoli l'organizzazione va resa più fluida

La storia dei Rodella di Carpenedolo, falegnami per grandi firme, e della innovazione con Becom

Dentro la fabbrica

Gianni Bonfadini
g.bonfadini@gjornaledibrescia.it

CARPENEDOLO. È una doppia grande storia proprio perché tocca una piccola azienda. Artigiani. Sette addetti (titolari compresi) poco meno di un milione di fatturato. Se si guarda ai ricavi si fa fatica ad immaginarla presente in qualsiasi classifica. E invece... E invece è perlomeno curioso che una micro azienda si sia decisa a chiamare in fabbrica - nel laboratorio - una società di consulenza perché - ammettono - «andavamo in confusione nella gestione delle commesse».

Da Achille ed Ermenegildo. Siamo alla Falegnameria Rodella di Carpenedolo. Azienda nata nel 1973, fondata dai fratelli Achille ed Ermenegildo, ed oggi condotta dai figli di Achille, Francesco e William. Il classico capannoncino accanto alla villetta, periferia del paese, belle macchine in azienda (controllo numerico) ed una evoluzione che, negli ultimi venti anni, l'ha portata da produttrice di mobili per i privati (cucine e dintorni) ad essere essenzialmente una fornitrice di arredi per negozi (fascia alta), banche, assicurazioni, bar e Ho.Re.Ca. in senso lato.

MontBlanc e Torre Hadid. Si la-

vora essenzialmente su disegno di studi professionali di architettura che portano il marchio della Rodella nei negozi Mont Blanc, Cornelian, alla Torre Hadid a Citylife (40 piani che si torcono, «e provate voi a fare arredi che sembrano tutti uguali, piano dopo piano, ma che in realtà devono muoversi di qualche grado ad ogni piano...»), a Dubai e in molte altre parti del mondo. Ogni mobile un prototipo, un unicum, da realizzare e poi spedire e assemblare con le difficoltà a lavorare, diciamo così, con le grandi firme: che disegnano e poi se c'è qualche problema l'artigiano risolverà...

Qualche problema. Diciamo, per esser franchi, e Francesco Rodella lo è, che gestire questa molteplicità di commesse qualche problema lo dava (usando un eufemismo).

Che ci fosse necessità di riorganizzare il tutto, di darsi una struttura organizzativa e gestionale più strutturata era un'esigenza non più rinviabile. E quindi chiamano Alfredo Rabaiotti della Becom, si fa un audit gratuito. E i Rodella decidono che si deve intervenire. E quindi si parte

Arriva Becom. «Col nostro audit - commenta Alfredo Rabaiotti - abbiamo dimostrato

che il crescente numero di ordini non permetteva all'azienda di sviluppare efficacemente un flusso di commesse mantenendo qualità e puntualità nella consegna. E quindi - continua sempre Rabaiotti - siamo intervenuti nell'ottimizzazione dei processi e nella ridefinizione della attività organizzativa in ottica lean.

«In aggiunta - è sempre il fondatore della Becom che parla - abbiamo inserito il nostro programma SmartOp per applicare la nostra metodologia nella gestione dell'azienda il che ha consentito di individuare uno sviluppo di commessa estremamente funzionale condiviso con ogni reparto aziendale. In pratica, il nostro SmartOp permette di mantenere tutti gli operatori

costantemente aggiornati sullo stato della commessa e semplifica la comunicazione fra staff, fornitori e clienti».

Su Smartop.it. Per dirla in altre parole: si sono codificati

processi artigianali partendo dalla carta (chi fa cosa e come) poi si è elaborato un piano di intervento (come bisognerebbe fare, sempre su carta) poi si è parlato con tutti, si sono raccolti appunti e individuati problemi e solo dopo si è inserito lo SmartOp e quindi il tablet. Accanto alla maggior fluidità nella gestione delle pre-commesse e delle commesse, l'introduzione dello SmartOp consente di avviare un percorso finalizzato anche «a trasformare l'esperienza in metodo per le nuove generazioni». Ovvero: quel che i "vecchi" hanno da insegnare diventa col digitale un metodo che resterà in azienda. Per saperne di più chiedete una presentazione su Smartop.it. //



In laboratorio. Alfredo Rabaiotti della Becom con i fratelli Rodella: Francesco (a sinistra) e William

AVVISO AI NAVIGANTI

La sala della CdC piena all'evento della Saef (ticket d'ingresso 250€)

IL CONTAGIO DEI SOGNI E IL POPOLO DIGITALE

Gianni Bonfadini g.bonfadini@gjornaledibrescia.it

Una cosa magnifica. In quattrocento più o meno in un pomeriggio di giovedì a sentire chiacchiere, raccontare storie, scambiarsi qualche esperienza, imparare, assumere vitamine, anche fare cose (con qualche imbarazzo per chi ha la mia età) che sei abituato a vedere in tv come alzarsi dalla poltrona, prendersi per mano, e dirsi che si può, che le cose si possono fare, che insieme si può. Mah. Eppure il format funziona anche se costa un ticket da 250 euro. Segno che quelli di Saef hanno capito cose che a tanti scappano. E quindi hanno riproposto la settimana scorsa una formula che da qualche anno ha attecchito: far incontrare delle persone che hanno qualcosa da dire, da cui imparare qualcosa.

Il tema 2019 era «I sogni sono contagiosi» con un bel grappolo di testimonial: Paolo Crepet, Davide Dattoli di Talent Garden, l'Estetista Cinica Fogazzi che nelle 48 ore del suo black friday ha venduto creme per 3,5 milioni, il patron della Bellavista Vittorio Moretti che a 78 anni si dice ancora pronto ad andare avanti nonostante abbia appena acquistato il più grande vigneto italiano (in Sardegna). E poi Oney Tapia, l'architetto Fabio Novembre e Federico Buffa col suo Mundial.



Fondatore-sognatore. Paolo Carnazzi di Saef

Storie, appunto. Testimonianze di chi ce la fatta nonostante tutto. Alla base un po' tutti hanno coltivato un sogno, l'hanno conseguito e in un'Italia gnagnergosa indicano che le cose si possono fare, che non è mica detto..., che qualcosa - col digitale che ci sta intorno - ancora si può fare. O meglio: che le praterie si stanno aprendo, che ci son disastri ma anche tante belle e buone cose che son nate. Sì, intuisco le obiezioni, le alzate di sopracciglio, la bocca che si storta a destra. Esser scettici non è vietato. Ma non lo è neppure pensare che a volte le cose accadono. Ma i sogni - e lo ricordava in esordio Paolo Carnazzi di Saef, campione dei sognatori - sono anche scivolosi, sono esigenti. Per questo dal sogno al reale c'è di mezzo tanta voglia di fare.

ZANETTI
ASSEMBLY MACHINES AND AUTOMATION

Via Ruca 370 - 25065 Lumezzane (BS) ITALY
Tel. +39 030 826470 - Fax +39 030 8921816
info@mt-zanetti.it - www.mt-zanetti.it



**SOLUZIONI PERSONALIZZATE
PER ASSEMBLAGGIO, COLLAUDO,
ROBOTICA E AUTOMAZIONE**

**Vuoi aumentare la tua produttività?
Personalizza la tua macchina elettrica**

- Silenziosità
- Bassi consumi energetici
- Set up automatico
- Autoapprendimento e monitoraggio tramite smartphone
- Teleassistenza e video assistenza integrata con stesura report OEE (Overall Equipment Effectiveness)
- Smart Factory e Industria 4.0

