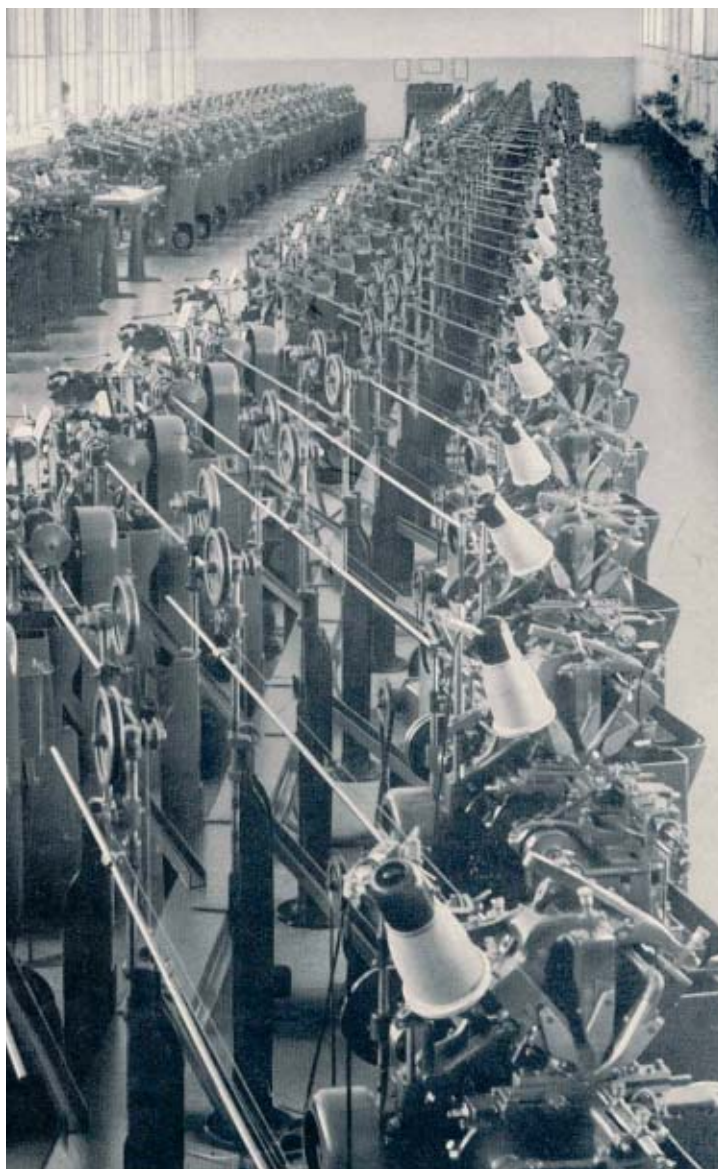


Editorial
Forum
Interview
News
Presentation
Technical
The present

La nostra è un'industria di trasformazione

Attualità

Trasformiamo materie semplici in componenti complessi, molto tecnici e fabbricati con precisione. La nostra attività si basa sull'applicazione della tecnologia. La "tecnologia" è la risposta alla semplice domanda "Come?" Attualmente, per quanto ci riguarda, la nuova tecnologia deve essere posta al vertice dei nostri pensieri; in effetti la messa in opera di una nuova tecnologia costituisce oggi "l'inderogabile dovere" delle aziende.



1. Le persone qualificate e competenti che operavano con la vecchia tecnologia, stanno andando in pensione oppure si predispongono a farlo nei prossimi anni. I giovani di oggi desiderano costruire il loro futuro utilizzando l'attuale tecnologia e non certo guadagnandosi da vivere utilizzando i vecchi procedimenti. La nuova tecnologia abbisogna del moderno talento.
2. La nuova tecnologia avvantaggia la formulazione delle vostre offerte tramite una gamma più vasta, con capacità migliorate, maggiore flessibilità e qualità ottimale – elementi che sono i risultati diretti di una appropriata messa in opera della nuova tecnologia nella vostra azienda.
3. I criteri di procedimento in un'officina, così come un elenco clienti trascurato, invecchiano e deperiscono con il passare del tempo. Non attuando un aggiornamento costante, finiremo con ritrovarci a lavorare in officine dall'equipaggiamento obsoleto. I musei, pur molto belli da visitare, non si devono confondere con le fabbriche.

La nostra è un'industria di trasformazione

4. Le esigenze dei nostri clienti, con gli esistenti procedimenti ed equipaggiamenti, sono sempre più difficili da esaudire. Tempo addietro le tolleranze si misuravano in millesimi di pollici. Oggi, se un'officina non lavora in micron (milioni di metri) significa che è in ritardo sul suo tempo. La nuova tecnologia è indispensabile per poter progredire.

5. Niente offerta! Date uno sguardo alla pila di richieste per le quali non avete formulato il preventivo. Se fate affidamento sulle vostre attuali capacità di procedimento, non vi trovate nello stesso luogo in cui si collocano i clienti di oggi e di domani. I nostri clienti si aspettano da noi un "Sì" detto oggi. Sovente ciò implica doti di flessibilità. La nuova tecnologia fornisce appunto queste "doti di flessibilità" migliorando la nostra gamma, la nostra destrezza e la qualità.

6. Meno caro. Più presto. Migliore. Ecco le esigenze del mercato. Come riuscire a mantenere un'attività redditizia?

Migliorando i vostri attuali procedimenti? Forse. Ma la nuova tecnologia è in grado di apportare contemporaneamente sia un miglioramento nei metodi di produzione che nell'ambito della vostra organizzazione. "Se continuate a fare quello che avete sempre fatto, otterrete sempre quello che avete sempre ottenuto..."

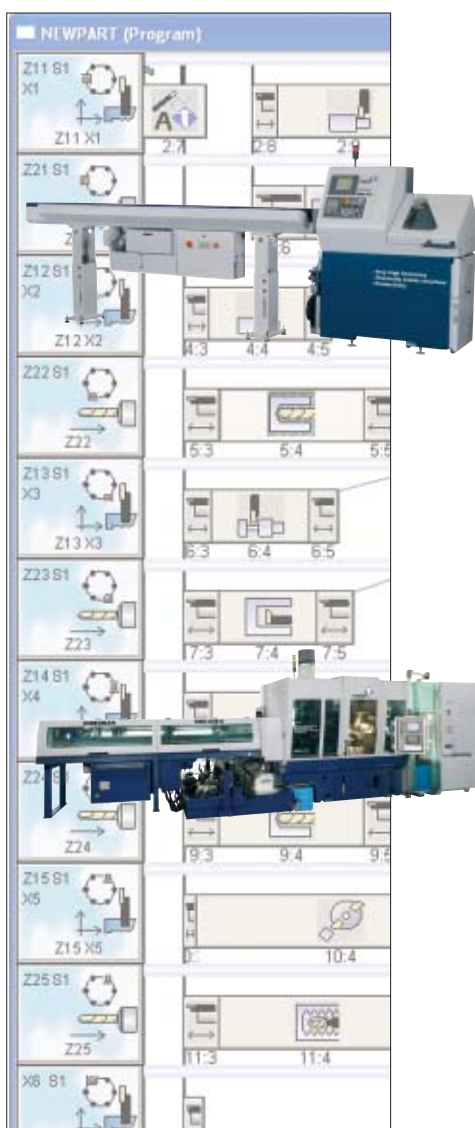
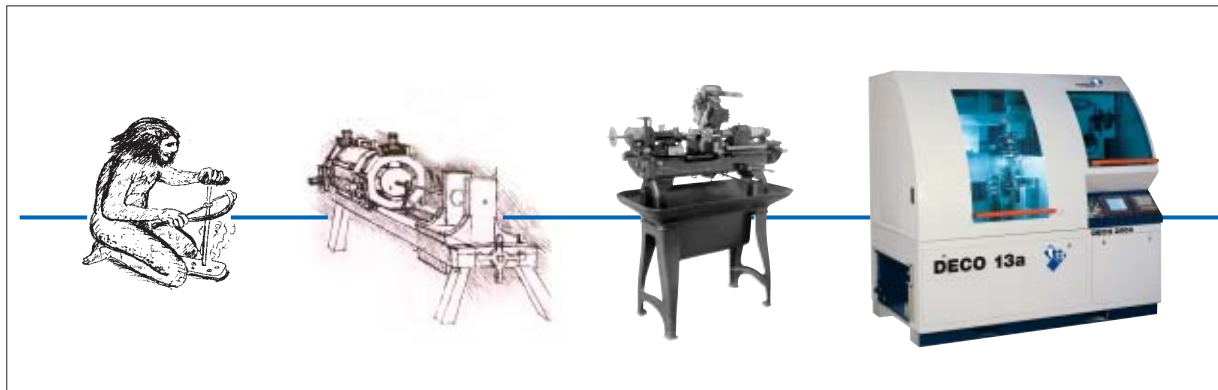


7. Pianificare in vista di un cambiamento. Pianificare un cambiamento. Per la maggior parte di noi, noi ci troviamo al punto in cui siamo, in quanto i metodi con cui operiamo hanno reagito alle pressioni della clientela e del mercato. Perché non orientarsi verso la pianificazione del nostro futuro?

8. La nuova tecnologia vi aiuta ad individuare anticipatamente quelli che saranno i fabbisogni futuri dei vostri clienti, dando a questi ultimi meno occasioni di interrompere i loro rapporti con la vostra organizzazione. Per un cliente è più facile andarsene se il fornitore gli dice "Spiacente ma non ci è possibile farlo nel termine di consegna richiesto" – Non c'è motivo, e meno occasioni, di cambiare fornitore se la vostra organizzazione gli dice invece "Sì, siamo in grado di farlo non c'è problema."

9. Non è possibile trarre beneficio da ciò che non si possiede. Tutti sanno che il miglior momento per investire era "ieri". Oggi è il ieri di domani. Noi gestiamo e lavoriamo in officine equipaggiate grazie ad audaci investimenti effettuati in passato. Siamo certamente in grado di gestire intelligentemente i rischi odierni investendo nella nuova tecnologia, debitamente appropriata, allo scopo di garantire il successo costante delle nostre imprese.

10. Crescere o estinguersi. Stagnando, non potete ampliare la vostra attività. La nuova tecnologia esercita un'influenza sui vostri investimenti, il vostro utile, le vostre attuali conoscenze istituzionali. Qual'è l'apporto del "non fare nulla?"



Se oggi disponiamo di lavoro, di utensili e di metodi, è perché tempo addietro, incurante delle prevedibili sfide, qualcuno ha avuto una visione positiva ed il coraggio di metterla in atto. L'espressione "ho visto più lontano degli altri, perché mi sono appollaiato sulle spalle dei giganti" oggi è applicabile ad ognuno di noi come ai tempi di Isaac Newton. Grazie al continuo successo della nostra attività, stiamo diventando i giganti del nostro tempo.

Le più importanti carte vincenti della nostra attività sono l'insieme delle conoscenze dei nostri collaboratori e le nostre competenze istituzionali. Avendo quale base queste forze organizzative, il compito della nuova tecnologia è quello di ottenere un altro dividendo. L'investimento e la messa in opera della nuova tecnologia non è solo primordiale per la nostra industria – è una delle cose che facciamo meglio –; i particolari di grande valore che produciamo odiernamente non sono più fabbricati sulle macchine che utilizzavamo per realizzare i particolari dei registratori di cassa negli anni. 60. Gli attuali prodotti quali gli airbag, i sistemi di frenata ABS, i particolari dell'elet-

tronica ed i prodotti medici per implantologia vengono fabbricati utilizzando una tecnologia recente. Come verranno fabbricati i particolari di domani? Questo dipende da voi. O ci impegniamo sulla via di un progresso costante, oppure un altro lo farà al posto nostro. Personalmente sono a favore del miglioramento continuo di tutte le capacità, tutti i metodi e servizi dell'organizzazione, ciò che rappresenta una nuova tecnologia.

E voi ?



Miles Free
Direttore, Servizi di tecnologia
Associazione dei prodotti lavorati di precisione
mfree@pmpa.org