

IL JUST EN TEAM: UN APPROCCIO DIFFERENTE MA VANTAGGIOSO, PER OTTO ENGINEERING COME PER LA CITTÀ CHE LA OSPITA

Otto Engineering, un'azienda presente sul mercato da quasi 50 anni, commercializza oggi i suoi prodotti attraverso due divisioni: Otto Controls e Otto Communications.

L'officina di lavorazione, diretta da John Lang provvede alle necessità della divisione Controls che fabbrica dei particolari destinati all'importante gamma di commutatori e di leve utilizzati sui carrelli elevatori, i trattori, le palette di defibrillazione, le lavatrici, i volanti di formula 1, i comandi di volo del bombardiere B2, la navetta spaziale americana e ancora molti altri prodotti. La divisione Communications della società fabbrica e assembla caschi per le grandi aziende (come Disney), per i piloti, l'esercito di terra e per le attività di sorveglianza.



Quando John Lang entrò alla Otto Engineering, 22 anni or sono, questa società non era il grande fabbricante di dispositivi di comando e di comunicazione che è ora e il cui attuale fatturato è di 90 milioni di dollari. Neanche i settori di attività in cui operava sono rimasti uguali a quelli di allora e lo stesso dicasi della città americana di Carpentersville, nell'Illinois, sulle rive del Fox River.

All'epoca, i fabbricanti di commutatori e di dispositivi di comando che, come Otto, proponevano uno stock di diverse migliaia di pezzi, erano messi sotto pressione e, per mantenersi competitivi, delocalizzavano la loro produzione in Cina. Posto di fronte a questo dilemma, il Signor Lang, il direttore dell'officina di lavorazione della Otto, analizzò la situazione e fece i suoi conti. Stimò che non era nell'interesse di Otto di optare per la facile soluzione rappresentata dalla delocalizzazione in Cina. Il Signor Lang si rimboccò le maniche e lottò duramente per mantenere l'attività sul posto. Ma l'impresa non era certo facile.

«Quando entrai in azienda, avevamo quattro macchine», ci spiega il Signor Lang «Il nostro fatturato era

di 7 milioni di dollari e il 47% della nostra produzione andava negli scarti».

Il Signor Lang era conscio del fatto che l'azienda doveva cambiare la sua metodologia di produzione. Certo, Otto attribuiva una grande importanza all'ingegneria e commercializzava degli ottimi prodotti, però l'officina di lavorazione impiegava troppo tempo per produrre i particolari e la quantità degli scarti era assolutamente troppo elevata. Era quindi indispensabile produrre dei pezzi in modo più efficiente per far scendere i loro prezzi preservando la competitività.

Come spiega il Signor Lang «*man mano che l'azienda si estendeva non smettevo di ripetere ai suoi proprietari che la fabbricazione dei particolari non era adeguata. In effetti, quando un settore d'attività evolve, bisogna cambiare di mezzi*».

L'apprendimento dei metodi di fabbricazione più idonei

Nel corso dei successivi quindici anni, Otto acquistò numerose macchine tra cui una dozzina di centri di tornitura monomandrini. L'azienda ha iniziato a fab-

bricare i suoi pezzi in modo più moderno. Utilizzando la sua perspicacia nell'ambito dell'ingegneria, si è messa a raggruppare e a preinstallare gli utensili dei centri di tornitura allo scopo di ridurre i tempi di avviamento e di razionalizzare la produzione.

Il Signor Tom Secreto, supervisore dell'officina di lavorazione della Otto, ci fa alcune precisazioni: «*Abbiamo iniziato a sviluppare questi concetti su alcuni dei nostri equipaggiamenti vecchi di 15 o 20 anni. La nostra idea era quella di inserire gli utensili in posizionamenti prestabiliti della macchina. Abbiamo creato, per esempio, delle stazioni per la tornitura di sbizzo e dei posizionamenti esclusivi dedicati alle forature e all'alesaggio. E, (miracolo!) ciò ha ridotto notevolmente in tempo di avviamento! In tutta l'officina*».

Una multimandrino acquisita lottando

Nel 2004, il fatturato della società Otto era di 20 milioni di dollari, a fronte di un effettivo di 230 persone. Per la sua divisione Communications, l'azienda acquistò e restaurò un immobile vecchio di 150 anni sull'altra riva del Fox River. Anche la Divisione Controls era ospitata in un immobile storico che Otto ha meticolosamente preservato e conservato in uno stato eccellente, senza neanche un goccia d'olio al suolo. Tutto ciò che Otto intraprendeva era fatto «come si deve», vale a dire... funzionale, pulito, e ben gestito. Otto era ormai un'azienda animata da persone appassionate, con grandi idee e energia da vendere per far progredire le cose.

Otto ha cercato di ridurre il suo stock di particolari a livelli più vicini al just in team, passando da uno



Quando i centri di tornitura raggiunsero la loro massima capacità e che l'azienda Otto si rese conto che serviva un maggior numero di mandrini per soddisfare le necessità, invece di acquistare *altri* centri di tornitura monomandrini si è fermata a riflettere inquadrando il problema da punto di vista dell'ingegneria.

Trovò la sua soluzione al salone IMTS (International Manufacturing Technology Show), tenutosi a Chicago nel 2002, nel caso specifico una macchina multimandrino. Il Signor Secreto racconta: «*quando abbiamo visto questi multimandrini a comando interamente numerico, John e io stesso abbiamo pensato che, se avessimo associato il concetto di utensileria preinstallata con una di queste macchine, avremmo potuto raggiungere prestazioni incredibili*». Il duo si era posto anche la domanda se fosse possibile effettuare lo stesso lavoro con un ingombro al suolo ridotto e con minor spese. Alla vista del prezzo alcuni avanzavano dei dubbi: non erano sicuri che la macchina facesse al caso loro. In seno alla Otto non tutti erano d'accordo con l'idea di acquistare d'acchito una macchina multimandrino.

stock equivalente ad un mese di produzione ad un stock equivalente a una settimana e anche meno. L'obiettivo consisteva nel fabbricare 400 referenze differenti su un solo multimandrino, con una taglia di lotti media di 100 pezzi. Ma, come ben sanno i nostri fedeli lettori, le macchine multimandrino sono generalmente considerate come macchine-utensili dalla limitata flessibilità concepite per volumi importanti. Tuttavia, i Signori Lang e Secreto erano ben decisi a provare che una macchina multimandrino poteva fabbricare piccoli volumi in maniera molto flessibile.

«*Abbiamo lottato per nove mesi*» riferisce il Signor Lang, «*ho rischiato il mio posto per questa macchina; ho dovuto affrontare quasi tutti i reparti dell'azienda. Tutti volevano delocalizzare la produzione in Cina, ma io ho rifiutato che i nostri particolari venissero prodotti all'estero. Ero convinto che il solo modo di far meglio che la Cina era l'avanzamento tecnologico... e la reattività. Dovevamo trovare un mezzo per produrre i nostri particolari in maniera poco costosa e rapida*».



I Signori Lang e Secreto hanno lavorato fianco a fianco con il fabbricante della macchina multimandrino per definire l'utensileria e lo schema di lavorazione appropriato all'officina. Finalmente hanno vinto la contesa e Otto ha aggiunto all'esistente parco macchina la sua prima multimandrino. « Ce l'avevamo fatta », dichiara il Signor Secreto con soddisfazione. « Tutti erano entusiasti! ». L'aver ridotto l'ingombro ed aumentato la produttività costituivano dei vantaggi che il presidente e proprietario dell'azienda, il Signor Tom Roeser, ha riconosciuto apprezzandoli.

In definitiva una macchina multimandrino era la giusta soluzione. Successivamente la società ha vissuto una crescita graduale. La sua clientela è passata da un 80 % di tipo militare a un 80 % di tipo industriale. Dopo l'11 Settembre la natura dell'attività è nuovamente cambiata. « Un gran numero dei nostri concorrenti era annientato » precisa il Signor Lang. « L'industria aeronautica era morta. Nel nostro settore tutti dichiaravano una regressione nell'ordine del 20 - 40 %, mentre noi potevamo vantare una progressione dell'8 %. Questo è stato il periodo di maggior intensità che abbiamo vissuto. Tra l'11 Settembre ed il successivo mese di Gennaio, abbiamo avuto talmente tanto lavoro che avemmo difficoltà a trovare la mano d'opera. I nostri prodotti di sorveglianza si vendevano come il pane. Abbiamo vissuto una crescita folgorante. Se prima avevamo un fatturato di 50 milioni di dollari, siamo passati agli 80 milioni nello spazio di 3 o 4 mesi. Cosa che non avremmo mai potuto fare senza la tecnologia multimandrino ».

Il concetto multimandrino ha funzionato a meraviglia. L'azienda Otto ha raggruppato i suoi particolari per famiglie aventi caratteristiche geometriche e dimensionali simili per poter passare da un pezzo all'altro in un tempo di cambio minimo. I tempi di ciclo sono passati da un minuto a dieci secondi. La ditta Otto

LE CIFRE CHIAVE

Fatturato 2008	90 milioni di dollari (USD)
Dipendenti	534
Macchinari Tornos	1 MultiAlpha 8x20
Altre competenze	Fabbricazione di utensili e matrici Stampaggio plastica Assemblaggio Tests Engineering

Mercati

- Materiale da costruzione (apparecchi a cingolo, carrelli elevatori, materie pericolose)
- Materiale agricolo (trattori, mietitrici-trebbiatrici, polverizzatori)
- Materiale di manutenzione
- Comando di volo aeromobile
- Sistemi d'armi
- Materiale medico (palette di defibrillazione, stampe)
- Sicurezza
- Trasporto (autobus/autocarri, camion)
- Dispositivi per comandi industriali
- Materiali di commercio (dispositivi per accensione elettrica di barbecue a gas, lavatrici, friggitorici, frullatori)
- Veicoli da diporto (vetture da golf, moto, battelli)
- Materiale governatoriale/municipale (stazioni per le chiamate alla polizia, pulsanti semaforici per i pedoni)

Clienti

Le forze armate degli Stati Uniti
NASA
Boeing
Caterpillar
John Deere
Toro
Motorola

Certificazioni

RoHS/DEEE/REACH
ISO 9001, 17025 (A2LA),
ISO 14001
AS9100B
FAA Repair Station
AESA
ATEX/IECEx
TÜV TPS 06 ATEX 1 255 X

è diventata così produttiva che, nell'esatto spazio di quattro anni, lavorava di nuovo a pieno ritmo. Peraltro, questa prerogativa non avrebbe tardato a diventare l'elemento chiave per il futuro.

Quando la macchina funge da stock

« Noi non abbiamo stock » scandisce il Signor Lang. « Con questo voglio dire che disponiamo di quanto



basta per fabbricare i dispositivi di comando e i commutatori di una settimana. Se una macchina ha finito il suo lavoro, il personale può tornarsene a casa. Fabbrichiamo talmente tante cose diverse (abbiamo 300 programmi di particolari già solo per la nostra divisione Controls) che se noi dovessimo gestire uno stock equivalente a un mese, sarebbe talmente costoso che i nostri clienti non potrebbero più permettersi i nostri commutatori. Ho preso l'abitudine di "vendere" l'idea spiegando che la macchina multimandrino è il nostro stock».

Ciò premesso, la riduzione dello stock corrispondente ad una settimana, aveva reso l'azienda vulnerabile a eventuali panne, cosa di cui Otto non ha tardato a rendersi conto. Purtroppo, il servizio post-vendita non era sufficientemente preparato per il tipo di multimandrino acquistato dall'azienda. Bisognava aspettare settimane prima che i pezzi di ricambio fossero disponibili, ciò che costituiva un problema serio.

«Con questa macchina svolgevamo un buon lavoro, ma io l'avevo presa in antipatia», dice rammaricandosi il Signor Lang. «Il servizio post-vendita non valeva nulla. Mi è capitato di dover aspettare delle settimane per i pezzi di ricambio. Per questa ragione non intendo più comprare un'altra macchina della stessa marca. Per fare un esempio, abbiamo ricevuto solo ora un pezzo di ricambio, che aspettavamo da 13 settimane». Il Signor Secreto aggiunge: «avevamo raggiunto il 97% della nostre capacità. Non ci rimaneva più molto margine di manovra. Non saremmo stati in grado di onorare neanche un leggero aumento di produzione. Ed è a questo stadio che abbiamo iniziato le nostre ricerche verso altre possibilità».

La scelta di Tornos

«Quanto Hydromat presentò la macchina Tornos, quest'ultima ha immediatamente attirato la mia

attenzione poiché sapevo che Hydromat era contemporaneamente un fabbricante ed un distributore di equipaggiamenti di lavorazione «a seguito di un'alleanza strategica Hydromat, era l'unico distributore delle macchine multimandrini Tornos negli Stati Uniti, nel Canada e nel Messico poco prima dell'IMITS 2006», cosa per me molto importante», dichiara il Signor Lang. «Non volevo acquistare una macchina del genere da una ditta qualsiasi. Esigevo un servizio post-vendita valido. Poiché conoscevo Bruno da molto tempo (n.d.r.: Bruno Schmitter, presidente dell'Hydromat), sapevo che la nostra cooperazione avrebbe funzionato».

Nel gennaio del 2008, venne consegnata all'azienda Otto la sua nuova Tornos MultiAlpha 8x20. L'azienda non solo era soddisfatta del servizio post-vendita, ma ha anche scoperto numerose altre ragioni per apprezzare la nuova macchina.

Un bel voto per la lavorazione posteriore

«Per rapporto alla nostro vecchio multimandrino, la macchina Tornos ha migliori capacità di lavorazione posteriore», dice soddisfatto il Signor Secreto. «Concretamente, la macchina può fabbricare particolari più sofisticati. Dato che dispone di 8 mandrini, in luogo di 6, è possibile montare più utensili nella macchina e fabbricare più famiglie di pezzi. E' sufficiente togliere gli utensili e metterne degli altri: gli utensili sono disponibili e pronti per la lavorazione».

Il Signor Secreto va oltre: «Tornos ci consente di produrre determinati pezzi che avremmo voluto fabbricare con l'altro multimandrino ma che non potevamo lavorare in quanto presentavano un numero elevato di particolarità di scanalature, di filetti semplici o doppi: molto semplicemente ci mancavano le stazioni. Con

8 mandrini è possibile aggiungere un utensile da taglio e un'operazione di filettatura o di scanalatura supplementare e molto altro ancora».

«Ecco uno dei vantaggi più grandi. Ma questo non lo sapevamo quando abbiamo acquistato il nostro primo pluriamandrino. Con la vecchia macchina, per onorare un ordine di 10 pezzi, bisognava impegnare una persona dalle 5 alle 6 ore per l'avviamento e poi per la produzione dei 10 pezzi e per finire tutto dipendeva dalla macchina. Con Tornos invece, grazie al concetto di famiglie, tutto o quasi tutto si fa da solo. In un niente si avranno i 10 pezzi».

Per di più, con la macchina Tornos, i tempi del ciclo si sono ulteriormente ridotti. Un particolare per il quale sul vecchio tornio servivano 4 minuti, sul nuovo multimandrino non richiedono più di 20 secondi e i pezzi escono finiti al 100%. Il Signor Lang spiega: «togliamo del lavoro alle altre macchine, trasferiamo sulla macchina svizzera la lavorazione dei particolari in alluminio da 7/8" e meno».

Il Signor Lang riconosce che Otto non utilizza la macchina multimandrino in modo tradizionale. Tuttavia, il sistema che l'azienda ha messo in atto funziona talmente bene che è impossibile ignorarlo. La divisione Controls della Otto possiede 5 grandi categorie di prodotti, con centinaia di articoli in ogni categoria e ben 30 ingegneri che lavorano a tempo pieno su nuovi prodotti. Tutto ciò si traduce in una grande diversità di articoli e dimostra la flessibilità del multimandrino Tornos.

«Normalmente quando un'azienda acquista un multimandrino, è per fabbricare un primo particolare e poi un milione di pezzi». «Noi, dice il Signor Lang, avviamo la macchina Tornos per 30 pezzi. Possiamo anche avviarla per 1'000 pezzi, 50 pezzi, 15 pezzi, 3'500 pezzi. Sì: una volta che il programma è memorizzato, tutto è possibile».

Otto non desidera avere a stock le scatole da commutatore. Man mano che gli ordini vengono conferiti l'azienda li evade e li manda all'anodizzazione. Il termine di consegna è di circa due settimane, vale a dire che intercorrono due settimane tra l'arrivo dell'ordine e la consegna. Secondo il Signor Lang è qualcosa di mai visto nel settore ma ciò che colpisce di più è il modo di pervenirvi: grazie ad una utensileria preinstallata, senza nessun cambiamento del materiale da lavorare. E' incredibile ma vero! Qualunque sia il particolare fabbricato, Otto utilizza sempre dell'alluminio da 7/8" di diametro.

I vantaggi di lavorare un materiale sempre identico

«Quando fabbrichiamo delle scatole da 1/2" di diametro, lo lavoriamo in un diametro da 7/8"», precisa il Signor Lang. «Il materiale d'opera è sempre



Componente di commutatore (pezzo appena uscito dalla macchina)



Commutatore T2 (prodotto finito): commutatore «o-ring» 2 sensi, grande formato, protetto dalla polvere e dall'umidità

nella macchina e non cambia mai. Quando il primo programma è ultimato, il riavviamento richiede solo 15 minuti e in certi casi anche meno. Abituamente quando si parla di multimandrino, si ha piuttosto la tendenza a ritenere che un avviamento richieda 3 giorni. Abbiamo ridotto il tempo dell'avviamento tramite l'engineering e l'utensileria preinstallata».

Il Signor Lang preleva un particolare dal tavolo di controllo vicino alla macchina Tornos. Questo pezzo diventerà un commutatore «di sella» avente una lunghezza di 1 1/4", con una scanalatura fresata ad una estremità e tre tacche fresate all'altra estremità. C'è una gola profonda per un o-ring all'interno e un piccolo foro all'esterno.

«Per un pezzo come questo, l'avviamento su altre macchine costerebbe 200 \$ e richiederebbe ore. Qui invece basta premere qualche pulsante e si parte!».

Otto si serve di un utensileria preinstallata e di un unico materiale non soltanto per risparmiare il tempo di avviamento, ma anche, come ci spiega il Signor Lang, per ridurre i costi: che il particolare sia piccolo o grande, il materiale perso non incide un gran ché sul costo del particolare stesso.

«Sui piccoli volumi, i nostri guadagni sono maggiori», spiega il Signor Lang. «Mettiamo il caso che ci vengano ordinati 15 commutatori..., non sono molti i fabbricanti disposti ad avviare le loro macchine per 15 pezzi. Noi sì. Noi fabbrichiamo i pezzi e guadagnoci poiché possiamo fatturare un prezzo maggiore per commutatore. Non penso che ci siano molte aziende che regalerebbero 6 centesimi di differenza sulla materia tra i piccoli e i grossi particolari di commutatore. Inoltre, poiché guadagniamo dei soldi con i trucioli, la differenza in effetti è forse solo di 4 centesimi. Se si dovesse procedere a un cambio di produzione (intervento sul caricatore di barre e le otto pinze, caricamento, avviamento, aggiustamenti), ciò rappresenterebbe una giornata di lavoro».

Il Signor Secreto aggiunge: «L'anno scorso, per il posizionamento formavamo una tramoggia di 30 metri d'alluminio riciclato in qualche settimana. Visto che acquistavamo una quantità fenomenale di alluminio da 7/8", ci è anche stata accordata una riduzione. Il prezzo di cui beneficiamo, è più vantaggioso di quello che pagheremmo se acquistassimo il materiale in taglie diverse. Se ben ricordo, la taglia di un lotto è di 170 barre. L'anno scorso ne ordinavamo tre la settimana. Adesso, con la crisi economica, consumiamo meno ma allora era quanto ci necessitava per due macchine multimandrino».

Cestello !

Otto ha un'altra idea unica nel suo genere: un sistema di raccolta dei pezzi specificatamente creato per le sue macchine multimandrini in grado di funzionare senza presenza umana: Questo sistema, concepito in acciaio inossidabile, comprende quattro cestelli (simili a quelli usati per le friggitrici) ognuno forato al di sopra di un cassetto in acciaio inossidabile che poggia su una piattaforma girevole. L'insieme misura circa 2 metri di lunghezza per 0,6 metri di altezza e di profondità ed è pratico, arriva sino alla posizione su delle rotelle di grande dimensione e rimane sotto il convogliatore dei pezzi, ricevendo questi ultimi finiti man mano che escono dalla macchina. Consente la separazione dei particolari che escono dalla macchina per programma del pezzo o per ora e facilita il controllo qualità permettendo il «tracing» di eventuali problemi in funzione del cestello.

«Quando ce ne torniamo a casa, questa macchina lavora senza presenza umana ed è molto opportuno che funzioni» ironizza il Signor Lang facendo allusione all'entità di lavoro svolta dalla macchina Tornos. «Il nostro obiettivo consiste nel produrre su questa macchina dai 50 ai 70 particolari o comandi ogni mese, ciò che rappresenta 500 ore di produzione che, a fine anno, ammontano a 6.000 ore».

Otto fabbrica i piccoli lotti con la prima e la seconda squadra diurne. I lotti più grandi vengono prodotti dalla squadra notturna e da quella del fine settimana. «Produrre i particolari sulla Tornos è un gran bel vantaggio» dichiara il Signor Lang. «Sulle macchine concorrenti, i particolari passano attraverso uno scivolo che si restringe alla sua estremità e hanno tendenza a cadere in mezzo ai trucioli». Tornando a noi, se fabbrichiamo 20'000 particolari senza alcuna sorveglianza, sono 20'000 i pezzi che cadono con i trucioli ma sulla macchina Tornos noi possiamo raccogliere i particolari e non lasciarli semplicemente cadere. È una bella prerogativa. Adesso, con il manipolatore Tornos, li estraiamo uno ad uno: per quanto ci riguarda, questo manipolatore è innegabilmente un enorme vantaggio!

Il futuro

«In definitiva, metteremo quattro cestelli identici dall'altro lato della macchina» dice con entusiasmo il Signor Lang, «In tal modo, durante il week-end, potremo avviare la macchina Tornos per 8 programmi; potremo farle fabbricare un tot di pezzi per ogni cestello, e passerà da un compito all'altro automaticamente, senza nessuna presenza umana. Quando questa macchina avrà raggiunto 300 programmi, offrirà una flessibilità sufficiente tale da permettere il passaggio da una famiglia di pezzi all'altra e di stabilire dei "legami" per i processi o per gli utensili. Sarà formidabile! Tutti ne parlano e io sono ben intenzionato a provarci. Nella peggiore delle ipotesi, cosa può succederci? Perdere l'equivalente di 800 \$ di pezzi? Potremo sempre rivendere i trucioli!».

«Io andrei anche oltre. Se avessimo un'appropriata entità di lavoro, io potrei assegnare alle mie macchine multimandrino una persona di giorno e una persona di notte. Queste due persone produrrebbero il doppio delle restanti macchine dell'officina. Metterei la mia



mano sul fuoco. Visto che queste macchine rappresentano l'equivalente di 7,5 macchine, ciò corrisponde a quindici macchine al massimo delle loro capacità di produzione con due dipendenti in luogo di undici. La invito a ragionarci sopra: è straordinario ed è quello che rende interessante la multimandrino».

Nell'officina della Otto, la macchina Tornos funziona giorno e notte producendo i particolari dei commutatori secondo il principio del just in team. Dopo di che la squadra di assemblaggio fabbrica i prodotti finiti e li spedisce ai clienti.

«Lavoriamo 40 ore la settimana e, nel corso dei miei 22 anni di carriera in questa azienda, non ho mai dovuto licenziare qualcuno. Anzi, precedentemente alla crisi, tutti lavoravano anche 50 ore per cui le attuali 40 ore sono comunque apprezzabili» dice rallegrandosene il Signor Lang. «Noi siamo in possesso



della migliore tecnologia e le condizioni di lavoro sono buone. Praticamente il turnover del personale ci è sconosciuto».

Non è sorprendente il fatto che siano stati pochi i dipendenti che hanno lasciato la Ditta Otto. Da un lato la Otto si è data un nuovo aspetto eliminando i vecchi processi di lavorazione, optando per la modernizzazione e riadattando con cura i suoi vecchi edifici conferendo loro un aspetto rilucente di pulizia. A ciò si aggiunga che il proprietario della Otto, il Signor Tom Roeser, è andato oltre e ha riabilitato la city home della sua azienda facendo in modo che i suoi dipendenti avessero un ambiente di vita gradevole. Questo approccio atipico può apparire molto lontano dalle semplici preoccupazioni di lavorazione ma sarebbe opportuno ispirarsene. In effetti, in questi tempi difficili, ciò prova che la passione per il lavoro fatto correttamente e l'implicazione a favore del bene generale vengono ricompensati.

La conservazione dell'attività sul posto a riprova che la volontà sposta le montagne

Così come venne evidenziato in una recente rubrica di *posta dei lettori* in un giornale locale, la Ditta Otto impiega centinaia di persone felici e produttive che concludono la loro giornata lavorativa con il sorriso. Ma queste persone non sono state sempre ottimiste. Carpentersville, la città che ospita la ditta Otto, è rimasta una città industriale (maltrattata dalla criminalità, relativamente elevata, durata alcune generazioni) sino a quando il proprietario della Otto, il Signor Tom Roeser, ed altri con lui, non se ne fecero carico.

Così come il Signor John Lang era convinto che bisognasse investire in materiali, in special modo in macchine multimandrini e cambiare radicalmente il modo di produrre (si è rimboccato le maniche per passare all'utensileria preinstallata e a un'unica materia da

lavorare); anche il Signor Roeser era decisamente convinto che bisognasse fare qualcosa per la città che ospitava la sua azienda.

Il Signor Roeser sapeva che un buon numero dei suoi dipendenti viveva a Carpentersville ed era sicuro che gli investimenti a favore della città li avrebbe indirettamente aiutati. Il Signor Roeser si è fortemente implicato e ha speso decine di milioni di dollari per ridar vita alle zone malridotte, trasformandole in un'area sicura e pulita. Reinvestendo i suoi utili a favore degli abitanti, ha acquistato e ristrutturato più di una dozzina di immobili abbandonati e ha restaurato le vecchie fabbriche in centro città nelle vicinanze della sua azienda. I cinque proprietari dei locali occupati dalle divisioni Controls e Communications della Otto erano il riscatto di veri e propri famigerati, discendenti disgustosi di un secolo di dismissioni industriali. Il Signor Roeser ha trasformato anche questi locali rinnovando di sana pianta gli edifici delle fabbriche ridando loro un charme storico. Ma la sua idealistica impresa non si è fermata qui!

Il Signor Roeser ha rilevato 50 abitazioni in città e 30 cassette in un raggio di 5 chilometri attorno alla sua azienda di Carpentersville, salvando solo i muri esterni e procedendo ad una ricostruzione rispettosa delle vigenti norme, aggiungendo un isolamento e sostituendo le paratie rinsecchite, le caldaie, gli apparecchi, le porte, le finestre e le moquette. Dopo aver dato un nuovo volto a queste case, le ha affittate o vendute ai suoi dipendenti o ad altre persone del settore, offrendo in tal modo ai nuovi occupanti un gradevole ambiente abitativo.

Come ha detto il Signor Roeser ad un giornale locale, *«in queste case, abbiamo rifatto tutto; erano state costruite in modo orrendo ed alcune erano del tutto inabitabili. C'erano zone ammuffite, dei danni da infiltrazione d'acqua... e gli impianti elettrici erano pericolosi. A ristrutturazioni eseguite, si aveva una bellissima casa a 140'000 \$».* Quel che il Signor Roeser non dice, è che ha venduto tutte le case al prezzo di costo senza ricavarne alcun guadagno.

Il Signor John Lang è molto orgoglioso per quanto realizzato dal suo titolare *«In zona abbiamo molti assemblatori che non guadagnano granché; è la natura dell'attività che vuole così»* confessa il Signor Lang *«ma Tom ha acquistato decine di case a Carpentersville, le ha rimesse a nuovo e ha reso il settore più familiare e gradevole. Ben inteso, Carpentersville non fa parte delle zone abitative più quotate, ma è la città d'accoglienza dell'azienda di Tom e, in qualità di capo dell'azienda, si è detto che se avesse lavorato per la sua città, avrebbe prodotto buoni elementi ciò che non poteva che accrescere il valore della sua azienda».*

Comunque sia, tutta questa filantropia non ha intaccato le riserve finanziarie di Otto. Al contrario, essa

ha reso l'azienda più forte e più fiorente. La società è in piena salute tanto che quando l'anno scorso ha acquistato la macchina Tornos l'ha pagata in contanti. Sì, in contanti! Il Signor Lang conferma: «per l'acquisto delle nostre macchine, non siamo mai ricorsi a un qual si voglia finanziamento. La Ditta Otto non ha debiti, niente di più semplice; noi saremmo in grado di superare la crisi anche se dovesse durare ancora un po'».

Benché la crisi del 2009 abbia ridotto l'attività dell'officina di lavorazione dei dispositivi di comando della Otto al 30% circa delle sue potenzialità (contro 60/70% antecedente al rallentamento economico), Otto fa sempre di più dei suoi concorrenti.

«Ovviamente, i nostri ordinativi sono in diminuzione» ammette il Signor Lang all'uscita da una visita in loco «ma, come potete constatare, tutti stanno lavorando. Non potete immaginare quale sia il numero di prototipi in via di elaborazione. Sono certo che, nel corso di queste due ultime settimane, ognuno dei dipendenti del settore dei prototipi ha definito una trentina di

programmi per il nostro servizio di engineering. Ciò ci renderà più forti il prossimo anno poiché è un investimento nella nostra propria azienda».

A ben vedere, la riuscita della Ditta Otto può essere attribuita a numerosi fattori: un modello di sviluppo che abbina stock contenuti ad alti guadagni, una clientela diversificata, prodotti di elevata qualità, la totale assenza di debiti (cosa molto notevole), un'officina pulita e ordinata, dipendenti fedeli e valori difesi strenuamente. Ben inteso, senza omettere di citare l'eccellente macchina plurimandrino di Tornos.

OTTO®

Otto Engineering
2 E. Main Street
Carpentersville, Illinois
www.OTTOexcellence.com



« Le prove confermano che i nostri oli da taglio permettono un aumento delle prestazioni sino al 40%. »

Daniel Schär
Resp. prodotti, Ingegnere Meccanico Dipl. Ing. FH

Consumo utensile



Durata utensile [m]	Consumo vb [mm] (Prodotto di standard)	Consumo vb [mm] (Blaser Swisslube)
0	0.05	0.05
5	0.15	0.10
10	0.25	0.12
15	0.30	0.15
20	0.35	0.18

Consumo vb [mm]

Durata utensile [m]

Prodotto di standard

Blaser Swisslube

Volentieri Le mostriamo come!

www.blaser.com
E-Mail: utensilliquidi@blaser.com

Tel: +41 (0) 34 460 01 01