

Un'azienda a misura di cliente

Ha appena festeggiato i 45 anni di attività, sapendo costruire con i clienti solidi rapporti sinergici e vere e proprie partnership di lungo periodo, che vanno dalle attività di co-progettazione fino alla produzione in serie. Ecco come si presenta un'interessante realtà ferrarese della subfornitura elettronica

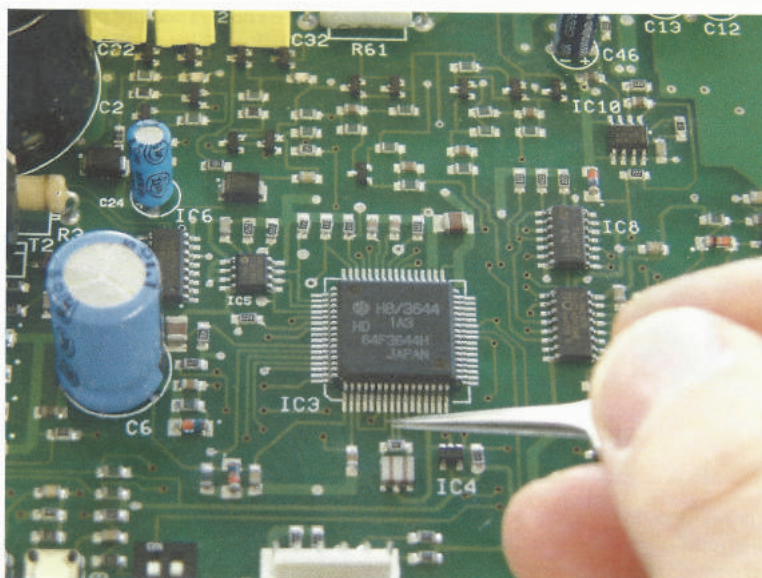
di Massimiliano Luce

Andare oltre il rapporto tra fornitore e cliente per diventare un partner. Con questo obiettivo Cierre lavora da 45 anni nel campo dell'outsourcing elettronico. Dalla sede a Serravalle, nella provincia di Ferrara, l'azienda ha iniziato a operare nel 1970 nel campo dell'elettronica con la realizzazione di schede elettroniche e cablaggi. Con il passare del tempo, per rispondere alle esigen-

ze di clienti estremamente fidelizzati che hanno maturato fino a 30 anni di permanenza, Cierre ha ampliato il business producendo inverter solari e industriali, gruppi di continuità Ups fino a 1000 kilowatt, gruppi e moduli di potenza, caricabatterie e alimentatori, quadri elettrici e, inoltre, processi di lavorazione cavi di potenza, cablaggi di segnale, flat-cable e fibre ottiche.

Lezioni di storia

Ma com'è iniziata la storia dell'azienda? "Cierre è stata fondata nel 1970 da Renato Chiavieri come ditta individuale operativa nell'assistenza elettronica, basata in Serravalle e in locali di 100 metri quadri", racconta il responsabile di stabilimento, Paolo Chiavieri. In breve tempo, l'azienda riesce a estendere l'area di intervento alla produzione di schede elettroniche, operando come terzista in conto lavoro per aziende a livello locale. "Negli anni '80, ampliamo il numero di clienti coltivando le basi di collaborazioni che dureranno a lungo, integrando i processi offerti verso il settore cablaggi elettrici di segnale e di potenza e introducendo la tecnologia della resinatura dei cavi", prosegue Chiavieri. In quel periodo, viene edificato un nuovo edificio di 400 metri quadri che occupa una ventina di addetti. Negli anni '90 viene aggiunto il settore dei Moduli e Quadri di potenza che completa la filiera produttiva. "I tre settori operativi vengono negli anni costantemente aggiornati con l'adozione di innovative attrezzature e strumentazioni. Viene edificato un nuovo sito di



mille metri quadri che occupa una quarantina di addetti tra diretti e indiretti.”

Con l'ingresso nel nuovo secolo, nel 2000, viene certificato il sistema qualità alla norma ISO9001 e vengono ampliati i locali fino agli attuali 6000 metri quadri, mentre le risorse umane arrivano a superare le 100 unità. Vengono introdotti una serie di servizi e processi di alto valore aggiunto quali la progettazione elettronica, la gestione evoluta del conto lavoro e conto deposito e la gestione Kanban. Nel 2007, Cierre avvia un processo di Insourcing per la produzione dedicata di Ups all'interno del sito Chloride Emerson di Castelguelfo, Bologna. L'azienda guarda anche ai mercati esteri. “Nel 2010”, aggiunge infatti Chiavieri, “otteniamo la certificazione UL sulla produzione di cavi e cablaggi destinati al mercato Usa e Canada”. Inoltre, viene conseguita la certificazione ambientale ISO14001. Arriviamo così al 2015, anno in cui l'azienda ha festeggiato il suo 45° anniversario dalla fondazione e che ha visto Cierre Sas trasformarsi in Cierre Srl.

Il cliente diventa partner

“Dal 1970 ad oggi sono stati oltre 200 i clienti che hanno deciso di accordarci la loro preferenza”, prosegue Chiavieri. “Si sono costruite partnership orientate al lungo periodo, con trasparenza, coerenza strategica, fiducia e professionalità. I nostri clienti hanno maturato permanenze medie di otto anni con punte che superano ad oggi i 25 anni.” Come sono stati ottenuti questi risultati? “Con i nostri clienti condividiamo strategie e informazioni, stabilendo accordi sulla crescita del potenziale tecnologico. In questo modo, diventiamo dei partner strategici. Non ci limitiamo a fornire manodopera, ma offriamo anche consulenza tecnica con una serie di prestazioni che rendono la nostra un'offerta completa. Facciamo



Fig. 1 - Paolo Chiavieri, responsabile di stabilimento di Cierre

co-design e accompagniamo il cliente in tutte le fasi di sviluppo del prodotto che, successivamente, produrremo in serie. Il nostro ufficio di progettazione è in grado di seguire il cliente in tutte le fasi: dalla raccolta dei requisiti alla preparazione dei prototipi, dai test all'industrializzazione.”

Cierre offre servizi avanzati per la gestione materiali, consulenza tecnica e organizzazione logistica.

La gestione dei materiali è un esempio del rapporto sinergico tra Cierre e il cliente; l'azienda opera, infatti, secondo varie modalità di gestione: produzioni

con materiali in conto pieno che vengono acquistati interamente dall'azienda, oppure produzioni con materiali che vengono forniti dai clienti e assemblati da Cierre. “Spesso le due modalità si integrano, ricercando insieme al cliente l'equilibrio più favorevole in tema di costi e servizi”, spiega Chiavieri. “Il nostro obiettivo è di contribuire a creare sviluppo e nuovi stili organizzativi, nonché modelli di lavoro specifici per ciascun cliente. Per questo, abbiamo introdotto da anni metodologie di gestione Lean Manufacturing, Kanban e Freepass con lo scopo di semplificare e ottimizzare le attività di supporto, oltre a favorire la prevenzione dei problemi e a garantire la qualità in ogni fase del processo. Lean Production è una strategia orientata ad una gestione meticolosa dei flussi, con scorte dosate in quantità e tempistiche di processo secondo Lead Time stabiliti. Kanban è la capacità di ripristino delle scorte secondo tempi prestabiliti, anche cinque giorni, che permette di avere un rapido approvvigionamento, riducendo drasticamente i costi degli stock in magazzino. Freepass riguarda la consegna delle merci al cliente in uno stato di ‘assicurazione qualità’ che ne consente l'impiego diretto, poiché già collaudate e confezionate.”

Cierre è in grado di svolgere tutti i

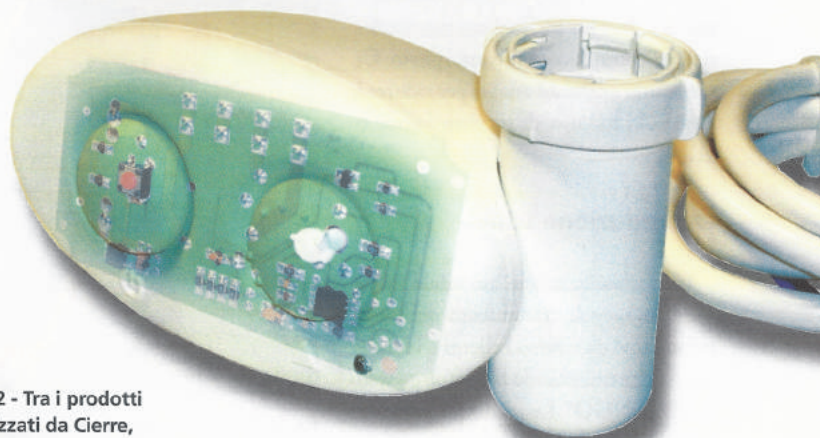


Fig. 2 - Tra i prodotti realizzati da Cierre, si segnalano i regolatori per motori e per riscaldamento



Fig. 3 - Cierre offre un'ampia gamma di servizi, tra cui collaudi visivi funzionali e automatici

tipi di collaudo per consegnare i prodotti finiti direttamente alla linea di produzione, agevolando così le operazioni di accettazione del cliente che riceve il prodotto pronto e collaudato per l'inserimento nel successivo processo, per esempio la scheda o il cavo da inserire in prodotti complessi.

"Sinergia è il valore che offriamo ai clienti", sottolinea Chiavieri, "un mix di processi e servizi che permette la creazione di partnership di lungo periodo e la costituzione di un vantaggio competitivo. Il cliente può acquistare un semplice cavetto oppure l'intero prodotto finito composto da semilavorati, schede, cavi, quadri; completo di collaudo e imballo, fornito in Kanban, con materiali in conto lavoro o conto pieno. Ci prestiamo anche ad analisi per ridurre i costi del prodotto, di trasformazione o della logistica."

La produzione schede

L'informatizzazione aziendale favorisce un agevole trattamento dei flussi informativi da e verso i clienti e i fornitori, anche utilizzando piattaforme web quali "IUNGO". Le pianificazioni delle produzioni si avvalgono di gestioni MRP, CRP e di uno schedatore con

GANTT. I mercati di riferimento di Cierre sono l'automazione industriale, automotive, energia, energia rinnovabile, ferroviario e medicale.

Tra le altre cose, Cierre produce schede tradizionali ed SMT per il mercato civile, industriale, automotive, bianco e i macchinari agricoli. Il reparto occupa un sito appositamente dedicato di 400 metri quadri, dove lavorano tecnici e operai specializzati. Le attività produttive sono gestite da gruppi di lavoro coordinati da un responsabile di reparto. Tutto il personale viene

sottoposto ad aggiornamento formativo e a corsi specifici. Vengono realizzate schede elettroniche con tecnologia PTH e SMT mediante moderne linee automatiche. La capacità del reparto si attesta su circa 400 mila pezzi annui tra schede e apparecchiature assemblate. I processi avvengono nel rispetto delle normative e direttive ecoambientali. La dotazione del reparto consente di operare con processo Lead Free oppure, in alternativa, con processo Stagno - Piombo. Il reparto schede elettroniche provvede anche all'assemblaggio e completamento delle schede in contenitori dedicati, rack, quadretti. Quindi alla passivazione, al loro collaudo, confezionamento e imballo. Alcuni esempi di prodotti realizzati sono: alimentatori, controlli per azionamento aperture, regolatori per motori, regolatori per riscaldamento, sensori di prossimità, sistemi controllo automotive.

"In questi anni", conclude Chiavieri, "abbiamo impiegato oltre 300 lavoratori, integrato 185 fornitori nella catena di fornitura e servito 221 i clienti". Numeri che dimostrano la gran mole di lavoro svolto da Cierre nel tempo, con risultati davvero positivi: il modo migliore per festeggiare i 45 anni di attività.

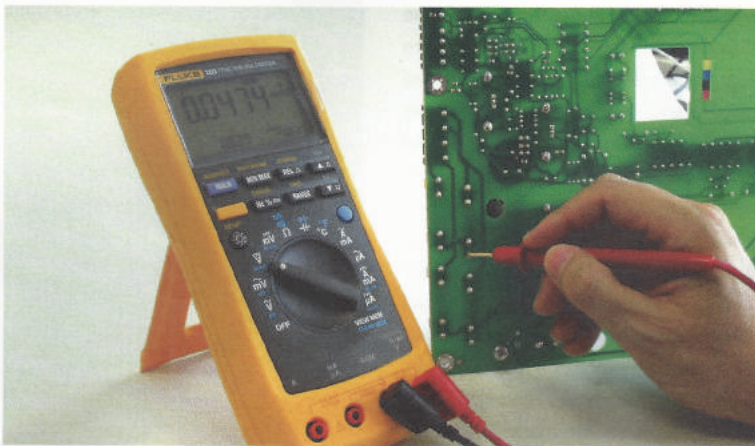


Fig. 4 - L'ufficio progettazione segue il cliente dalla realizzazione di prototipi all'industrializzazione, passando per la fase di test