

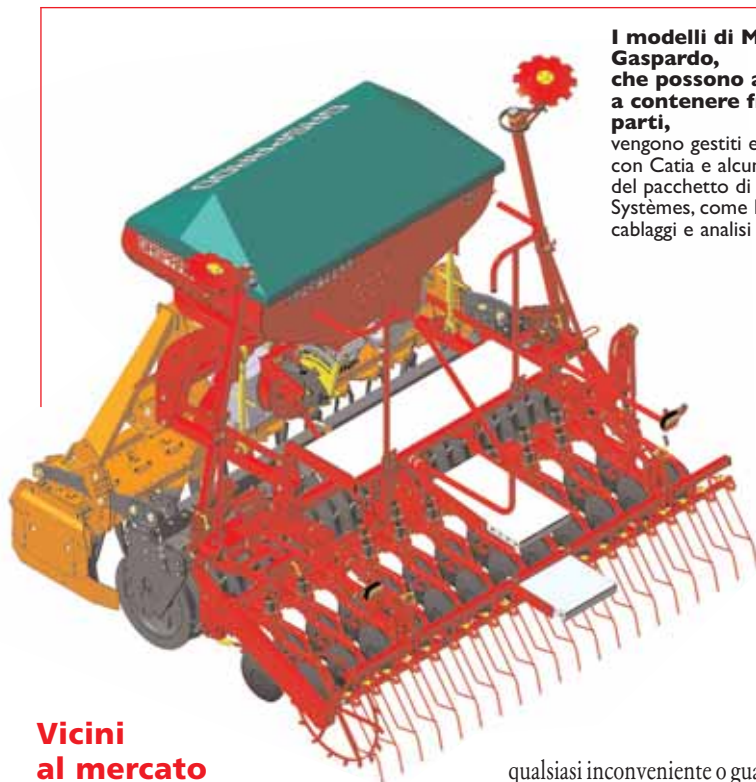
Una collaborazione **vincente**



Dopo la meccanizzazione e l'automazione, il futuro (molto prossimo) dell'agricoltura è... il navigatore satellitare di serie. No, nessuno si perde mentre raccoglie il grano, ma la mietitrebbia dotata di sistema Gps è in grado di segnalare la propria posizione in ogni momento e il relativo volume raccolto, consentendo successivamente all'agronomo di tracciare una mappa dettagliata della resa del terreno. Una volta elaborati, tutti i dati vengono trasferiti alle attrezzature che eseguono le operazioni successive di aratura, concimatura e semina, in modo che anche queste fasi siano ottimizzate rispetto alle caratteristiche del terreno. Questo futuro è di fatto appena cominciato, ma

nelle realtà più evolute e "visionarie" del settore il futuro è iniziato quasi vent'anni fa, come racconta la storia di Maschio Gaspardo. Una storia che affonda le proprie radici nel diciannovesimo secolo, quando nasce l'attività di Gaspardo Seminatrici, e che arriva a un punto di svolta nel 1994, quando l'acquisizione da parte del Gruppo Maschio innesca un processo di ingrandimento ed espansione che porta l'azienda prima in Europa, con l'apertura di filiali in Francia, Germania e Spagna, e poi in tutto il mondo: Corea, Cina, Bielorussia, Ucraina, Russia, Romania.

Un'organizzazione distribuita su scala mondiale, una gamma di prodotti molto ampia e variegata, e modelli che possono contenere fino a cinquemila parti: con Catia e SmarTeam, Maschio Gaspardo ha trovato la soluzione ideale per gestire un'attività di progettazione, produzione e servizio post-vendita molto complessa



I modelli di Maschio Gaspardo, che possono arrivare a contenere fino a 5000 parti, vengono gestiti esclusivamente con Catia e alcuni moduli specifici del pacchetto di Dassault Systèmes, come lamiere, cablaggi e analisi strutturale.

Vicini al mercato

Maschio Gaspardo progetta, produce e commercializza in tutto il mondo attrezzature per agricoltura: erpici, seminatrici, frese per diversi tipi di terreni e di coltivazioni. Le particolarità dell'azienda friulana (il quartier generale si trova a Morsano al Tagliamento) sono la vastità della gamma, dalla piccola alla grande attrezzatura, e la rete distributiva costituita da filiali dirette in tutto il mondo. «La forza dei fratelli Maschio nasce dalla scelta di creare una propria rete distributiva mondiale ed essere presenti direttamente con le proprie filiali - sottolinea Massimo Crozzoli, IT director corporate, mentre ci introduce nella realtà di Gaspardo Maschio -. Non utilizziamo dealer o rivenditori, ma operiamo sul territorio con le nostre filiali che si occupano dell'attività commerciale e del servizio post-vendita».

La scelta si è rivelata vincente in un settore che, per stagionalità e concentrazione del rischio, Crozzoli non esita a paragonare alla produzione di panettoni. «Nonostante i tentativi di bilanciare l'attività agricola sui vari emisferi, il business è tutt'oggi fortemente concentrato nei primi quattro mesi dell'anno - spiega Crozzoli -. In primavera entrano in azione macchine mastodontiche che lavorano appezzamenti enormi per imprenditori che si giocano tutto il loro reddito in poche settimane. In queste condizioni,

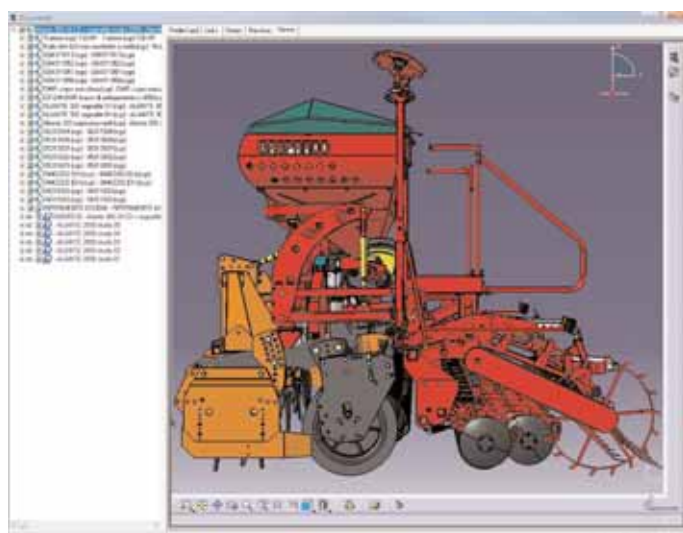
qualsiasi inconveniente o guasto genera costi altissimi e, per questo motivo, è essenziale essere vicini ai clienti, per garantire loro assistenza e ricambi con la massima rapidità».

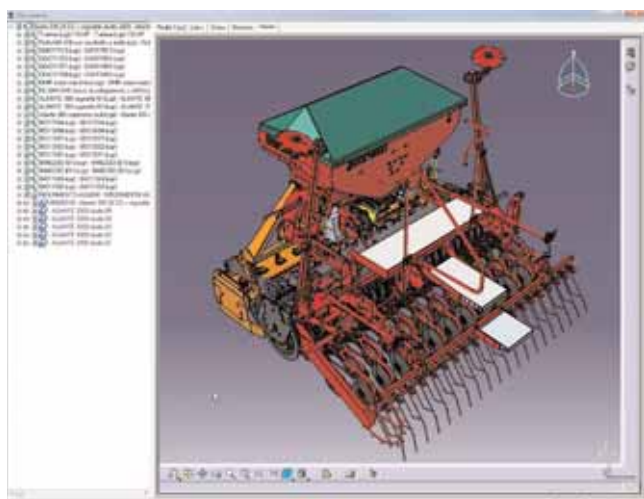
Primi nella terza dimensione

Come detto, il futuro in Maschio Gaspardo è cominciato da un po' di tempo, nei primi anni Novanta, quando l'azienda fu la prima in Italia (insieme a Fincantieri) a pensare di lavorare in 3D, o meglio, di scegliere il 3D come linguaggio co-

mune a tutta l'organizzazione. «Negli anni Novanta avevamo già sviluppato al nostro interno una solida cultura 3D», ricorda Crozzoli, «ma il software che utilizzavamo ai tempi era rigorosamente confinato all'ufficio tecnico e avulso dalla struttura aziendale. Si cominciava proprio allora a parlare di integrazione, collaborazione e networking, e uno dei dipartimenti chiave in questo senso è quello dove nasce il prodotto. È nata quindi una forte volontà di agganciare l'ufficio tecnico al resto dell'azienda e la scelta è caduta sul CAD di Dassault Systèmes, Catia, che aveva appena annunciato il porting del prodotto sulla piattaforma Microsoft. Abbiamo deciso di sfruttare l'integrazione con il mondo Microsoft per favorire l'integrazione dell'ufficio tecnico con gli altri dipartimenti, facendo una scelta coraggiosa perché Windows, il networking, lo stesso Catia erano tecnologie d'avanguardia con margini di rischio. Ma è stata una scelta che ha dato i suoi frutti, grazie anche all'assistenza davvero encomiabile dei tecnici di Dassault Systèmes. Non posso che lodare il servizio dell'azienda, che per un progetto di grande portata come il nostro ha praticamente installato un laboratorio in casa nostra, dimostrando una forte volontà di lavorare con un cliente che in quel momento rappresentava una grande opportunità anche per loro. Più volte i responsabili di Dassault hanno evidenziato come la tecnologia di Catia per il Fabrication and Assembly sia nata qui in Maschio Gaspardo».

Il dipartimento IT dell'azienda friulana ha sviluppato procedure automatiche su SmarTeam per la generazione e la distribuzione di tavole di disegno in formato Pdf a tutto il gruppo e ai partner esterni.



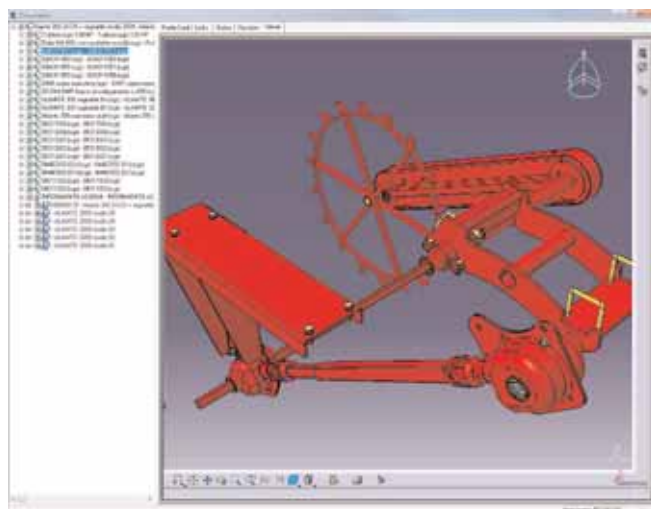


L'implementazione del PDM, nello specifico la soluzione SmarTeam di Dassault Systèmes.

SmarTeam tiene traccia delle modifiche e di tutte le versioni, organizza in modo ordinato quantità enormi di file, facilita le ricerche, riduce le ridondanze e massimizza il riutilizzo del patrimonio intellettuale di Maschio Gaspardo.

Tre dimensioni, tre benefici

La seconda tappa dell'adozione di Catia è stata l'estensione della soluzione a tutto il Gruppo Maschio. «Il vantaggio che abbiamo rilevato subito è la velocità di implementazione e di costruzione dei modelli. Catia è un prodotto molto visivo che aiuta a capire immediatamente se un progetto va nella direzione giusta, mentre prima era necessario mettere le mani su un prototipo fisico. Un secondo aspetto - prosegue l'IT director corporate di Maschio Gaspardo - è la curva molto veloce di apprendimento; con Catia, un tecnico con un minimo di bagaglio tecnico sul disegno meccanico diventa operativo in tempi molto rapidi, permettendo all'azienda di investire diversamente le risorse che si risparmiano sulla formazione». Il terzo vantaggio di Catia è emerso dopo che il database si è popolato con un numero consistente di progetti. «Catia è perfetto per il co-engineering grazie a due concetti base - spiega Crozzoli -. Da un lato, Windows garantisce l'integrazione con tutta l'azienda, dall'altro il software è concepito per lavorare con il massimo grado di distribuzione e collaborazione: un progettista disegna il motore, un altro l'elica e un terzo assembla i vari componenti, uno lavora in Italia, l'altro in Romania. Si parla tanto di collaborazione: con Catia, la collaborazione esiste e funziona».



Una messe di dati

Le attrezzature prodotte da Gaspardo possono arrivare a un grado molto elevato di complessità, con parti meccaniche, elettriche, idrauliche e pneumatiche, lamiera, cablaggi e automazione, telai e relative esigenze di calcolo strutturale. I modelli, che possono arrivare a contenere fino a 5000 parti, vengono gestiti esclusivamente con Catia (sono 25 le licenze attive in Maschio Gaspardo) e alcuni moduli specifici del pacchetto di Dassault Systèmes, come lamiere, cablaggi e analisi strutturale. Con modelli così grandi e complessi e un numero rilevante di macchine prodotte ogni anno, è facile immaginare la quantità di dati che l'azienda ha accumulato in 15 anni di progettazione

in 3D. Per questo motivo Massimo Crozzoli considera un "grande passo epocale" l'implementazione del PDM, nello specifico la soluzione SmarTeam di Dassault Systèmes. «Il software di gestione dei dati di prodotto tiene traccia delle modifiche e di tutte le versioni, organizza in modo ordinato quantità enormi di file, facilita le ricerche e, così facendo, riduce le ridondanze e il rischio di riprogettare parti esistenti, massimizzando invece il riutilizzo del nostro patrimonio intellettuale». In particolare, il dipartimento IT dell'azienda friulana ha sviluppato procedure automatiche su SmarTeam per la generazione e la distribuzione di tavole di disegno in formato Pdf a tutto il gruppo e ai partner esterni. «Una parte dei documenti ritenuti pubblici sono esposti nella Intranet aziendale per tutti gli

enti non tecnici dell'organizzazione e anche per i partner B2B. Ciascuno dei nostri fornitori può così accedere ai documenti assegnati in qualsiasi momento, senza vincoli di luogo e ora.

Allo stesso modo, un nostro addetto del reparto di assicurazione qualità in Italia o della sede in India può trovare tutte le informazioni necessarie senza difficoltà o lunghe attese. Pensate che siamo arrivati ad avere quindicimila fax al mese in uscita, mentre oggi siamo a zero; inviamo solo mail

informative, semplici notifiche, e gli interessati trovano tutto nell'area online a loro riservata».

Con un'organizzazione così vasta e articolata, si intravedono già nuove sfide per l'accoppiata Catia-SmarTeam. La direzione di Maschio Gaspardo sta spingendo molto sul mercato indiano e ha appena aperto una nuova filiale a Teheran. L'India in particolare promette di diventare un altro centro di eccellenza R&D del Gruppo ed è quindi ipotizzabile l'estensione delle soluzioni di Dassault Systèmes ad altre parti dell'organizzazione, tutto ciò con il consueto supporto assicurato da Spaziosystem, VAR di Dassault Systèmes.

readerservice@fieramilanoeditore.it n.71