

Stahlwille Utensili S.r.l. | www.stahlwille.com/it_it | Enzo Orso Campione, National Brand Manager

Utensili innovativi, creati con chi li usa... dal 1862

L'innovazione di Stahlwille nasce dall'ascolto attento delle esigenze degli operatori nei vari settori industriali, trasformando questa cooperazione in soluzioni personalizzate e brevettate. Sebbene gli utensili di Stahlwille siano leader per tecnica, tecnologia e innovazione, in Italia sono ancora poco conosciuti al di fuori dei settori aeronautico, aerospaziale e di altre industrie ad alta specializzazione. Enzo Orso Campione, National Branch Manager di Stahlwille Utensili, punta a colmare questa lacuna, facendo leva sulla sinergia fra comunicazione online, attività sul territorio e prove pratiche

Made in Germany da oltre 160 anni

Il venticinquenne Eduard Wille fondò Stahlwille nel 1862. Oggi, dopo oltre 160 anni, l'azienda continua a fare parte della ristretta élite di produttori di utensili Made in Germany. Impiegati in particolare nei settori aeronautico e aerospaziale, nonché in comparti industriali di punta, gli utensili Stahlwille si caratterizzano per l'eccellenza tecnica e tecnologica, comprovata dai numerosi brevetti che l'azienda ha registrato nel corso della sua storia.

Il segreto del successo



Enzo Orso Campione, National Branch Manager di Stahlwille Utensili

Qual è il segreto della longevità di Stahlwille e della sua capacità di realizzare continuamente prodotti che stupiscono anche gli utilizzatori più esperti? “Il nostro punto di riferimento stabile sono le persone che lavorano” afferma Enzo Orso Campione, National Branch Manager di Stahlwille Utensili. “Nei reparti produttivi noi ci siamo: ci mettiamo al fianco degli operatori, ci impegniamo a capirne esigenze e problemi, scambiamo esperienze all’interno della nostra azienda ed è proprio questo percorso di condivisione ad accendere il motore dell’innovazione”.

“Le possibilità tecniche e tecnologiche, comprese quelle della digitalizzazione, per noi sono solo il mezzo per raggiungere un obiettivo preciso: rendere più agevole, efficace, efficiente e sicuro il lavoro di chi opera in un determinato contesto produttivo. L’ergonomia delle soluzioni di Stahlwille sta nel loro essere cucite sui clienti e integrate con i loro processi produttivi”.

Tool Control System: soluzione anti-FOD sviluppata con il settore aeronautico

Il fitto dialogo fra casa madre, filiali, rivenditori e agenti presenti sul territorio, e utilizzatori finali nutre la passione di Stahlwille per i dettagli. Racconta Campione: “Oltre 20 anni fa abbiamo ideato le prime cassettiere con assortimenti custom made. Pur apprezzandole, i nostri clienti del settore aeronautico ci hanno messo di fronte ai loro elevati standard di sicurezza e in particolare con il rischio di danno da corpi estranei (Foreign Object Damage, FOD) che può essere causato anche da utensili dimenticati o smarriti dai tecnici dell’assistenza. Inutile dire che le conseguenze possono essere drammatiche. Ci fu chiesto di escogitare una soluzione che aiutasse i manutentori a ridurre al minimo il rischio di FOD. Fu così che nacque il Tool Control System (TCS): termoformati con cavità tagliate al laser e caratterizzate da un colore di segnalazione, in genere il giallo che ben contrasta con il nero. Se manca un pezzo, anche minimo, lo si nota a colpo d’occhio! La soluzione è semplice e raggiunge lo scopo, ma probabilmente non avrebbe visto la luce senza il dialogo con il cliente”.

Chiavi dinamometriche smart, ma a misura di essere umano



Le chiavi dinamometriche sono un ulteriore esempio lampante della centralità dell’ergonomia contestuale nel pensiero evolutivo di Stahlwille. Sull’onda del processo di digitalizzazione, gli utensili per il serraggio controllato furono dotati di avvisi acustici e luminosi. “Affiancando gli operatori ci siamo presto accorti che nei reparti produttivi, rumorosi e pieni di stimoli visivi, questi segnalatori erano necessari, ma non sufficienti a indurre l’utilizzatore a cessare

l’azione di serraggio” racconta Campione. “Sulla base di questa evidenza empirica i nostri ingegneri hanno sviluppato le chiavi dinamometriche elettro-meccaniche, che alle funzionalità e alla precisione tipiche delle chiavi digitali uniscono il feedback tattile di quelle tradizionali”. La soluzione perfetta per noi esseri analogici.

DAPTIQ®: l’Industria 4.0 progettata attorno agli operatori

Negli ambienti produttivi le operazioni di serraggio controllato spesso comprendono sequenze complesse e poco intuitive per l’operatore. Digitalizzazione, interconnessione e integrazione uomo–macchina possono essere messe a frutto per agevolare il lavoro delle persone e aiutarle a evitare errori? Dalla risposta positiva a questa sollecitazione nasce il sistema DAPTIQ® di Stahlwille, che collega gli strumenti e le attrezzature di prova all’ecosistema informativo aziendale. Grazie a DAPTIQ® e ad appositi connettori software, per esempio le chiavi dinamometriche possono ricevere i parametri direttamente dal MES aziendale, guidare l’operatore a eseguire sequenze di serraggio corrette e fermarlo in caso di errore, documentare i dati relativi a serraggi e prove di misura. “Solo progettando l’Industria 4.0 intorno alle persone che lavorano rendiamo davvero più sicuri, efficienti ed economici i processi aziendali, riducendo anche i tempi di apprendimento degli operatori” puntualizza Campione.



STAHLWILLE 766 DAPTIQ

La partnership strategica con ASI DataMyte Italia

Proprio l’esigenza di mettere in comunicazione gli utensili DAPTIQ® con i sistemi di pianificazione e controllo della produzione, con i sistemi di ispezione, misura e prova, e con gli ERP dei clienti ha indotto la filiale italiana Stahlwille Utensili a consolidare nel 2022 la

partnership con il system integrator ASI DataMyte Italia. “Soprattutto in Italia ogni azienda ha il suo ecosistema informativo. Sviluppare connettori software cuciti su misura è necessario, ma esula dagli scopi di Stahlwille. La collaborazione con ASI DataMyte Italia colma questa lacuna e ci permette, insieme, di contribuire in modo ancora più incisivo a ottimizzare i processi produttivi dei nostri clienti”.

Obiettivo: sinergie per espandere la conoscenza di Stahlwille in Italia

Quasi due secoli di storia, prodotti eccellenti, spinta innovativa: eppure Stahlwille in Italia è ancora poco nota al di fuori dei comparti di punta. “Eh sì, questo è un punto dolente” ammette Campione. “Sta di fatto che i nostri utensili sono pieni di virtù nascoste, che non si copiano, ma nemmeno si vedono. Qualche esempio? Il feedback aptico degli strumenti di serraggio controllato; la barra di torsione delle chiavi dinamometriche, un brevetto Stahlwille di oltre 50 anni fa che le rende oltremodo più precise e longeve delle chiavi concorrenti funzionanti a molla; il profilo AS-Drive che aggancia anche elementi danneggiati, un’innovazione, anch’essa brevettata, nata dalla collaborazione con l’industria aeronautica e aerospaziale che per esigenze di leggerezza impiegano materiali più delicati e malleabili.”

Uno degli obiettivi di Enzo Orso Campione è proprio quello di far conoscere e apprezzare a una platea sempre più ampia di potenziali utilizzatori italiani le peculiarità tecniche e tecnologiche degli utensili Stahlwille. “Comunicazione online, attività sul territorio e prove pratiche vanno messe in sinergia. In occasione del 160° anniversario la nostra casa madre ha aperto a tutti gli utenti registrati la fruizione di webinar e materiali di e-learning, utili per orientare la decisione di acquisto e per ripassare il corretto uso dei prodotti. Il rapporto diretto con le persone ci rimane però insostituibile. Quando affianchiamo un operatore in una prova pratica e a un certo punto leggiamo lo stupore nei suoi occhi, sappiamo che è l’utensile stesso a dimostrargli come saprà agevolare il suo lavoro, e ciò vale più di mille parole per vincere la naturale resistenza al cambiamento. Come già sottolineato, l’assidua presenza in azienda dei nostri formatori, rivenditori e agenti è importante per istruire gli utilizzatori, ma anche per ascoltarne esigenze e problemi. In Stahlwille seguiamo una prassi molto efficace: esplicitiamo e condividiamo tutte le esperienze che viviamo con i clienti, alimentando un patrimonio di sapere che la casa madre e le filiali utilizzano per trovare risposte concrete alle sollecitazioni e alle richieste di personalizzazione delle aziende. La cooperazione interna, con rivenditori, agenti, clienti e partner alimenta la nostra conoscenza: è un processo senza fine, ed è questa la cosa più bella!”.