

EDIZIONE 725 | MARZO

Bossard Comunicazioni

Doppio ampliamento di competenze | Due alleanze pionieristiche ...

Soluzioni di prodotto | Elementi di collegamento per materiali compositi: bigHead® – versatili, resistenti ed efficienti ...

Proven Productivity | Komax investe nell'ultimo miglio ...

EDITORIALE



Care lettrici, cari lettori

Il 2020 procederà con la regolarità con cui si è concluso il 2019. Tuttavia, le previsioni economiche sono piuttosto contraddittorie su come potrebbe evolversi l'anno. L'indice PMI della maggior parte dei paesi europei resta appena sotto quota 50, ma tende a un lieve miglioramento rispetto all'autunno. Alcuni segmenti appaiono carichi di potenzialità, mentre in altri settori industriali la riduzione dell'orario di lavoro è all'ordine del giorno.

Nella rubrica Novità in azienda potete leggere che il gruppo Bossard ha fatto un altro grande passo avanti nel segmento dell'aerospace. Con l'acquisizione di Boyesen, Bossard entra a tutti gli effetti nel settore dell'aerospace e diventa uno dei maggiori attori di questo interessante segmento. Inoltre, abbiamo avviato una joint venture con l'azienda SES-imagotag. Vi invitiamo a leggere per capire il motivo per cui la nuova società PDi Digital è molto importante per entrambe le aziende.

Di recente è stata inaugurata Bossard Academy. Grazie a questa nuovissima infrastruttura ci troviamo nella situazione ideale per poter offrire seminari teorici e pratici. Continuate a leggere per capire quali seminari potrebbero essere di vostro interesse.

Nella rubrica Assembly Technology Expert vi spiegheremo il servizio Expert Walk. Insieme al cliente, ispezioneremo sistematicamente il sito produttivo alla ricerca del potenziale nascosto per ridurre i costi e ottimizzare i processi. Leggete l'articolo informativo. Fornisce spiegazioni sul metodo e dettagli sull'utilità di organizzare un Exper Walk con noi.

Vi presentiamo il nostro nuovo sistema di gestione digitale dei fornitori nella rubrica Smart Factory Logistics. Garantirà continuità di fornitura e massima trasparenza.

I prodotti BigHead® sono elementi di collegamento con caratteristiche eccellenti, soprattutto se utilizzati per applicazioni in materiali compositi.

In qualità di distributore PEM®, Bossard ha avuto per molti anni nel suo portfolio un marchio forte, che lancia continuamente nuove soluzioni con la sua innovazione.

Si! Realizziamo anche particolari a disegno. In realtà, ci piace e siamo molto bravi a farlo. Se non lo sapevate ancora, vi invitiamo a leggere l'articolo.

Leggete l'intervista a Ludger Vogelsang, Stephan von Arb e Jens Feuerlein per capire con che entusiasmo Last Mile Management di Bossard è stato accolto dalla società Komax.

Mi auguro, cari clienti, che leggerete con piacere questi interessanti articoli sul mondo Bossard.

PETER KAMMÜLLER
General Manager, Bossard Schweiz

bomi@bossard.com

INDICE

04 **Novità in azienda**

*Doppio ampliamento di competenze:
due alleanze pionieristiche.*

06 **Assembly Technology Expert**

*Expert Walk.
insieme, alla ricerca del potenziale nascosto.*

10 **Smart Factory Logistics**

*Supplier management, il servizio completo di logistica: continuità di
fornitura e massima trasparenza.*

12 **Soluzioni di prodotto**

*Elementi di collegamento per materiali compositi:
elementi di collegamento bigHead® - versatili, resistenti ed efficienti.
Inseriti a pressione PEM®:
praticità di montaggio e ottima tenuta, anche con i componenti più
sottili.*

16 **Proven Productivity**

Komax investe nell'ultimo miglio.

20 **Globale – locale**

Noi siamo dove siete voi.



Online

L'edizione online in formato PDF di Bossard Comunicazioni si trova in:
www.bossard.com

DOPPIO AMPLIAMENTO DI COMPETENZE

due alleanze pionieristiche.



Bossard sta cooperando con SES-imagotag e acquisendo competenze nel settore aerospaziale.

PDi Digital

PDi Digital, questo è il nome della società costituita dal gruppo Bossard insieme a SES-imagotag. SES-imagotag è da 25 anni un partner affidabile del settore retail per quanto riguarda la tecnologia digitale in-store. Il leader mondiale per le etichette di prezzo digitali, le cosiddette “etichette elettroniche da scaffale”, e per l’automazione dei prezzi nel commercio al dettaglio, ha sviluppato e offrirà ai clienti un vasto IoT e una piattaforma digitale con una completa serie di servizi per il retail. L’azienda ha già allestito 20.000 negozi retail in tutto il mondo (molti anche in Svizzera) con oltre 200 milioni di etichette elettroniche dei prezzi.

Integrazione delle conoscenze

Qualche tempo fa SES-imagotag ha compiuto i primi sforzi per commercializzare la propria tecnologia al di fuori del gruppo originario di clienti del commercio al dettaglio. Dal momento che di recente anche Bossard si era impegnata a posizionare i propri ser-

vizi eccezionali nel campo della “Smart Factory Logistics” al di fuori del settore industriale, è nata l’idea della fusione. Entrambi i partner portano la loro esperienza pluriennale e le loro conoscenze nella collaborazione: Bossard con il suo alto livello di competenze in ambito di soluzioni logistiche automatizzate per il settore industriale e SES-imagotag con le sue conoscenze tecniche specializzate nelle tecnologie per le etichette elettroniche da scaffale per il settore retail. L’obiettivo: diventare leader di mercato nel campo delle soluzioni logistiche IoT per l’industria e la logistica, integrando le conoscenze nei diversi settori economici.

Valore aggiunto per entrambi

Da questa alleanza entrambi i partner si aspettano una crescita. Per raggiungere questo obiettivo, Bossard integrerà nella joint venture le attività della controllata Effilio, fornendo così a PDi Digital una conoscenza approfondita dei sistemi operativi intelligenti, in particolare della piattaforma ARIMS. Per quanto riguarda il partner, PDi Digital avrà accesso a tutte le tecnologie sviluppate da SES-imagotag.



Componenti volanti

Di recente, in seguito all'acquisizione della società statunitense Aero-Space Southwest Inc., il Gruppo Bossard ha ampliato le sue attività e le sue conoscenze nel settore aerospaziale. E con l'acquisto delle certificazioni ufficiali per il settore aerospace in molti mercati, la scorsa estate è stato fatto il passo in avanti: Bossard ha acquisito la divisione distributiva Boysen dal gruppo tedesco AQUERO. Fondata nel 1967 e con sede principale a Monaco di Baviera, la società di distribuzione Boysen si è imposta grazie a soluzioni di collegamento di alta qualità ed è caratterizzata da un ampio parco clienti internazionale. In questo modo la presenza di Bossard cresce in modo significativo nel settore aerospace, tecnologicamente molto esigente.

Calendario eventi

L'Assemblea generale
8 aprile 2020

Fiere

SMM Kongress
Convegno ed esposizione tecnica
18 marzo 2020

Sindex
Fiera di settore a Berna
22 – 24 settembre 2020

Seminari tecnici presso Bossard Academy, Zugo

Progettazione di collegamenti a vite
25 marzo e 16 settembre 2020

Progettazione dei collegamenti a vite secondo la direttiva VDI 2230
26 marzo e giovedì 17 settembre 2020

Corrosione / protezione dalla corrosione e adesivi preapplicati nella tecnologia di collegamento
1° aprile e 21 ottobre 2020

Tecnologia di montaggio dei collegamenti a vite
5 maggio 2020
30 giugno 2020
25 agosto 2020
27 ottobre 2020
1° dicembre 2020

Fondamenti tecnici sulla vite
9 giugno e 2 settembre 2020

Tecnologia di collegamento multifunzionale e autofornante
23 giugno e 9 settembre 2020

ESEGUI
SCANSIONE



A hand in a light blue striped shirt holds a glowing, multi-layered geometric shape (a hexagon-like form) in the center of the frame. The shape is composed of several overlapping lines in shades of blue and orange, creating a 3D effect. The background is a blurred industrial factory floor with blue overhead beams and workers in the distance.

ASSEMBLY
TECHNOLOGY
EXPERT

ENGINEERING

Assembly Technology Expert

LA VOSTRA LINEA DI ASSEMBLAGGIO AL MICROSCOPIO

Expert Walk: analisi olistica



Di solito si analizza solo il prodotto finale, mentre raramente si prende in considerazione il processo produttivo. Tuttavia, noi di Bossard sappiamo bene che la produzione perfetta inizia da un processo produttivo ottimizzato. Ed è per questo che lo esaminiamo più da vicino. Grazie alla nostra analisi delle postazioni di lavoro, vi aiutiamo a ottimizzare i vostri processi di assemblaggio e a sfruttare a pieno il potenziale nascosto.

Analisi olistica

Nelle pagine seguenti, vi introdurremo un altro modulo di Assembly Technology Expert con Expert Walk. Con i suoi sei servizi ha lo scopo di supportare i nostri clienti nello sviluppo di nuovi prodotti e for-

nire le soluzioni più intelligenti per affrontare le sfide tecnologiche.

Come funziona Expert Walk

Expert Walk segue sempre un percorso preciso. I nostri ingegneri studiano gli elementi di collegamento e gli strumenti che utilizzate e definiscono come poter rendere i vostri processi più snelli e intelligenti. Ma da quali passaggi è composto un Expert Walk completo?

Il primo passo include un'analisi sistematica, in loco, dell'intera linea di montaggio. Si ispeziona la tecnologia di assemblaggio, che non comprende solo gli elementi di collegamento, ma anche i processi e gli strumenti utilizzati. L'ispezione si conclude con un'analisi del valore che ha l'obiettivo di ottenere una stima della riduzione dei costi basata sul principio TCO.

Una volta completata l'analisi, si procede alla verifica. Verranno sondati possibili miglioramenti tecnici. In questa seconda fase, si sviluppano proposte di soluzioni, sia nuove che collaudate. Tutte le osservazioni saranno registrate in una relazione tecnica dettagliata prima che le proposte, inclusi i risultati della Expert Walk, vengano presentate nella relazione e presentazione. Questa fase si conclude con la fornitura di campioni fisici.

Il vostro prodotto diventerà ancora più competitivo con i giusti elementi di collegamento.

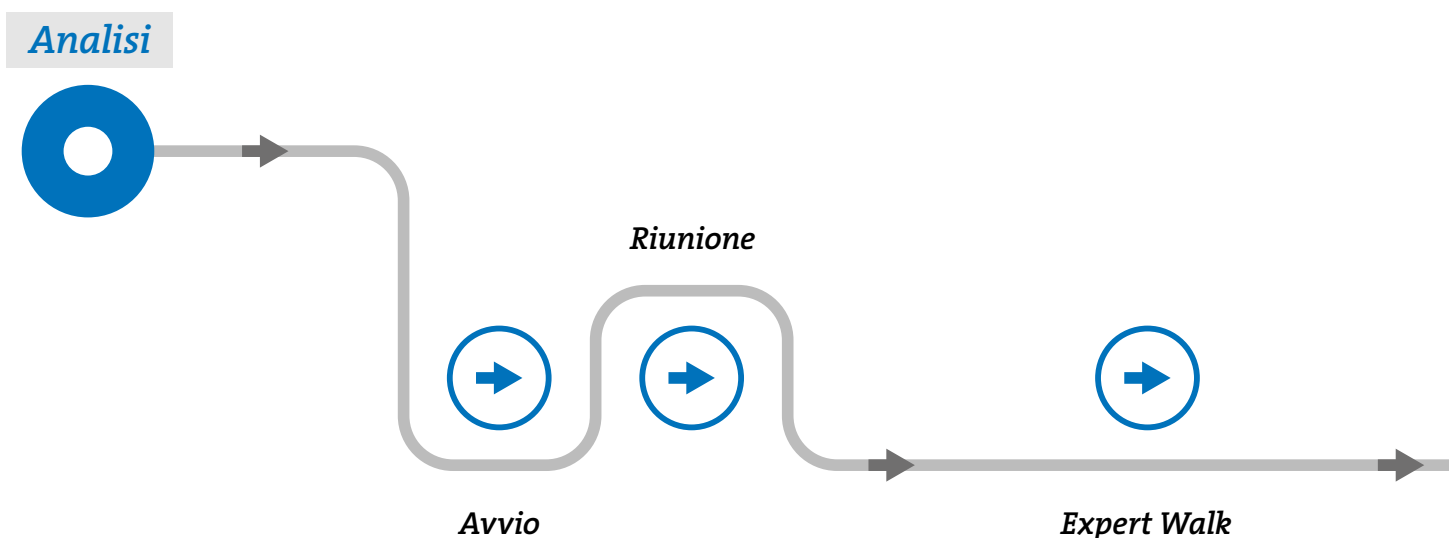
Il fulcro della terza e ultima fase è l'attuazione. Specifiche dettagliate di progettazione e descrizione della nuova soluzione di assemblaggio costituiscono il nocciolo del piano di attuazione. In seguito, supportiamo il reparto Ricerca e sviluppo durante tutta la fase di attuazione, prima che le soluzioni implementate vengano valutate. La valutazione dell'attuazione avviene attraverso incontri di formazione organizzati presso il cliente per garantire il massimo rendimento.

60.063 euro all'anno risparmiati

Un esempio spiegherà meglio il potenziale nascosto che riusciamo a scoprire per voi con un Expert Walk. Per un cliente, leader tecnologico globale nel campo dell'automazione dei fluidi, siamo riusciti a organizzare un Expert Walk e a implementare altri servizi Assembly Technology Expert.

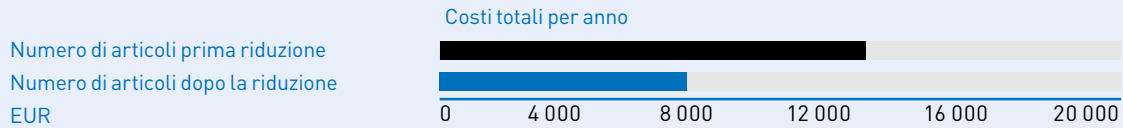
Nel processo abbiamo osservato da vicino un totale di cinque celle di lavoro. Nonostante il cliente sia un leader tecnologico mondiale nel suo settore, i nostri esperti hanno presentato ben 14 proposte di ottimizzazione dopo aver terminato l'ispezione.

Per esempio, è stato possibile ridurre il magazzino dei componenti singoli del 42%, da 24 a 14 articoli con un risparmio di 5.830 euro all'anno. La riduzione dei costi è semplice da spiegare: diminuire il numero di articoli significa anche ridurre il lavoro di movimentazione svolto da molti operatori della vostra azienda. Il maggior potenziale di risparmio, tuttavia, è nell'ottimizzazione delle linee produttive esistenti. Definendo la tecnologia di montaggio ottimale, che include gli elementi di collegamento, i processi e le attrezzature di assemblaggio, in questo caso siamo stati in grado di risparmiare ulteriori 54.233 euro all'anno. Questi risparmi sono raramente costituiti dai bassi costi del materiale, quanto piuttosto da altri fattori. I risparmi sui costi sono principalmente dovuti ai ridotti tempi di preparazione e di montaggio degli elementi di collegamento, nonché ai ridotti



Riduzione dei costi basata sul principio TCO.

Calcolo dei costi per la gestione degli articoli



Riduzione dei costi di **5 830 euro**

Calcolo dei costi per i servizi di assemblaggio

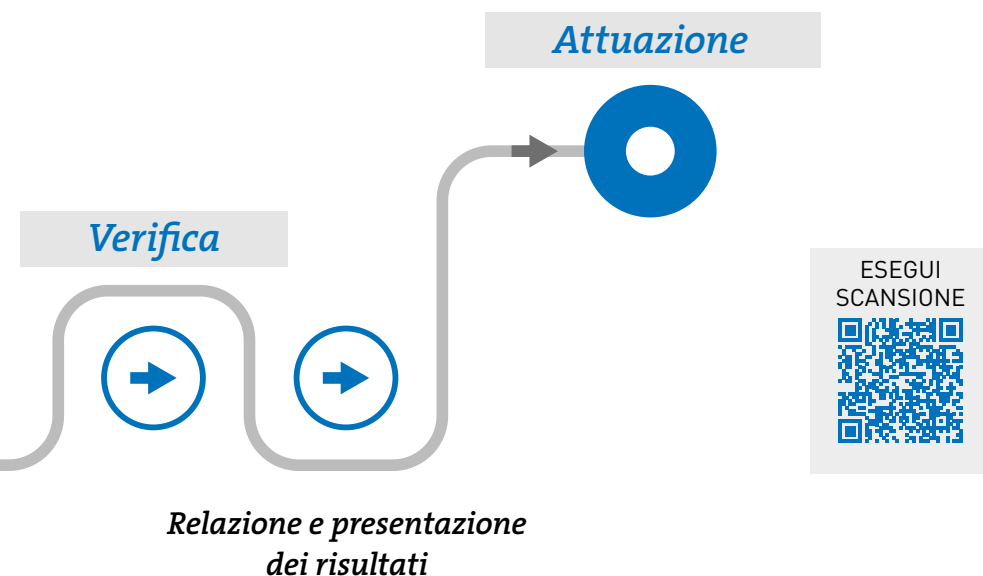


Riduzione dei costi di **54 233 euro**

Riduzione totale dei costi di 60 063 euro

tempi e costi di processo. Perciò il potenziale nascosto non è sempre così insignificante. Grazie a Expert Walk siamo riusciti a far risparmiare al nostro cliente un totale di 60.063 euro all'anno. Vi abbiamo in-

curiositi? Vi state chiedendo come far emergere il potenziale nascosto nei vostri processi produttivi? Approfittate del nostro servizio Expert Walk e visitate il nostro sito web per saperne di più.





**SUPPLIER
CONSOLIDATION
SOLUTION**

**Smart Factory
Logistics**

SUPPLIER MANAGEMENT, IL SERVIZIO COMPLETO DI LOGISTICA continuità di fornitura e massima trasparenza.

Gestire molti fornitori di articoli di classe B e C rappresenta una grande sfida per molti dei nostri clienti al giorno d'oggi. Si rischiano lavoro amministrativo supplementare, processo più macchinoso e incremento dei costi, per esempio. Supplier management di Bossard è la soluzione ideale per l'ottimizzazione dei processi dal livello di pianificazione a quello di produzione.

Come funziona? Con questo servizio ci occupiamo della gestione completa dei vostri articoli di classe B e C. Tre diversi livelli di servizio offrono soluzioni personalizzate sulla base delle esigenze - dall'invio automatico degli ordini alla gestione completa del vostro attuale parco fornitori. In questo modo beneficerete di una continuità di fornitura e della massima trasparenza all'interno della vostra supply chain.







Supplier management di Bossard è facilmente integrabile in qualsiasi soluzione di Smart Factory Logistics esistente.

Indipendentemente dal fatto che utilizzate Smart Factory Logistics per generare la proposta d'ordine o per la gestione completa dell'approvvigionamento. Bossard è il vostro partner affidabile con esperienza pluriennale.

I vantaggi per voi

- Massima garanzia di fornitura
- Processi più snelli, approvvigionamento più efficiente
- Riduzione del lavoro amministrativo
- Prestazioni e affidabilità di consegna superiori
- Inventario ridotto
- Maggiore efficienza
- Riduzione del TCO
- Maggior tempo a disposizione per le attività principali

CARATTERISTICHE

	Integrazione di tutti i fornitori
	Razionalizzazione del parco fornitori
	Coordinamento del flusso di informazioni
	Coordinamento del flusso di materiali
	ARIMS Analytics
	Punto di contatto singolo

Supplier management con Bossard

- 1) Sistemi semi-automatici e interamente automatici intelligenti per gestire richieste di acquisto e invio ordini.
- 2) ARIMS, la nostra piattaforma collaborativa per la supply chain invia un ordine di approvvigionamento direttamente al fornitore oppure una proposta d'ordine al vostro ERP.
- 3) I fornitori preparano il materiale in base all'ordine di rifornimento e lo etichettano con l'ubicazione dell'articolo.
- 4) A seconda dell'accordo predefinito, gli articoli ordinati vengono raggruppati in un'unica spedizione. Il materiale viene consegnato direttamente presso la piattaforma di consegna o nel punto di utilizzo.

Mentre vi concentrate sulle vostre attività principali, Bossard si occupa della gestione completa dei vostri articoli di classe B e C.

Siete alla ricerca della gestione ottimale del vostro parco fornitori? Visitate il nostro sito web per maggiori informazioni:
www.bossard.com

ESEGUI
SCANSIONE





PRODOTTI

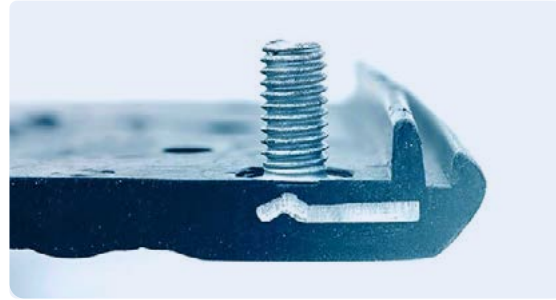
Soluzioni di prodotto

ELEMENTI DI COLLEGAMENTO PER MATERIALI COMPOSITI

Elementi di collegamento bigHead® - versatili, resistenti ed efficienti



bigHead® applicabile sulla superficie mediante adesivo



bigHead® incorporabile in un materiale composito

Gli articoli bigHead® convincono come elementi di collegamento universali resistenti allo strappamento e al distacco, si distinguono per la semplicità di installazione e soddisfano le prestazioni più esigenti. Rappresentano la soluzione ideale nel campo dei materiali compositi. bigHead® è una soluzione di collegamento sottile e invisibile per applicazioni che necessitano un'estetica curata.

Che cos'è un bigHead®?

Un articolo bigHead® tradizionale è composto da testa ed elemento di collegamento. La speciale tecnologia di saldatura bigHead® consente collegamenti resistenti allo strappamento e al distacco che soddisfano le più elevate prestazioni. Scegliete tra gli oltre 156 prodotti della gamma base. Disponibili in piccole, medie e grandi dimensioni, in acciaio zincato o in acciaio inossidabile. Se i prodotti standard non soddisfano le vostre esigenze applicative, potete scegliere tra una vasta gamma di altri prodotti bigHead®, oppure richiedere lo sviluppo di articoli speciali per rispondere alle vostre sfide.

Perché scegliere bigHead®?

I prodotti bigHead® vengono spesso utilizzati quando la tecnologia di collegamento tradizionale non può essere impiegata. Per esempio, nel caso in cui non sia possibile forare il materiale di supporto per via delle sue caratteristiche. In particolare, hanno un ruolo importante nel settore dei materiali compositi, dato che la foratura danneggerebbe le fibre di rinforzo e di conseguenza indebolirebbe il materiale compromettendone la struttura.

Come si usa bigHead®?

Un possibile impiego è l'applicazione diretta di bigHead® sulla superficie mediante adesivo. Oltre all'incollaggio è possibile incorporare l'elemento di collegamento direttamente durante il processo di lavorazione del materiale. bigHead® offre soluzioni di processo ottimali sia per l'incollaggio che per l'integrazione degli elementi di collegamento ed ha effettuato numerosi e approfonditi test sui prodotti base.

ESEGUI
SCANSIONE



Grazie ai risultati progettare sarà per voi più semplice e veloce.

Siete interessati ai prodotti bigHead®?

Contattateci! Il vostro referente locale non vede l'ora di sentirvi.



"Big ring" come esempio di soluzione personalizzata per il cliente di bigHead®

INSERTI A PRESSIONE PEM®

praticità di montaggio e ottima tenuta, anche con i componenti più sottili.

Gli inserti a pressione PEM® possono essere utilizzati in molti materiali diversi.

Nati nel 1942, gli inserti a pressione PEM® soddisfano ancora oggi l'esigenza di avere soluzioni di fissaggio sicure ed economiche. Gli inserti a pressione PEM® mostrano in particolare i loro punti di forza nell'utilizzo con materiali sottili e leggeri, come quelli impiegati in molti ambiti dell'industria contemporanea. Offrono sicurezza di tenuta, sono facili da applicare e fanno risparmiare tempo e costi.

Gli inserti a pressione sono elementi di collegamento autoaggancianti che vengono inseriti a pressione in un preforo presente nel componente in lavorazione. Il materiale viene posizionato nell'area del foro e grazie al processo di deformazione a freddo, penetra in un recesso in corrispondenza del codolo dell'elemento di fissaggio. La dentatura o una forma particolare della testa impediscono lo svergolamento del componente - l'elemento di fissaggio a pressione diventa un tutt'uno con il componente.

Risultati di lavorazione affidabili con qualità costante.

Gli inserti a pressione PEM® garantiscono punti di fissaggio sicuro e garantiscono elevata resistenza a torsione ed espulsione senza causare danni o curvature ai bordi. Sono a filo con la superficie del materiale. L'elemento termoplastico fuso viene integrato direttamente nell'elemento di collegamento o nel componente.

Il processo di assemblaggio è ulteriormente semplificato dagli elementi di collegamento autoaggancianti. Non sono necessari ulteriori elementi quali rosette, rondelle di sicurezza o dadi. Questo riduce il numero di parti, le fasi di montaggio, il tempo totale di lavorazione e i costi di installazione.

Una sofisticata gamma di prodotti con un'ampia varietà di applicazioni.

I prodotti principali del catalogo completo comprendono i seguenti elementi di collegamento:

- Dadi autoaggancianti
- Perni a pressione
- Distanziali autoaggancianti
- Prigionieri
- Viti autoaggancianti imperdibili
- Inserti angolari autoaggancianti
- Inserti autoaggancianti a chiusura rapida
- Inserti a pressione SpotFast

I principali materiali spaziano dall'acciaio, all'alluminio e all'INOX fino a rame e plastica. È possibile inserirli in superfici rivestite. Gli inserti a pressione PEM® sono utilizzati principalmente in lamiere molto sottili che richiedono una resistenza a rimozione ed estrazione elevate e nessun altro procedimento può garantire un fissaggio altrettanto sicuro. Le numerose possibilità di applicazione aprono opportunità in numerosi settori industriali quali l'aerospaziale, l'elettronica, l'automotive nonché l'ingegneria meccanica e la tecnologia medica.



La gamma di prodotti standard PEM® offre soluzioni per quasi tutti i tipi di applicazioni

Concept di sistema: elementi di collegamento, tecnologia di rifornimento e tecnologia di lavorazione da un'unica fonte.

In qualità di fornitore di sistema, oltre agli elementi di collegamento PEM®, Bossard offre anche una gamma di macchinari adatti a soddisfare ogni necessità di inserimento delle parti. Le presse Haeger® e PEMSERTER® offrono diverse possibilità, dal modello base di inserimento manuale, a una versione semiautomatica fino al macchinario high-tech. Un ulteriore vantaggio oltre all'affidabilità di processo: Bossard si occupa della manutenzione.

Otto vantaggi per la vostra produzione

- 1) Numerose possibilità di applicazione in diversi materiali
- 2) Capacità di carico molto elevata anche in lamiere sottili da 0,5 mm
- 3) Non sono necessarie lavorazioni particolari sul foro
- 4) Nessun ripasso della filettatura
- 5) Ideali anche per superfici rivestite
- 6) Elevata precisione di posizionamento
- 7) Riduzione degli elementi di collegamento allentati
- 8) Possibilità di rifornimento automatico e di lavorazione con presse



Pressa per l'installazione di elementi di collegamento autoaggancianti Haeger® 824 OneTouch 4e con sistema automatico di alimentazione a 4 vie

ESEGUI
SCANSIONE



PROVEN PRODUCTIVITY

Komax investe nell'ultimo miglio



A sinistra: Stephan von Arb / A destra: Ludger Vogelsang

L'intervista a
Ludger
Vogelsang,
Stephan von
Arb and Jens
Feuerlein
evidenzia il
loro
entusiasmo
per Last Mile
Management
di Bossard.

Il sistema è in uso nella sede centrale da un anno ed è diventato indispensabile.

Nel mese di agosto 2019 il sistema è stato esteso da 250 a più di 1.800 SmartLabel presso le postazioni di lavoro

Vi ringraziamo molto per la vostra disponibilità a condividere con i nostri lettori la vostra esperienza con Last Mile Management. Vi prego di presentarvi brevemente:

LUDGER VOGELSANG: Direttore Lean Management

JENS FEUERLEIN: Vicepresidente Operations

STEPHAN VON ARB: Team leader di Crimp Module Assembly

La locuzione “ultimo miglio” è usata in diversi settori industriali. Nelle telecomunicazioni, per esempio, fa riferimento al collegamento tra la centrale locale e l’abitazione dell’utente telefonico o di Internet. Dove inizia e dove finisce l’ultimo miglio nella supply chain di Komax?

LUDGER VOGELSANG:

“Il nostro ultimo miglio inizia nel magazzino centrale e conduce direttamente alla linea di assemblaggio. Gli articoli vengono riforniti due volte al mese esclusivamente da operatori della logistica, mentre gli addetti al montaggio si concentrano completamente sull’assemblaggio dei moduli.



Prima



Dopo

Utilizziamo il sistema "SmartLabel" sulla linea per generare gli ordini interni. Gestiamo 1.800 contenitori con Last Mile Management di Bossard con l'obiettivo di arrivare a circa 11.000 SmartLabel."

Nella realizzazione dei componenti, si dice che l'ultimo millesimo sia il più costoso. Che percentuale di costo/valore dell'intera catena di fornitura assegnerebbe all'ultimo miglio? Quali sono le conseguenze dirette se qualcosa non funziona?

STEPHAN VON ARB:

"L'intero processo deve sempre funzionare perfettamente. Ogni articolo e ogni segmento della supply chain ha la stessa importanza. Il blocco causato da un singolo componente provoca l'arresto dell'intera produzione."

Quali sono i maggiori vantaggi della vostra nuova concezione dell'ultimo miglio e dei sistemi Bossard rispetto al vostro precedente metodo di lavoro?

LUDGER VOGELSANG:

"Un enorme vantaggio di questo sistema digitale è la visualizzazione grazie a SmartLabel. L'addetto al montaggio è sempre informato in tempo reale sullo stato dell'ordine. Questo garantisce sicurezza, trasparenza e riduce le richieste di informazioni."

STEPHAN VON ARB:

"Siamo riusciti a ridurre significativamente il tasso di errori. Il sistema Last Mile Management ci assiste in un processo guidato chiaro, sia durante la configurazione che durante la distribuzione dei componenti. I miei collaboratori apprezzano anche la colorazione uniforme dei contenitori e che sia tutto in ordine."

Un nuovo modo di lavorare significa anche dover abbandonare le vecchie abitudini. Come siete riusciti a “vendere” il valore o la necessità di cambiamento alle persone interessate e come sono state formate?

LUDGER VOGELSANG:

“Non sono stati coinvolti solo gli addetti a montaggio e logistica. Anche il reparto informatico è stato incaricato di creare i prerequisiti digitali. Questo ha richiesto un ripensamento da parte di tutti. Abbiamo formato i dipendenti secondo il principio di “formare il formatore.”

STEPHAN VON ARB:

“Abbiamo dovuto redigere delle linee guida chiare e assicurarci che tutti i collaboratori le rispettassero. Gli addetti al montaggio hanno dovuto cominciare a fidarsi del fatto che il processo d’ordine avvenisse in digitale, cioè in modo invisibile. Gli addetti alla logistica hanno ricevuto una formazione intensiva sull’applicazione ARIMS per Last Mile Management, in modo che i processi di configurazione e la pianificazione dei percorsi potessero essere implementati in maniera ottimale. Nel complesso si è trattato di un progetto di cambiamento della gestione avvenuto con successo.”

Con una tale conversione, il “dopo” dovrebbe essere meglio del “prima”. Siete soddisfatti dei risultati ottenuti finora?

JENS FEUERLEIN:

“Per la prima volta abbiamo l’intero processo di gestione degli articoli di classe C guidato e abbiamo ridotto significativamente le attività che non aggiungono valore, come gli ordini di carta. L’accettazione del sistema da parte dei dipendenti è enorme. Certamente c’è ancora del potenziale, ad esempio nell’integrazione digitale della base fornitori. Il progetto e la sua realizzazione insieme a Bossard sono stati molto professionali e fondati sulla collaborazione. Il concept deve essere ora trasferito alle altre aree di montaggio Komax. Desideriamo trasmettere internamente il nostro entusiasmo e la nostra esperienza con Last Mile Management.”

Informazioni su Komax

Dal 1975 Komax è cresciuta da piccola attività di tre persone fino a diventare un gruppo di circa 40 aziende e più di 2.100 dipendenti. In qualità di pioniere e leader di mercato nella lavorazione automatizzata di cavi, Komax fornisce ai suoi clienti soluzioni innovative e di alta qualità che migliorano i processi e, contemporaneamente, aumentano la produttività. Komax produce macchine di serie e sistemi specifici per tutti i livelli di automazione e personalizzazione per vari settori industriali. Il segmento di mercato di gran lunga più importante è l’industria dell’automotive. Komax si concentra anche sui segmenti di mercato aerospaziale, dati/telecomunicazioni e industriale. Con sede principale a Dierikon (LU), Komax progetta e produce in diversi continenti e supporta i propri clienti a livello locale in oltre 60 paesi con una vasta rete di vendita e assistenza.

GLOBALE – LOCALE: BOSSARD SVIZZERA

In un ambiente di mercato globale, la vicinanza dei clienti è un valore chiave per partnership sostenibili a lungo termine. Noi siamo dove siete voi.



BOSSARD ACADEMY

Bossard Academy è stata inaugurata con successo con il seminario tecnico per la tecnica del collegamento nel settore retail.



I fondamenti tecnici sui collegamenti a vite vengono spiegati in modo sintetico e comprensibile.



Bossard Academy offre teoria e pratica in combinazione.

Vito Sampogna, a novembre ha inaugurato Bossard Academy con il seminario specializzato per la tecnica del collegamento nel settore retail. Qual è la sua prima impressione riguardo a Bossard Academy?

VITO SAMPOGNA

È divertente tenere i nostri seminari e workshop tecnici in un'aula di formazione moderna e ben attrezzata. Siamo felici che Bossard Academy sia stata completata in tempo. Il risultato si vede chiaramente.

Che valore aggiunto offre Bossard Academy?

VITO SAMPOGNA

Bossard Academy è un'aula di formazione all'avanguardia dotata di un grande monitor touch-screen, banchi di lavoro e strumenti adeguati. Ora abbiamo la possibilità di dimostrare le applicazioni pratiche in modo semplice e direttamente sul posto e, naturalmente, di farle provare ai partecipanti. La combinazione ottimale di teoria e pratica è molto apprezzata!

Quali saranno i prossimi passi di Bossard Academy?

VITO SAMPOGNA

Bossard Academy è una piattaforma di trasferimento di conoscenze dove si incontrano innovazione, ispirazione e tecnica di fissaggio. Le norme cambiano, metodi e standard vengono integrati e rivisti. Grazie a Bossard Academy teniamo aggiornati i nostri clienti.

www.bossard.com/seminare

CREATE VALORE AGGIUNTO

Con l'acquisto di particolari a disegno da Bossard beneficate di un reale valore aggiunto:

Ho ridotto i miei fornitori

Bossard garantisce sicurezza di fornitura.

Capitale non più vincolato all'inventario.

Le soluzioni logistiche di Bossard offrono completa trasparenza.

Garanzia di una qualità costante.

Ordini i base alle necessità.

Riduzione dei costi e ottimizzazione dei processi

“Non sapevo che Bossard potesse essere anche un partner competente per la fornitura di articoli a disegno. I servizi integrati creano per noi un valore aggiunto inaspettatamente elevato.”

Benjamin Maurer, CEO

TRASPARENZA DAL LIVELLO PRODUTTIVO AL QUELLO DIRIGENZIALE

I dati di Smart Factory Logistics direttamente al vostro ERP

I dati di ARIMS sono estremamente preziosi per statistiche e analisi. La richiesta di questi dati nel proprio sistema ERP è quindi in costante aumento. Il vantaggio è ovvio: tutti i vostri dati sono riportati in modo trasparente in un unico sistema.

Vantaggi

- Maggiore trasparenza dei dati: il vostro inventario può essere effettuato con SmartBin e caricato direttamente nell'ERP. Questo significa che nel vostro ERP ci saranno dati reali e non teorici.
- L'inventario premendo un solo pulsante: la registrazione manuale dell'inventario appartiene al passato grazie a SmartBin. Sarà possibile acquisire un inventario in qualsiasi momento direttamente nel sistema con i dati di SmartBin. Articoli stampati, tranciati o piegati
- Le note di consegna vengono inviate in automatico. Non sarà più necessario alcun inserimento manuale nel sistema..

ARIMS

ARIMS Analytics vi offre una panoramica completa di inventari, posizioni, articoli, ordini e consegne senza integrazione di ERP. Questo vi consente il controllo completo del vostro flusso di materiali e migliora la prevedibilità e l'efficienza all'interno della vostra supply chain

Categorie di prodotto

Non ci sono due componenti uguali - Bossard vi fornisce particolari a disegno, moduli pronti all'uso, prepara per voi kit personalizzati, effettua finiture o adatta articoli standard per rispondere alle vostre esigenze. Valore aggiunto da un'unica fonte.

Articoli torniti e fresati

«La giusta soluzione per ogni settore industriale.»



Braccio orientabile

Quantità: 2.000
Dimensioni:
L = 60/31mm H = 12mm
Materiale: Acciaio inossidabile 1.4301
Superficie: grezza



Scatola ingranaggi

Quantità: 250
Dimensioni:
L = 150/150mm
H = 90mm
Materiale: alluminio
Superficie: anodizzata rossa



Otturato

Quantità: 2.000
Dimensioni: Diametro = 24mm
L = 40mm
Materiale: ottone
Superficie: grezza

Articoli stampati, tranciati o piegati

«Qualità garantita a prezzi convenienti.»



Vite distanziale

Quantità: 100.000
Dimensioni: M4 x 24
Materiale: INOX A2, con rivestimento lubrificante blu



Vite di spallamento

Quantità: 20.000
Dimensioni: M6 x 22/12
Materiali: acciaio cementato
Superficie: galvanizzata, con rivestimento lubrificante



Tubo di mandata

Quantità: 3.500
Dimensioni: D= 8mm
L = 121mm
Materiale: INOX

www.bossard.com