

LAMMIERA

www.meccanicaneWS.com

RIVISTA TECNICA PER LA DEFORMAZIONE TAGLIO TRANCIATURA FINITURA E ASSEMBLAGGIO DELLA LAMIERA

 **tecniche nuove**
FOCUS

Micro e macro-lotti:
sfide e soluzioni
per la carpenteria

DAL DIRE AL FARE

Un salto evolutivo in
potenza e precisione
nella piegatura

TECNOLOGIE

Il Job Shop si fa
sempre più versatile
e intelligente

ATTUALITÀ

L'Expo che
riconfigura il concetto
di Open House



Consulenza applicativa INDUSTRIA 5.0 2 sedi in Italia Assistenza integrata

PRODUZIONE
AUTOMATIZZATA E
INTERCONNESSA

Più di
600
clienti

A
zero
uno[®]

SOFTWAREHOUSE

www.azerouno.it

INTEGRAZIONE
CAD/CAM
E CAD/CAM 3D

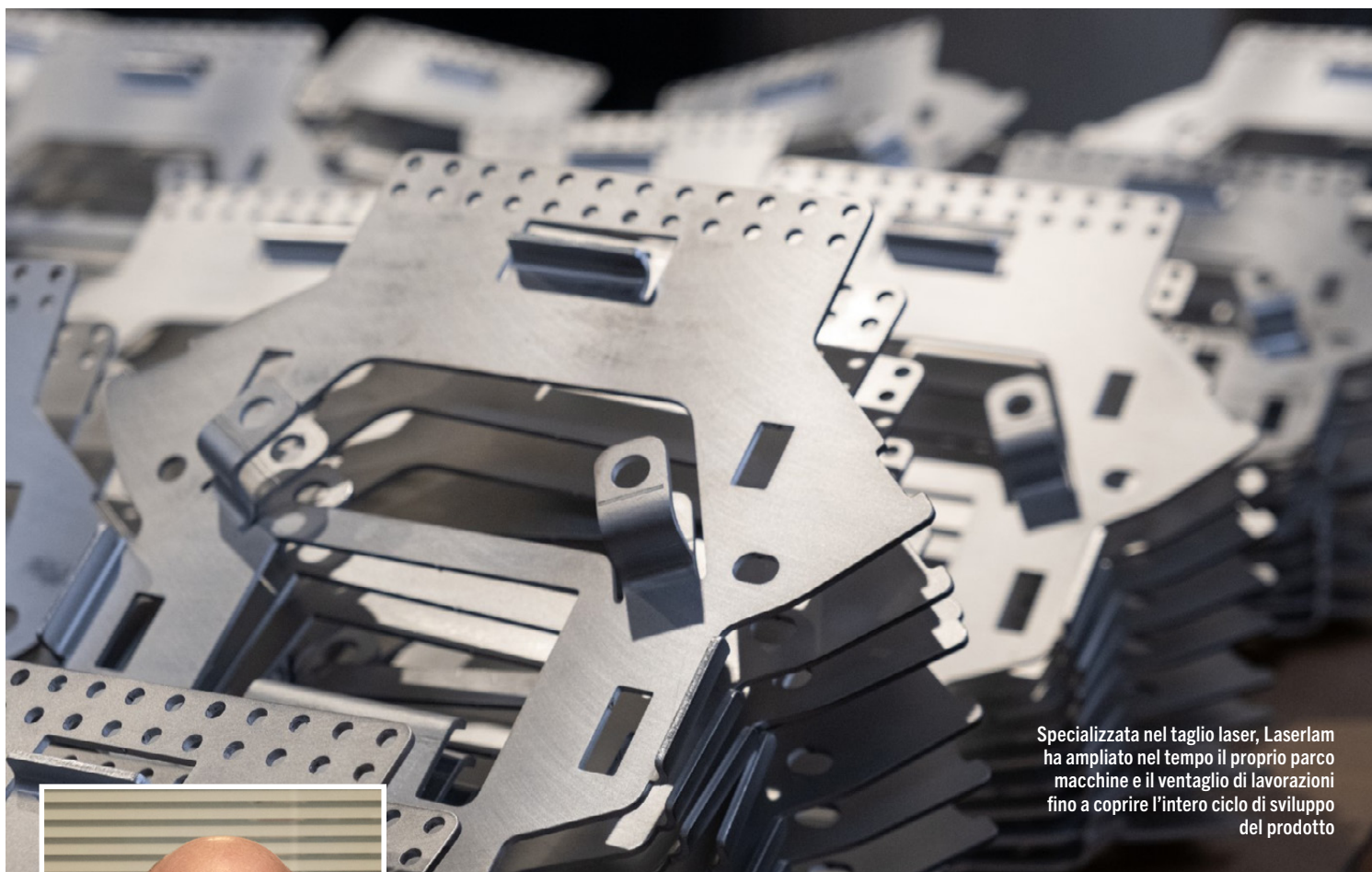
80
GO-LIVE
ALL'ANNO

Concept/ERP e Concept/MES
IL SOFTWARE GESTIONALE

DA OLTRE 20 ANNI A FIANCO DELLE CARPENTERIE NELL'EVOLUZIONE DIGITALE.



La crescita ATTRAVERSO I VOLUMI



Specializzata nel taglio laser, Laserlam ha ampliato nel tempo il proprio parco macchine e il ventaglio di lavorazioni fino a coprire l'intero ciclo di sviluppo del prodotto



Giovanni Luca Davito Gara, titolare di Laserlam insieme a Carlo Ferraro e Bertrand Luchino

LASERLAM HA COSTRUITO LA PROPRIA CRESCITA PUNTANDO SU FLESSIBILITÀ, PARAMETRIZZAZIONE, OLTRE CHE SULL'ADOZIONE DI UN SOFTWARE GESTIONALE CHE HA PERMESSO ALL'AZIENDA DI CRESCERE DA PICCOLE A GRANDI PRODUZIONI

Con sede a Orbassano (TO), Laserlam è una carpenteria medio-leggera, nata nel 2008 dall'idea dei suoi tre soci fondatori, Carlo Ferraro, Bertrand Luchino e Giovanni Luca Davito Gara, e oggi riconosciuta per la qualità e la completezza delle lavorazioni conto terzi. Specializzata nel taglio laser, ha ampliato nel tempo il proprio parco macchine e il ventaglio di lavorazioni fino a coprire l'intero ciclo di sviluppo di prodotto: dalla piegatura alla saldatura, fino alla consegna di semilavorati completi, collaudati e certificati. Un approccio flessibile e tecnologicamente avanzato che ha consentito all'azienda di costruire un'identità solida anche in anni difficili per il manifatturiero

italiano, ma che la vede oggi impegnata su più turni, con oltre 40 addetti distribuiti su 3 capannoni produttivi più un magazzino dedicato alla sola materia prima.

Transizione nei lotti: origini e motivazioni

Nata per rispondere con reattività a ordini minimi e sporadici, Laserlam ha costruito la propria solidità partendo da micro-lotti e ordini unici, evolvendo progressivamente fino a saper gestire produzioni programmate e macrovolumi con lo stesso livello di controllo.

«All'epoca – ricorda il titolare, Giovanni Luca Davito Gara – ci proponevamo ovunque fosse possibile tagliare una lamiera al laser, senza porre limitazioni su settori o volumi. La nostra priorità era rimanere vivi nel mercato, adattandoci con flessibilità estrema».

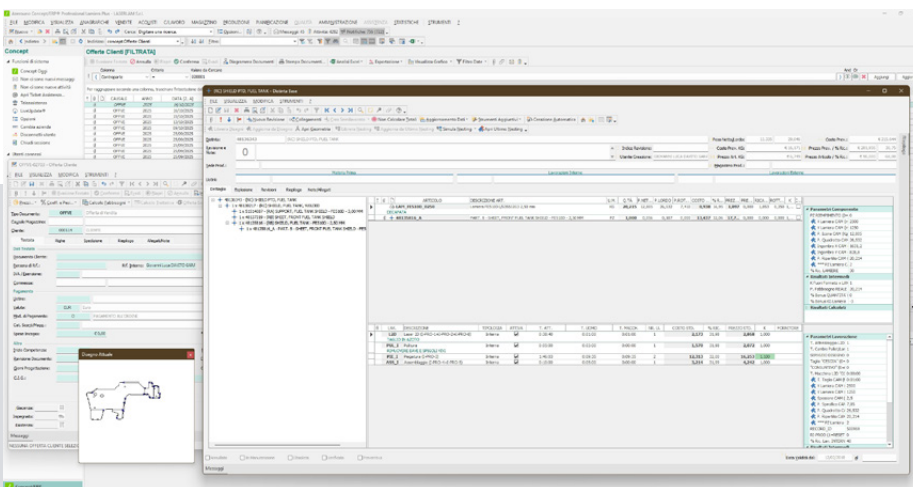
L'approccio ha previsto fin da subito la gestione di ordini unitari non ripetitivi, accanto a programmi mensili strutturati, con l'obiettivo di crescere in solidità e capacità di risposta. L'introduzione di lavorazioni successive come piegatura e saldatura ha ampliato l'offerta e consolidato il rapporto con i clienti, portando l'azienda a diventare fornitore stabile di semilavorati completi a disegno.

Soluzioni tecnologiche e organizzative adottate

Alla base di questo modello flessibile c'è un'infrastruttura digitale pensata per garantire tracciabilità e rapidità fin dai primi anni. L'adozione in Laserlam del software Concept/ERP, gestionale di Azeruno, operativo sin dalla nascita dell'azienda, ha permesso di gestire tutti i processi aziendali, dalla preventivazione alla produzione, dal magazzino alla fatturazione, in un sistema unico, affidabile e semplice da usare. In particolar modo ha permesso di gestire in modo efficace clienti, codici, distinte e lavorazioni diversificate costruendo uno storico utile per migliorare nel tempo.

«Il gestionale – sottolinea Davito Gara – ci ha consentito di crescere senza perdere il controllo. Tutte le produzioni sono tracciate e consultabili: conosciamo la storia tecnica di ogni singolo pezzo realizzato, anche dopo anni».

A questo si è aggiunto il modulo per la preventivazione parametrica, che consente di generare offerte rapide e redditizie per qualsiasi tipo di lotto, da uno a migliaia di pezzi. L'intero processo tecnico è integrato: ogni mese si creano oltre 2.000 nuovi codici, ognuno dei quali è completo di distinta base e disegno tecnico, gestiti da un ufficio tecnico di 6 persone.



Basato su modelli configurabili, Concept di Azeruno consente di elaborare offerte precise anche partendo da informazioni minime

PREVENTIVAZIONE PARAMETRICA PER UN CONTROLLO EFFICIENTE DEI LOTTI

Sviluppato da Azeruno, il modulo di preventivazione parametrica è progettato per calcolare in modo rapido e accurato i costi di produzione di particolari in lamiera, supportando l'intero processo tecnico-commerciale.

Basato su modelli configurabili, consente di elaborare offerte precise anche partendo da informazioni minime, grazie alla definizione di parametri geometrici, materiali, spessori e tempi di lavorazione. Ogni preventivo genera automaticamente le distinte, i cicli di lavoro e le istruzioni operative, per assicurare coerenza tra la fase di offerta e quella di produzione. La piattaforma permette di simulare diverse varianti di lavorazione e confrontare

in tempo reale i costi per singolo pezzo o per lotto, ottimizzando la redditività anche su produzioni di quantità ridotte. L'interfaccia è pensata per essere intuitiva e accessibile anche agli operatori non specialisti, mentre la struttura modulare consente un'ampia personalizzazione in base alle esigenze di ciascuna azienda. Il modulo di preventivazione quindi rappresenta uno strumento strategico per coniugare velocità di risposta e precisione economica: consente infatti di generare centinaia di preventivi al mese in pochi minuti, riduce i tempi di elaborazione, migliora la marginalità e rende sostenibile la gestione di lotti variabili, dal singolo pezzo alle grandi commesse.

Benefici ottenuti in termini di efficienza e flessibilità

Il sistema consente a Laserlam di gestire indifferentemente micro e macro lotti, passando da commesse prototipali a produzioni ripetitive senza alterare l'efficienza del processo. La parametrizzazione delle offerte ha migliorato la competitività anche su volumi ridotti, mentre la digitalizzazione ha permesso di mantenere un controllo continuo su qualità e marginalità. «Possiamo fare preventivi redditizi anche su un singolo pezzo – afferma Davito Gara – e organizzarci per lotti complessi a programma, senza cambiare struttura. È una questione di metodo e di software».

La capacità di reagire rapidamente alle richieste è diventata un elemento distintivo, reso possibile da una combinazione di gestione dati, know-how tecnico e approccio aperto a ogni configurazione produttiva. Questa progressio-

ne, dal singolo pezzo ai lotti a programma, riflette la capacità dell'azienda di strutturare un modello operativo scalabile, senza perdere flessibilità né tempestività.

Evoluzione futura nella gestione dei lotti

Il contesto attuale, segnato da un rallentamento generalizzato del mercato industriale, porta Laserlam a rafforzare ancora di più il proprio orientamento alla micro-produzione reattiva. Le previsioni sono chiare: tempi di consegna sempre più stretti, una crescente incidenza di prototipia e pre-serie, e una riduzione dei volumi unitari. «Il futuro – conclude Davito Gara – sarà all'insegna della continuità: mantenere la flessibilità delle origini, applicandola a una produzione sempre più strutturata e capace di sostenere grandi volumi con la stessa rapidità e precisione operativa».