



Da azienda di servizi a realtà produttiva

grazie (anche) al “feeling” con la fibra



RST INOX DI BRAIES (BZ) HA INIZIATO LA PROPRIA ATTIVITÀ MONTANDO COMPONENTI DA ESTERNI PRESSO CANTIERI EDILI. A OGGI L'AZIENDA HA INTERNALIZZATO LA PRODUZIONE GRAZIE A FRUTTIFERI INVESTIMENTI IN MACCHINARI, NON ULTIMO UN PERFORMANTE IMPIANTO DI TAGLIO LASER FIBRA FORNITO DA CYLASER

D Piccola realtà artigiana ma al contempo punto di riferimento, in particolare in Baviera, nella produzione di componenti custom per il mondo dell'edilizia e dell'arredo da esterni. Questo è il biglietto da visita che caratterizza RST Inox di Braies, in provincia di Bolzano; tuttavia, quasi venti anni or sono, l'obiettivo dell'azienda era un altro. È il 2005, infatti, quando l'attuale titolare Reinhard Steinwandter getta le basi dell'azienda iniziando a montare componenti da esterni quali recinzioni, scale e balconate. Dopo un anno di lavoro come artigiano arriva il primo dipendente a cui vanno ad aggiungersene altri 5 nei 3 anni successivi. Questa crescita nel personale viene accompagnata anche da mutate esigenze di

business che concretizzano nel 2010 una tappa fondamentale, ovvero il passaggio da azienda di servizi a realtà produttiva vera e propria. «Siamo partiti come montatori – dichiara Reinhard Steinwandter, titolare di RST Inox – col tempo ci siamo accorti che vi erano molte più opportunità integrando anche le fasi a monte, così abbiamo deciso di strutturare un reparto di carpenteria leggera al fine di produrre in particolare ringhiere, scale e tettoie utilizzando acciaio inox e ferro zincato, affiancando in un secondo momento la produzione di vetrate e insegne». Questo è un passaggio fondamentale per RST Inox e vero motore della sua crescita che la spinge, vista anche la vicinanza geografica, ad ampliare la propria attività oltralpe aggredendo il mercato tedesco che, ad oggi, costituisce circa l'85% del fatturato. Ulteriore tappa fondamentale è il 2018,

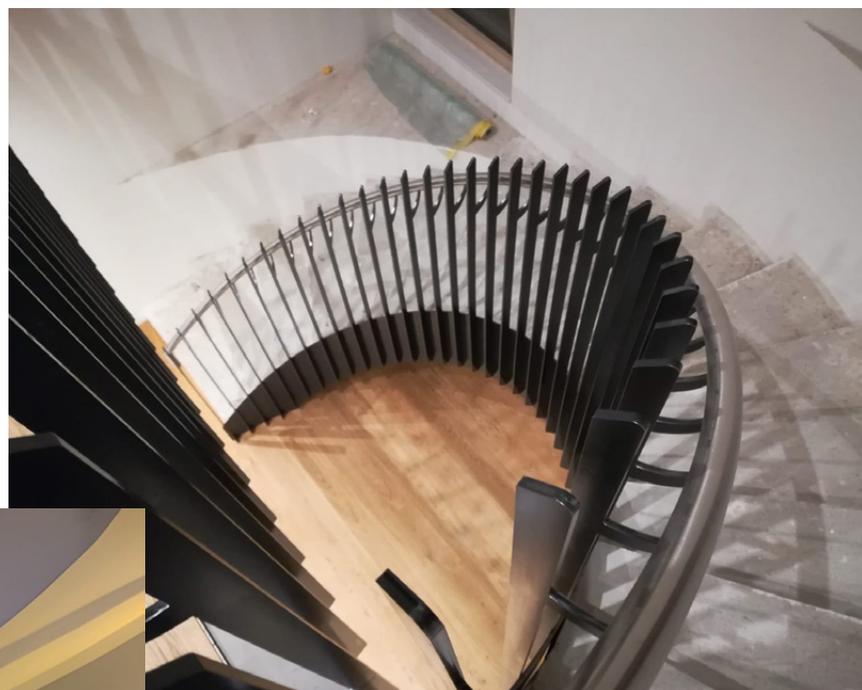
anno in cui, per fare fronte alle sempre maggiori richieste del mercato, RST Inox amplia il proprio parco macchine introducendo un nuovissimo laser fibra targato Cy-laser. «Questo investimento – puntualizza Steinwandter – sicuramente era necessario per fare fronte alle sempre crescenti commesse, dall'altro ci ha permesso di affiancare alle nostre produzioni anche delle lavorazioni conto terzi ampliando così la nostra gamma di servizi offerti e permettendoci di raggiungere traguardi che, al momento in cui diedi vita all'azienda, erano del tutto insperati».

Oggi, infatti, RST Inox vanta un organico di 10 dipendenti tra ufficio tecnico, produzione e squadre di montatori; ha completamente internalizzato la produzione a esclusione delle fasi di verniciatura,

subappaltate a fidati partner, ed è in grado di lavorare inox, ferro, alluminio, ottone e vetro per dare vita a prodotti su specifiche del cliente caratterizzati da elevata affidabilità, precisione realizzativa e gusto estetico.

Produttori a tutto tondo, specializzati nei componenti da esterni

Scendendo nel dettaglio dei prodotti "Made by RST Inox", un ruolo dominante viene svolto da ringhiere, balconi recinzioni e scale, produzioni nelle quali inox e vetro la fanno da padroni. «Una delle nostre principali attività – dichiara Steinwandter – è completare o rimodernare le facciate di un edificio con



RST Inox produce e installa componenti di arredo per esterni di altissima qualità estetica; nelle immagini i dettagli di scalinate



recinzioni o ringhiere per balconi realizzate secondo le specifiche dell'architetto impiegando materiali prestigiosi e resistenti. Altro importante settore per noi è la produzione di scale, che realizziamo in combinazione con la ringhiera coordinata in modo da conferire non solo funzionalità ma anche un elevato impatto estetico».

Se il settore edilizia riveste una posizione di rilievo nella produzione di RST Inox, di non secondaria importanza sono gli arredi per esterni: aiuole e bordature per manti erbosi, cartelli pubblicitari, caselle di posta, tavolini, barbecue e bracieri, sculture e quant'altro realizzati in acciaio inox o zincato, corten o alluminio verniciato a polvere.



Impianto di taglio laser fibra CY2D HL3015 da 4kW fornito da Cy-laser di Schio

Infine, complice anche l'installazione di macchine performanti e con il fine di saturarne l'utilizzo, RST Inox offre anche un servizio di carpenteria conto terzi; specifica Steinwandter: «la nostra usuale produzione difficilmente riesce a saturare gli impianti performanti di cui ci siamo dotati, soprattutto il taglio laser. Questo è il motivo per il quale proponiamo lavorazioni di taglio conto terzi realizzando sia pezzi unici sia prodotti in serie con il massimo grado di personalizzazione».

Sempre a fianco al cliente

Quale sia la produzione dell'azienda è chiaro; ma come è strutturata, nel dettaglio, la produzione? Tutto inizia con il contatto con il cliente ad opera del titolare: «in questa fase cerco di capire i bisogni del cliente e, qualora ce ne fosse la necessità, suggerisco miglioramenti in base alla nostra esperienza maturata in oltre 15 anni di attività». Successivamente si passa alla realizzazione dei disegni da inviare al cliente per approvazione e vengono quindi generati i disegni tecnici per i vari reparti produttivi e ordinato il materiale. «A questo punto – procede Steinwandter – ci si sposta in produzione: abbiamo a disposizione una sega a nastro automatica, un impianto laser fibra Cy-laser HL3015 da 4kW, una pressapiegatrice e varie postazioni di saldatura, di cui da poco anche una nuovissima saldatrice a laser di ultima generazione; dopo aver realizzato tutti i semilavorati essi vengono assemblati in officina al fine di controllare che il lavoro sia stato eseguito correttamente e, in seguito, vengono inviati ad aziende partner che si occupano dei trattamenti superficiali». Completata questa fase il materiale rientra per un ultimo controllo qualità e viene inviato presso il sito di installazione dove una squadra di montatori prevede al montaggio e al



(al centro) Reinhard Steinwandter, titolare di RST Inox, con accanto i figli Kevin (alla sua sinistra) e Stefan (alla sua destra)

collaudo con il cliente chiudendo così la tipica commessa. «Questa attuale organizzazione – dichiara il titolare – fino a 5 anni fa era impensabile. Al tempo dipendevamo da fornitori esterni per la quasi totalità della produzione e ciò da un lato comportava un minor controllo dei costi e della qualità con impatto negativo sulla marginalità complessiva. La decisione di dotarci di un parco macchine proprietario e, in particolare, del taglio laser fibra, ci ha permesso di fare la conoscenza di Cy-laser, azienda con la quale abbiamo subito avuto feeling e che è stata il nostro partner di fiducia nella transizione da azienda di servizi ad azienda di produzione».

L'intesa vincente con Cy-laser

L'incontro tra RST Inox e Cy-laser avviene nel 2017 per mezzo di Haro Tech, rappresentante di Cy-laser per l'area. «Un impianto di taglio laser è un investimento importante per una realtà come la nostra – dichiara Steinwandter – ma appena approcciata l'azienda di Schio ci siamo resi conto che era il partner giusto dal momento che ha un approccio al cliente assai simile a quello usato da noi, seguendolo in ogni passo ed essendo sempre disponibile al confronto.

I VANTAGGI DELLA MARCATURA “ON BOARD”

L'installazione della testa galvanometrica consente una velocità di esecuzione della marcatura senza eguali che, paragonata a quella di una macchina tradizionale, permette di risparmiare più del 40% del tempo necessario. Non solo, i livelli di marcatura personalizzabili e la possibilità di marcare materiali pellicolati per adattarsi a ogni esigenza la rendono un accessorio utilissimo e che si inserisce perfettamente nel contesto “Industria 4.0”. La tracciabilità dei pezzi in azienda, infatti, è diventata un'operazione fondamentale per il contoterzista, il quale, adottando questo particolare strumento, riesce a soddisfare pienamente il cliente offrendo un valore aggiunto rispetto alla concorrenza. Il marcatore agisce su un'area di lavoro limitata che dipende dal tipo di lente di focalizzazione montata. Con un range da 80x80mm fino a 174x174mm. Cy-laser ha sviluppato anche un software dedicato alla testa galvanometrica di marcatura con lo scopo di pilotare un marcatore laser, separato dalla sorgente laser di taglio, ma solidale nella movimentazione durante

l'esecuzione del post processor. Il CAM genera parallelamente al post processor di taglio per il CNC un secondo post processor per l'esecuzione delle marcature. Il “servizio marcatura” in esecuzione del PC del CNC si occupa di caricare i path nella scheda di marcatura. I “driver di comunicazione” sincronizzano le informazioni tra il servizio di marcatura, il CNC e la scheda controller del marcatore durante la fase di esecuzione del post processor. Il servizio di marcatura è un programma privo di interfaccia utente che ha il compito di orchestrare le operazioni di marcatura in sincronia con l'esecuzione del post processor di taglio, e che si occupa di caricare in memoria il part program di marcatura, di roto-traslarlo in base all'orientamento della lamiera, e di caricarlo nella scheda del marcatore. Le operazioni di comunicazione a basso livello sono demandate ai driver.



RST Inox utilizza la marcatura sia per fini estetici (imprimendo i loghi ove richiesto) sia con finalità funzionali, marcando le istruzioni utili ad agevolare la successiva fase di assemblaggio

Questo fattore, dal mio punto di vista, è della massima importanza e mi ha permesso di compiere un passo impegnativo a cuor sereno; così nel 2018 abbiamo installato il nostro impianto laser fibra: un CY2D HL3015». L'impianto sfrutta la tecnologia a fibra ottica e un generatore da 4kW per processare lamiere fino a 3.000 x 1.500 mm. La struttura ad aeroplano garantisce un'ottima stabilità meccanica; le parti in movimento sono posizionate nella parte superiore, quindi protette dalle polveri e dagli sfridi di taglio generati dalle lavorazioni e poi raccolti in un apposito banco sfridi separato. La struttura consente inoltre un accesso totale bilaterale al banco interno grazie alla presenza di porte scorrevoli laterali. CY2D HL3015 sfrutta la testa di taglio proprietaria Cy-laser EVO III, la più evoluta nel portafoglio del produttore di Schio: si tratta di una testa molto veloce grazie a una struttura leggera e allo stesso tempo solida e robusta, in grado di migliorare le dinamiche di processo e di sfruttare l'aumento delle potenze laser dei generatori. Essa gode inoltre dell'introduzione di alcuni optional di processo, tra i quali il cambio ugelli automatico, il sistema di controllo automatico delle riflessioni, il particolare sistema di raffreddamento della testa e il sistema di controllo capacitivo dell'altezza di taglio. «L'approccio al cliente di Cy-laser è stato eccezionale anche nel suggerire la potenza da impiegare – prosegue il titolare –; assistiamo a una continua rincorsa alle

alte potenze ma, analizzando la nostra produzione, il team di Cy-laser ci ha indirizzato su una sorgente da “soli” 4 kW, perfetto connubio per garantire la produttività e contenere i costi permettendoci di processare fino a 25mm di acciaio al carbonio, 15mm di inox e leghe di alluminio e 8mm di rame e ottone. Altro plus rivelatosi poi di fondamentale importanza è la possibilità, concessa dal marcatore professionale, di eseguire oltre il taglio, anche la marcatura dei pezzi direttamente in macchina».

RST Inox sfrutta così la marcatura con una duplice finalità: la prima di carattere estetico, andando a marcare i prodotti con i loghi dei clienti quando necessario; la seconda, di carattere più gestionale, andando a marcare, conseguentemente al taglio, indicazioni utili nella successiva fase di assemblaggio. Quest'ultimo aspetto ha permesso all'azienda di efficientare le successive fasi di lavorazione che, avendo un'elevata componente di lavoro umano, rischiavano di diventare il vero collo di bottiglia dell'impresa specie in una contingenza in cui, anche in Alto-Adige, il reperimento di manodopera specializzata e disponibile a trasferte si conferma un fattore critico.

Alla ricerca di ulteriori traguardi

L'essere diventati una moderna azienda produttiva capace di generare 1.7mln di euro di fatturato con un processo di internazionalizzazione bene avviato non è un traguardo per

SEMPRE A FIANCO DEI CLIENTI, IN OGNI ANGOLO DEL MONDO

Raggiungere aziende dislocate in aree lontane dalle principali filiali del gruppo mantenendo al contempo il rapporto one-to-one che caratterizza l'azienda è un must per Cy-laser, azienda che fa dell'attenzione al cliente un punto di forza secondario solo all'aspetto qualitativo dei propri impianti. «L'attenzione al cliente e il desiderio di mantenere un rapporto personale è uno dei nostri punti di forza - dichiara Giovanni Barausse, sales area manager di Cy-laser - e questa è la ragione per la quale, ove per distanze geografiche non riusciamo ad essere presenti diret-

tamente, ci avvaliamo di una rete di intermediari come Haro Tech». Questa strategia permette di mantenere un continuo dialogo con il cliente in tutte le fasi del processo di vendita. «Noi come agenzia - dichiara Jürgen Haas, CEO e Sales Manager di Haro Tech - siamo il tramite tra l'azienda e il cliente finale. Siamo noi a prendere contatto con il cliente, lo aiutiamo a definire le necessità, lo accompagniamo presso gli stabilimenti di Cy-laser per toccare con mano le varie tecnologie, rappresentiamo un punto riferimento anche durante la fase di installazione. Una volta ter-

minato il tutto manteniamo un canale aperto anche in fase di post vendita, in quanto un contatto continuo con il cliente è fondamentale: dall'utilizzo della macchina possono nascere sempre nuove necessità e mantenere una linea sempre aperta, che arriva fino al produttore, permette al cliente di non sentirsi un semplice numero in una riga di bilancio. In un territorio come quello dell'Alto Adige il rapporto umano e la continua vicinanza tra fornitore e cliente sono valori prioritari. La nostra missione è mantenere questo canale sempre vivo e costante».

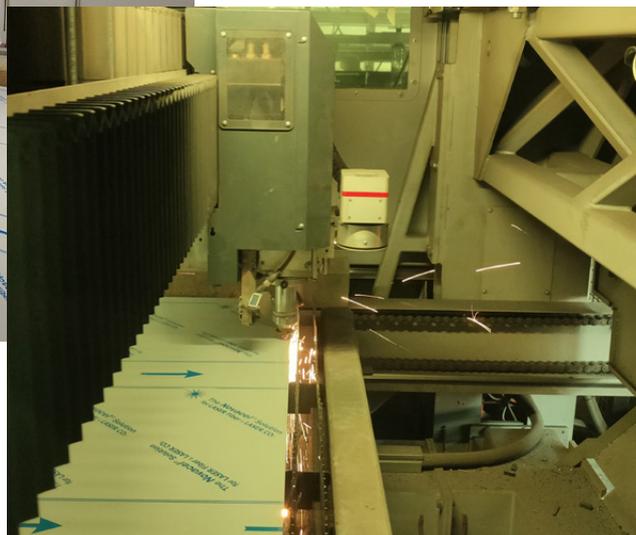


Jürgen Haas,
CEO e Sales Manager di Haro Tech



La struttura ad aeroplano garantisce perfetta accessibilità bilaterale all'area di lavoro del CY2D HL3015

La testa di taglio EVO III grazie alla propria leggerezza permette di spingere al limite le dinamiche della macchina e consente inoltre di effettuare direttamente in macchina la marcatura galvanometrica



RST Inox bensì uno stimolo a crescere ulteriormente. Dichiara Steinwandter: «quando abbiamo iniziato già mi sembrava un sogno riuscire a produrre in casa i componenti che avremmo poi installato. Adesso che abbiamo preso dimestichezza, specialmente con il laser, mi accorgo delle infinite potenzialità che si celano dietro questa tecnologia in combinazione con la piegatura: siamo infatti in grado di creare staffe e sistemi di giunzione sempre nuovi. L'unico limite è la nostra fantasia».

Su quest'onda di entusiasmo e sviluppo RST Inox ha anche avviato un processo di ampliamento che la porterà ad aggiungere altri 1.200 mq coperti, raddoppiando quasi le attuali dimensioni, e questo permetterà l'installazione di nuove tecnologie: «siamo molto attratti dalla saldatura laser, quindi abbiamo comprato un impianto di saldatura laser 1.500W di ultima generazione. In futuro, complice anche la necessità di limitare il personale in azienda, potenziando le squadre di installatori, valuteremo l'installazione di un'automazione per

il laser e in questo coinvolgeremo sicuramente Cy-laser visto il positivo cammino svolto fino a questo punto». Si delinea uno scenario di progetti di sviluppo, molti dei quali già avviati, che avvengono sullo sfondo di un passaggio generazionale ancora lontano dal completarsi ma sicuramente «in fieri». «Da un po' di anni sono presenti in azienda anche i miei figli Kevin

e Stephan - dichiara Steinwandter -; il primo si occupa dei montaggi presso i clienti, il secondo invece dell'ufficio tecnico e della programmazione del laser. Questo completa il mio sogno: aver dato vita a un'azienda in grado di farsi riconoscere sul mercato coinvolgendo in questo anche la mia famiglia; spero un giorno di passare ai miei ragazzi il timone affinché lo sfruttino per sviluppare ulteriormente l'impresa tramite le proprie innovazioni e le proprie idee».