

WAGNER ITEP:

La "Mercedes" della verniciatura ha scelto Autodesk

Abbiamo incontrato il Direttore Generale della Itep Spa, consociata italiana della multinazionale Wagner. Ecco come, grazie alle proprie scelte ed ad Autodesk Productstream, è riuscita a mantenere e a consolidare la propria leadership nel mercato della verniciatura e smaltatura a polvere.



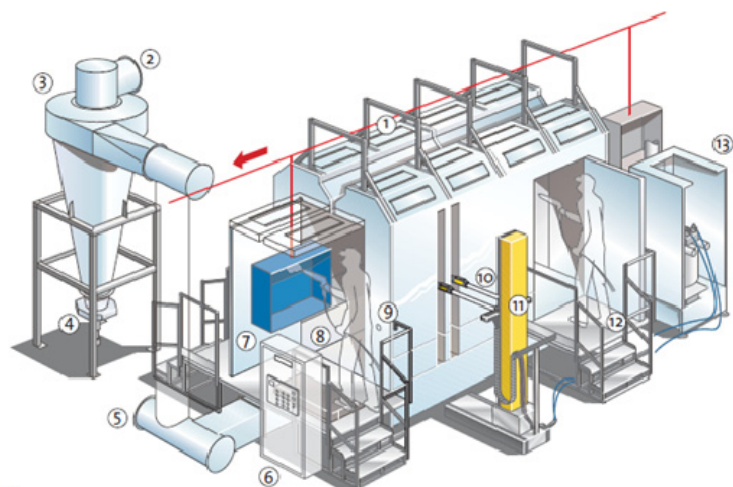
L'azienda

Wagner Itep nasce nel 1994 dalla fusione di 2 aziende importanti quale la ITEP, azienda storica italiana, e la Wagner, azienda multinazionale Svizzero - Tedesca.

Wagner è un gruppo che occupa 1700 dipendenti con un fatturato in tutto il mondo di 500 milioni di euro e 20 aziende operative, dislocate in Europa, negli Stati Uniti, nel Sud Est Asiatico e in Cina.

I sistemi di verniciatura a polvere Wagner hanno sempre goduto di un'ottima reputazione per quanto riguarda l'affidabilità e il progresso tecnologico. Oltre alla notevole esperienza nel campo della verniciatura a polvere, il fattore vincente deriva da un'intensiva ricerca sui prodotti e sui metodi di sviluppo e prove.

Lo sviluppo di un prodotto in Wagner Itep inizia con un prototipo tridimensionale e virtuale che sarà soggetto di una serie di test durante l'intero processo di sviluppo, a partire dalla progettazione, per arrivare così al prodotto finito. Con la **Prototipazione Digitale** e con l'aiuto di una speciale camera climatica i Tecnici dell'Azienda riescono a determinare esattamente e, se necessario, ottimizzare il comportamento dell'apparecchiatura o del sistema di verniciatura nelle condizioni più estreme.



Key

Le Soluzioni Autodesk

Presso la sede italiana a Valmadrera, in provincia di Lecco, incontriamo il Direttore Generale della Wagner Itep, **Ing. Roberto Anghileri** che ci spiega che "La missione aziendale è quella di creare una soluzione tecnologicamente avanzatissima per quanto riguarda la verniciatura e la smaltatura a polvere.

Wagner Itep progetta - prosegue l'Ing. Anghileri - **produce ed installa** cabine per la verniciatura a polvere e per la smaltatura nel campo dell'industria.

Tra i vari ambiti applicativi, le nostre soluzioni spiccano nel segmento dell'elettrodomestico e dell'automotive."

L'Ing. Anghileri ci racconta poi come si è sviluppato il sistema informativo di Itep e quali erano le loro esigenze, con particolare riferimento al ciclo di vita dei prodotti, dalla offerta alla manutenzione.

"Per la nostra Azienda - ci dice il Direttore Generale - in questi ultimi anni è diventato vincolante puntare sull'innovazione tecnologico e su una organizzazione sempre più snella e rapida.

Abbiamo così realizzato una struttura di rete che ci permettesse di essere interconnessi con i nostri clienti, i nostri fornitori, la nostra casa madre, i nostri tecnici sul campo. Ci serviva però anche migliorare sensibilmente la velocità di progettazione, gestire processi aziendali rapidi con un ciclo di approvazione controllato, ma non burocratico. Sentivamo inoltre l'esigenza di garantire la sicurezza dell'archivio dei dati di progetto, facilitandone e controllandone l'accesso, non solo in fase di progettazione o produzione. Era importante assicurare anche il recupero semplice ed immediato di tutte le informazioni necessarie per garantire un service post vendita realmente efficace. Cercavamo perciò uno strumento che andasse oltre un PDM (Product Data Management - ndr), ma che migliorasse anche la nostra organizzazione aziendale."



Così siete arrivati ad Autodesk. "Sì, eravamo già clienti Autodesk - ci risponde l'Ing. Roberto Anghileri - ed usavamo già con successo i prodotti CAD per la progettazione 3D e 2D. Negrone Key Engineering ci ha presentato Productstream Professional, la soluzione Autodesk per gestire il ciclo di vita dei prodotti (PLM), assicurandone anche l'integrazione con la nostra struttura Commerciale (gestione offerte), con gli Acquisti, la Produzione e la Manutenzione. Dopo aver visto e provato Productstream Professional abbiamo potuto apprezzarne le caratteristiche: ci è piaciuto e lo abbiamo effettivamente adottato in tutta l'azienda, con 25 installazioni, che coprono tutti i vari uffici (commerciale, acquisti, produzione e manutenzione), integrandosi con il nostro ERP aziendale."

Ci sembra una bella storia di successo, vero, Ingegnere? "Ebbene, sì! Grazie anche ad Autodesk continuiamo ad avere i prodotti e le soluzioni migliori, siamo veloci ed efficienti, siamo presenti sul territorio, ci conoscono come la Mercedes della verniciatura."

www.wagneritep.it