



GEA E IL PROGETTO MATRIX

INTERVISTA A MASSIMILIANO BENASSI,
SENIOR DIRECTOR HEAD
OF PRODUCT DEVELOPMENT

Il gruppo Gea è una delle maggiori multinazionali nella progettazione, costruzione, installazione di macchinari e impianti nel settore alimentare: sono loro il sistema a spina di pesce dou-

ble-up a linea bassa che gli allevatori di capre neozelandesi Wiebe e Piety Smitstra hanno installato nella loro sala di mungitura, i due robot SRone per pulire la stalla utilizzati dall'azienda agricola tedesca Fengels KG e anche il compressore HG34 semiermetico con cui l'azienda iraniana Choopan Ice Cream ha preservato al fresco la vaschetta di gelato più grande al mondo: ben 5 tonnellate di cioccolato!

In Italia, la sede Homogenization di Parma è leader di mercato per gli omo-

“L'omogeneizzatore del futuro consumerà meno e per ogni area geografica di destinazione avrà caratteristiche tecniche specifiche.”

geneizzatori ad alta pressione e le pompe a pistoni. “Si tratta di una realtà monosito dove convivono in un dialogo continuo engineering, innovazione, application, produzione e sales - ci spiega Massimiliano Benassi, Senior Director Head of Product Development - I dipendenti sono circa 150 e la produzione raggiunge le 700 macchine all'anno con un forte livello di customizzazione e una declinazione sui più diversi settori, dal lattiero caseario (40%) al food and beverage (30%), dal farmaceutico (20%) al chimico (10%).”

Negli ultimi anni Gea Italia si è focalizzata sul miglioramento dei processi, con una forte attenzione alla Lean Production, sul ringiovanimento delle

linee prodotto, sui temi della sostenibilità, a partire dalla scelta di macchine in grado di ridurre il carbon footprint e sul creare i giusti collegamenti tra business model e innovazione tecnica.

“L'omogeneizzatore del futuro - racconta Benassi - consumerà meno e per ogni area geografica di destinazione avrà caratteristiche tecniche specifiche. In alcuni Paesi, i clienti sono disposti a pagare per qualcosa per cui non lo sono in altri Paesi: le scelte tecniche sono dunque collegate a cosa il cliente è disposto a pagare, il che comporta una conoscenza molto approfondita del cliente e del contesto economico e sociale in cui opera.”

In tal senso, **il pioniere dei progetti è stato MATRIX, acronimo di Metodologie, Affidabilità, Ripetibilità Innovazione, eXcellence.** Punto di partenza: un problema di affidabilità della



trasmissione e di ripetibilità del funzionamento della macchina più costosa e più grande prodotta, circa 8/10 tonnellate di peso, per cui, in sede di collaudo, accadeva che, nelle stesse condizioni, alcuni esemplari fossero perfettamente stabili e altri vibrassero rumorosamente fino a spostarsi letteralmente.

“Abbiamo deciso di concentrarci sugli aspetti tecnici ed economici malfunzionanti della macchina – continua Benassi – ma allo stesso tempo, **abbiamo colto l’occasione per coinvolgere i clienti, capire quali fossero le loro aspettative e creare il modello top di gamma.** Per far ciò, abbiamo elaborato un sistema di intervista strutturata che lasciasse al cliente totale libertà nel far emergere quanti più dati possibili e guidasse noi nel tradurre quei dati in specifiche di progetto. Tra i risultati immediati raggiunti, una maggiore facilità di assemblaggio, che prima avveniva in non meno di 3-4 giorni lavorativi e che ora si è ridotto a meno di 2 giorni. Altro importante risultato: si è incrementato il livello di sicurezza percepita. Intervistando il cliente, infatti, ci siamo resi conto che il portellone di ingresso era percepito come poco sicuro, sebbene non lo fosse realmente, e che questa percezione contribuiva anche ad ad-

“Abbiamo colto l’occasione per coinvolgere i clienti, capire quali fossero le loro aspettative e creare il modello top di gamma.”

mentare un’idea di scarsa qualità della macchina. Pertanto, si è deciso di ridisegnare tale portellone. Infine, sempre grazie alle indicazioni pervenuteci dai clienti, abbiamo lavorato sulla facilità di manutenzione, in particolare sull’accessibilità al corpo di trasmissione. **Se non avessimo coinvolto il cliente, non avremmo mai pensato di dover lavorare su questi aspetti** che, invece, sono stati accolti dal mercato entusiasticamente. A questi risultati “paralleli” ma fondamentali, si aggiunge ovviamente la risoluzione dei problemi tecnici originanti il progetto, cosa che ha reso questa macchina un vero e proprio successo commerciale. Certo, in tal modo abbiamo allungato enormemente i tempi di gestione delle specifiche e di analisi della fattibilità, ma **siamo arrivati a un concept talmente preci-**

so che la fase di progettazione si è ridotta drasticamente, arrivando in due soli mesi ad avere il design completo della macchina nuova.

Se dunque prima un progetto cubava all’incirca due anni, questo è invece stato sviluppato – tra analisi di fattibilità, progettazione, realizzazione del prototipo e collegamento all’area di collaudo e montaggio – in soli 11 mesi, dove il grosso è stato l’analisi di fattibilità, durata 5 mesi, che però poi ha permesso di sveltire tutte le fasi successive con una puntualità di intervento notevole. Infine, non trascurabile, le semplificazioni apportate alla struttura della macchina hanno aiutato a ridurre i costi di produzione della macchina.”

Riduzione del 10% dei costi di produzione della macchina, maggiore qualità e sicurezza percepita, riduzione dei tempi in fase di progettazione e realizzazione: oggi Gea Italia, di queste macchine che prima rappresentavano una forte criticità, riesce a realizzare le 20/30 richieste dal mercato in tempi e costi certi, pianificandole nella produzione standard. Tanto che il successo di questa esperienza si è trasformato una vera e propria metodologia di gestione di tutti i progetti di innovazione.