

INIZIATIVA Collaborazione con il portale openinnovation.me e premi ai migliori contributi

Idee innovative dai clienti E Fiam cambia i prodotti

Manifattura tradizionale sfrutta le tecnologie digitali per suggerimenti
Il direttore commerciale: «Così possiamo migliorare i nostri avvitatori»

Roberta Bassan

●● Filo diretto con i clienti, accettasi suggerimenti per migliorare i prodotti, premi alle idee più utili che poi verranno applicate per trovare soluzioni nuove. Metodo innovativo che sfrutta le tecnologie digitali. Ma a sperimentarlo arriva per la prima volta una manifattura classica come la Fiam di Vicenza con 70 anni di storia e business rappresentato dal mondo degli avvitatori, strumenti non così "popular" ma fondamentali nelle industrie dove si usano per fissare le viti. «La possibilità di ascoltare in modo diretto, grazie alle tecnologie digitali, le persone che utilizzano i nostri prodotti rappresenta un'opportunità di innovazione senza precedenti». Così Nicola Bacchetta, direttore commerciale Fiam, terza generazione (con Sofia Casolo) dell'azienda guidata dal padre Luigi con il socio Lorenzo Casolo, entrambi figli dei fondatori nel 1949. E che ora intraprende il cammino dell'"open innovation".

Le basi «Siamo un'azienda metalmeccanica che in real-

«Ad esempio, un operatore ci ha segnalato l'intensità di un led: è stata calata e funziona meglio»

tà ha sempre cercato di stare con le orecchie aperte: tutte le innovazioni che hanno caratterizzato la nostra storia sono state dettate in alcuni casi dalle nostre idee, ma soprattutto dai bisogni del mercato. Ora pensiamo che ascoltare coloro che utilizzano i nostri strumenti, e c'è chi li utilizza intensamente anche per sette/otto ore al giorno, sia importante per far emergere caratteristiche che possono essere migliorate». L'idea nasce in effetti da un feedback di qualche tempo fa: un cliente faceva notare che diminuire l'intensità di un led avrebbe migliorato il comfort dell'operatore. «Da soli - spiega Bacchetta - non ci saremmo mai arrivati perché partivamo dal presupposto che una luce forte avrebbe aiutato di più. E invece rischiava di accecare. E così un piccolo cambiamento ha soddisfatto tanti».

Lo scambio Da qui l'idea di "aprirsi". Prima l'incontro con quello che si definisce un social network dell'innovazione, il portale openinnovation.me fondato dal vicentino Andrea Toniolo. Può funzionare come "semplice" vetrina dell'innovazione, può diventare «un'opportunità di miglioramento del prodotto e quindi possibilità di aprirsi ai suggerimenti degli utenti». E Fiam ha scelto per prima l'opportunità. Nel suo caso gli utenti sono coloro che usano i suoi sistemi di avvitatura, in particolare la gamma degli avvitatori più innovativa, quelli cioè ali-



A Vicenza la sede di Fiam



Nicola Bacchetta

mentati elettricamente, ma in generale tutte le soluzioni anche pneumatiche che vengono utilizzate soprattutto nelle linee di assemblaggio. «È bastato parlarne in alcune aziende per far scattare l'interesse degli operatori che li usano da anni tutti i giorni e li hanno sempre visti come fatti, definiti e accettati così. Qualche suggerimento per migliorare l'innovazione magari potrebbero esserci». Si apre un mondo.

Il portale «Abbiamo sempre investito sull'innovazione - ricorda Bacchetta - ed è uno degli aspetti fondamentali che ci ha consentito di rimanere sul mercato. Innovazione significa anche maggiore ergonomia, comfort, facilità di utilizzo, sicurezza per gli utenti finali: aprirsi e avere la possibilità di ascoltare chi utilizza le nostre soluzioni è la forma di innovazione più "open" che si possa pensare». Portale openinnovation.me, sezione Opportuni-

tà ("rendiamo insieme gli avvitatori più facili ed ergonomici"), registrazione, aggiungi (testo, video, foto): chi si iscrive decide se rendere pubblico il suo suggerimento o inviarlo solo all'azienda. I migliori contributi, che saranno vagliati da Fiam a seconda dell'interesse e dell'effettiva fattibilità, verranno premiati: in palio 15 premi da 100 euro.

L'apertura Portale anche in lingua inglese, destinazione mondo. Del resto Fiam, arrivata ad una novantina di addetti con 12,5 milioni di fatturato 2021, ha sì una rete commerciale diretta in Italia, ma ha anche due filiali commerciali in Francia e Spagna. «Vendiamo in 58 Paesi e abbiamo una quota export del 55%. Si accettano suggerimenti anche dall'estero: gli utilizzatori dei nostri prodotti sono in tutto il mondo, siamo aperti ai contributi di chiunque e dovunque». ●