



a coesia company



PRESS REVIEW

JANUARY – JUNE 2020

coesia



ACMA
a Coesia company
STiR

Jan-Feb
2020
1-2



ACMA TD 300

By Dan Shryock

ACMA Teabag Packers Support Sustainability

This is part of a periodic series of articles featuring equipment manufacturers in the coffee and tea industries.

Growing consumer demand motivates tea companies to continually look for new and better ways to deliver sustainable teabags. In order to do that, product development throughout the industry must continue to evolve.

That evolution starts with the creation of materials that allow teabags to be compostable. Then, those materials must be both functional and cost-effective.

Packaging equipment manufacturers are integral in this process because the machines they design must be able to operate using the new materials. ACMA, a leading manufacturer of packaging machines for consumer goods, is working to stay ahead of the engineering curve. “Interest today [in compostable materials] is overwhelming,” an ACMA spokesperson told *STiR* during a recent visit to its manufacturing facility in Bologna, Italy. “Everybody is looking for, [sustainable products].”

ACMA, part of the larger Coesia industrial and packaging solutions group, has developed the capability of using compostable materials in its single-chamber teabag packer machines.

Making teabags compostable

Some elements commonplace in teabags for years became problematic when seeking compostability. Synthetic string, for one, had to be eliminated. No more metal staples to keep bags closed, either. In working toward this goal, ACMA replaced the synthetic thread with natural fibers. Staples to hold the string to the bags were substituted with double knots.

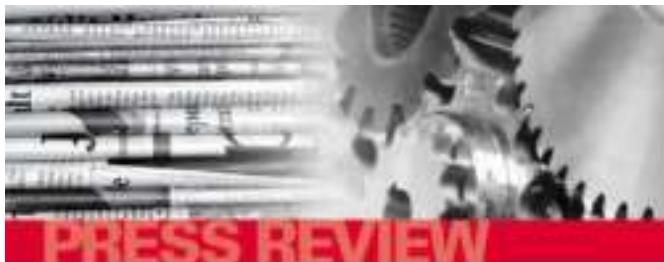


ACMA TE 500-F

The filter paper was not compostable and had to be replaced as well. The solution was polylactic acid — commonly called PLA — a thermoplastic polyester made of plant starch from sources such as corn or sugarcane. Using PLA delivered by third-party suppliers, ACMA has been able to create a variety of bag styles on its packing machines.

“We already succeeded with the single-chamber [bag] so our goal is to replicate such success into the double-chamber high-speed [machines],” the spokesperson said, adding that “double chamber bags should be ready by this year.”

ACMA’s development of PLA-compatible filling machines was arduous. Care was taken, for example, to make sure the delicate plant-based material efficiency flowed through the high-speed injection of tea leaves.



PRESS REVIEW

"[Teabags] used to be crimped and stitched with metal staples. Now we use a double knot. That is now the standard," he said. The PLA fibers also are heated to glue and seal each bag.

There's another advantage in using PLA. Traditional filter paper can sometimes contain chemicals such as bleach. PLA materials eliminate chemicals and still deliver a quality cup of tea. "A good tea tester can taste the paper when drinking a cup of tea," the spokesperson said. "That is one of the advantages of PLA. It is more neutral in terms of taste."

In addition to using PLA for teabags, ACMA incorporates the material as an alternative in secondary packaging from envelopes to carton boxes. Carton closures, for example, are tamper-proof. No cellophane wrapping is needed.

"Our work is all related to sustainability and flexibility in terms of packaging," he said.

While ACMA makes sure PLA materials perform well with its packing machines, the cost of sustainable packaging falls on the tea companies that must acquire the materials from third-party sources. Compostable materials can cost as much as 20-30% more than traditional, non-sustainable products.

Focus on sustainability

Efforts to bring sustainability to the tea industry are not new to ACMA. The company hosted a May 2019 event, "Tea Days," to discuss sustainable solutions and technology for primary and secondary packaging. The event also marked the company's 95th anniversary.

Third-party vendors including Ternanova and Glatfelter (filter paper manufacturing and processing), Interfil and Zwirnerei (teabag thread), Polypack (tags and envelopes), and Rockwell Automation (machine technology), joined a conversation focusing on green solutions for the tea supply chain.

The key partners of ACMA discussed solutions to meet the needs of their shared customers. Partnerships with companies in the materials sector are important as ACMA refines its sustainability principles, the company said in a statement. These principles aim to save costs for customers and ensure respect for the environment by offering solutions with as little environmental impact as possible.



ACMA TM 320

ACMA's TD 300

ACMA's line of machines is led by the TD 300, a high-speed, double-chamber packer. After four years of sales, the company considers the TD 300 a strong seller. "We started with some machines at lower speeds and then we went to higher speeds," the spokesperson said. "The TD 300 is now the standard."

As the product name indicates, this machine packs 300 teabags per minute. It double-knots the thread to avoid using metal staples, and it also operates without heat-sealable filter paper, resulting in an eco-friendly teabag.

The hard tag on each teabag is positioned over the string for better brand visibility.

Precision video cameras are used during operation to monitor production. Any faulty piece is automatically rejected before reaching the stacking and boxing processes.

See a video demonstration of the TD 300 here: <http://www.acma.it/en/solutions/product/td-300>

Other machines

ACMA claims its TM 320 is the fastest single-chamber teabag packer on the market using thread and tags. High-speed production, completing 320 bags per minute, provides a continuous operational cycle up to the cutting of the teabags.

The TM 320 is available in several bag sizes to accommodate different infusion products. The system works with a variety of fast and flexible end-of-line solutions. The TM 320 can use compostable PLA materials to provide an eco-friendly system without filter paper.

ACMA calls the TE 500 double-chamber teabag packer (500 bags per minute with sealed filter paper, envelope, and cartoner) a state-of-the-art machine for the high-speed continuous motion tea machines. It ensures rapid production and maximum flexibility using a variety of packaging configurations.

No adhesive labels are used to attach strings and tags, and that results in reduced production costs. A unique pouch solution packs up to 150 teabags at a time, saving both materials and time. ☕

 **Zwirnerei a. d. Wutach GmbH**
Quality - Reliability - Tradition - Since 1868

Baldeneggstr. 6
78765 Schaffhausen
Germany
Phone +49 7344 8036-0
Fax +49 7344 8036-20
www.zwirnerei-wutach.com
info@zwirnerei-wutach.com



**TEA BAG THREAD
FOR ALL TYPES OF TEA-PACKING MACHINES**



ACMA
a coesia company

**Kennedy's
Confection**

PRESS REVIEW

**Mar
2020**

Half page advertisement:

**The sweet solution
for your needs.**

Organoleptic properties

Ecological efficiency

Innovative solutions

Maximum quality

CHOCOLATE PACKAGING NEEDS? LET'S TRY ACMA INNOVATIVE SOLUTIONS!

ACMA is able to handle different material wrapping styles and product shape [round, flat and hollow] ensuring chocolate's look, taste and aroma, thanks to its high-precision wrapping technology. ACMA machines can handle single or double wrapping material in mono or multi style, such as bunch, twist on top or on side, double twist, fancy and viennoise.

ACMA will be at INTERPACK 2020, May 7-13 in Dusseldorf (Germany)

Hall 6, Booth D31-D57-E31-E57

ACMA
a coesia company



ACMA
a cassila company

Italia Imballaggio

**May
2020
(ENG)**

ACMA

Italiaimballaggio April-May 2020

← BEST PACKAGING 2020



What it is. Small cardboard box for bulk products (candies, chewing gum...), which facilitates the controlled dosage of the product.

Of original shape (with a deposited design), it has a smaller base, made thanks to gussets folded inside.

Its strengths are its environmental and economic sustainability as well as its attractive shape, which is different on the shelf.

Material. Cardboard

Product. Candies/chewing gum

Design. Form + Dosing functionality

Sustainability. Easy to recycle, recyclable (not recycled) material, logistic efficiency thanks to the consumption of less energy to produce packaging and for transport (space and weight).

04/29/2020

[Http: **https://www.italiaimballaggio.network/en/best-packaging-2020/acma**](https://www.italiaimballaggio.network/en/best-packaging-2020/acma)



ACMA
a cassila company

ItaliaImballaggio

**May
2020
(ITA)**

PRESS REVIEW

ACMA

ItaliaImballaggio Aprile-Maggio 2020

← BEST PACKAGING 2020

Cos'è. Scatolina in cartoncino per prodotti sfusi (caramelle, chewingum...) che facilita il dosaggio controllato del prodotto.

Di forma originale (dal design depositato), ha una base più piccola, realizzata grazie a soffietti ripiegati all'interno.

Suoi punti di forza sono la sostenibilità ambientale ed economica nonché la forma accattivante, che si differenzia a scaffale.

Materiale. Cartoncino

Prodotto. Caramelle/chewingum

Design. Forma + dosaggio

Sostenibilità. Facilità di riciclo, materiale riciclabile (non riciclato), efficienza logistica, grazie al consumo di minore energia per produrre il packaging e per il trasporto (spazio e peso).



29.04.2020

Http: <https://www.italiaimballaggio.network/it/best-packaging-2020/acma>



ACMA
a Coesia company

IndustrialMeeting Food and Beverage Technology

Jun
2020



Production line efficiency increased with new concept of services

ACMA, a Coesia company, has continued to evolve its customer support strategies, following the development of technology and market trends. Today, the key lies in operating in a predictive manner both for avoiding the emergence of problems and for making maintenance more efficient, thus avoiding downtime. In particular, a primary focus is given to customers and their needs while supporting them continuously with an offer that efficiently combines know-how and technology.



A journey through the origins to discover ACMA 95 years.
(video: ACMA)

Eliminating distances: remote support, monitoring of machine conditions

ACMA was a forerunner in developing advanced technologies to increase the speed of responses and the efficiency of services provided to customers.

From remote support and monitoring of machine conditions and performances, the company now offers a complete and scalable package of technological and digital solutions to increase production line efficiency.

Predictive systems, comprising sophisticated networks of sensors and state-of-the-art software, are employed to avoid downtime and optimise operations like the ordering of spare parts (HTML, Webshop, Remote assistance).

Even during the lockdown, all these tools enabled the company to operate at full capacity to support its customers.



The professionalism of the service is guaranteed by almost a century of experience and the company's knowledge of the market and technological developments. (photo: ACMA)

The customer service and the value of expertise: Early Engagement



Predictive systems, comprising sophisticated networks of sensors and state-of-the-art software, are employed to avoid downtime. (photo: ACMA)

Aside from its technology, ACMA relies on the value of human experience and expertise. This is why it has implemented the process of "Early Engagement" starting from 2018.

This process involves introducing a customer service specialist –

straight from the very first phases after an order – who works alongside the sales representative to accompany customers throughout the construction and installation process of the machine. The customer service specialist has extensive technical skills and will train the sales team in all phases of the management of an order to create an even more customised package.

One of the added values of the Early Engagement project lies precisely in being able to create tailor-made projects, structured beginning from a preventive analysis of the technologies already available to customers and their production requirements. The professionalism of the service is guaranteed by almost a century of experience and the company's knowledge of the market and technological developments, including the most recent trends in environmental sustainability and the use of new materials for the best production line efficiency.

From spare parts to training

The support ACMA offers has evolved significantly from the simple sale of spare parts, to involve a series of aspects that extend beyond the machines themselves to encompass an all-round level of service. These enable risks to be minimised and investments to be maximised and constitute a broader and more extensive package. Indeed, over and above its traditional supply of spare parts, the company offers customised technical training and ongoing advisory services on the functioning of its machines / production line efficiency.

Putting the customer first

This form of assistance is part of a customer centric approach that involves all ACMA's departments. It is an approach that aligns the design, development and distribution of products and services with the current and future requirements of customers, in order to establish a relationship of trust that remains solid over time and offers added value to customers in the long-term. The added value of this support helps render production processes more efficient, in terms of increased profitability as well as improved sustainability.

More info about:

ACMA

European news

Food

Http: <https://www.industrialmeeting.club/en/production-line-efficiency-increased-with-new-concept-of-services/>



ACMA
a caesia company

INTERNATIONAL
CONFECTIONERY

Jun
2020

PRESS REVIEW



ACMA: A new concept of services

29th June 2020

ACMA, a Caesia company, has continued to evolve its customer support strategies, following the development of technology and market trends. Today, the key lies in operating in a predictive manner both for avoiding the emergence of problems and for making maintenance more efficient, thus avoiding downtime. In particular, a primary focus is given to customers and their needs while supporting them continuously with an offer that efficiently combines know-how and technology.

Eliminating distances

ACMA was a forerunner in developing advanced technologies to increase the speed of responses and the efficiency of services provided to customers. From remote support and monitoring of machine conditions and performances, the company now offers a complete and scalable package of technological and digital solutions to increase production line efficiency. Predictive systems, comprising sophisticated networks of sensors and state-of-the-art software, are employed to avoid downtime and optimise operations like the ordering of spare parts (HMI, Webshop, Remote assistance). Even during the lockdown, all these tools enabled the company to operate at full capacity to support its customers.

The value of expertise: Early Engagement

Aside from its technology, ACMA relies on the value of human experience and expertise. This is why it has implemented the process of "Early Engagement" starting from 2018. This process involves introducing a customer service specialist – straight from the very first phases after an order – who works alongside the sales representative to accompany customer throughout the construction and installation process of the machine. The customer service specialist has extensive technical skills and will back the sales team in all phases of the management of an order to create an even more customised package.

One of the added values of the Early Engagement project lies precisely in being able to create tailor-made projects, structured beginning from a preventive analysis of the technologies already available to customers and their production requirements. The professionalism of the service is guaranteed by almost a century of experience and the company's knowledge of the market and technological developments, including the most recent trends in environmental sustainability and the use of new materials.



From spare parts to training

The support ACMA offers has evolved significantly from the simple sale of spare parts, to involve a series of aspects that extend beyond the machines themselves to encompass an all-round level of service. These enable risks to be minimised and investments to be maximised and constitute a broader and more extensive package. Indeed, over and above its traditional supply of spare parts, the company offers customised technical training and ongoing advisory services on the functioning of its machines / production lines.

Putting the customer first

This form of assistance is part of a customer centric approach that involves all ACMA's departments. It is an approach that aligns the design, development and distribution of products and services with the current and future requirements of customers, in order to establish a relationship of trust that remains solid over time and offers added value to customers in the long-term. The added value of this support helps render production processes more efficient, in terms of increased profitability as well as improved sustainability.

[Http: https://in-confectionery.com/acma-a-new-concept-of-services/](https://in-confectionery.com/acma-a-new-concept-of-services/)



ACMA
a coesia company

IndustrialMeeting Food and Beverage Technology

Jun
2020
(ITA)
1/2

Home » Automation » Un nuovo concetto di supporto al cliente



Un Nuovo Concetto Di Supporto Al Cliente

ACMA, azienda di Coesia, ha evoluto le proprie strategie di supporto al cliente in maniera continuativa, seguendo lo sviluppo dei trend tecnologici e di mercato. Oggi, la chiave risiede nell'operare in un'ottica preidittiva, sia per evitare l'insorgere di problematiche che per rendere più efficiente la manutenzione, evitando fermi linea. Soprattutto viene dato valore al cliente e alle sue necessità, affiancandolo in maniera continuativa, grazie a un'offerta che integra efficacemente know-how e tecnologia.

Italia | 28 Giu 2020 | Automation, Bakery, Beverage, End Of Line Production, Food, Industrial News, Packaging, Primary Packaging, Secondary Packaging, Uncategorized | Leave A Comment | 25 Views

ACMA Technical Training
3 DIFFERENT LEVELS
to satisfy your specific needs

- T1 BASIC TRAINING**
for
OPERATORI MAINTENANCE TECHNICIANS
- T2 ADVANCED TRAINING**
for
MAINTENANCE TECHNICIANS
- T3 TAILORED TRAINING**
for
MAINTENANCE TECHNICIANS

Il servizio di assistenza tecnica proposto da ACMA è scalabile a seconda delle esigenze e consente al cliente di risparmiare tempo e risorse
(video: Coesia)



Annulare le distanze grazie alla tecnologia

ACMA è stata antesignana nello sviluppare tecnologie avanzate per incrementare la velocità nella risposta e l'efficienza del servizio ai clienti. Dall'assistenza in

remoto al monitoraggio a distanza delle condizioni e delle performance della macchina, l'azienda offre oggi un pacchetto completo e scalabile di soluzioni tecnologiche e digitali per incrementare l'efficienza della linea.

Vengono inoltre impiegati sistemi predittivi, che comprendono evolute reti di sensori e software avanzati, per evitare i fermi di produzione e ottimizzare operazioni quali l'ordine dei ricambi (HMI, Webshop, Remote assistance). Tutti questi strumenti, anche durante i mesi di lockdown, hanno consentito all'azienda di operare ai massimi livelli per supportare i clienti.

Il valore della competenza: l'Early Engagement

ACMA punta non soltanto sulla propria tecnologia, ma sul valore dell'esperienza e della competenza umata. Per questo, a partire dal 2018 ha implementato il processo di Early Engagement, che prevede l'introduzione e affiancamento di uno specialista del customer service già nelle prime fasi dopo l'ordine e, insieme al venditore, accompagni il cliente durante la costruzione e installazione della macchina.



Poche aziende possono vantare il know-how di ACMA, che ha quasi cent'anni di esperienza e un approfondita conoscenza del mercato. (foto: Acma)



ACMA
a caesia company
IndustrialMeeting
Food and Beverage Technology

Jun
2020
(ITA)
2/2

Si tratta di una figura con approfondite *skills* tecniche che va ad affiancare la parte commerciale in tutte le fasi di gestione della commessa per creare un pacchetto ancora più personalizzato. Uno dei valori aggiuntivi del progetto *Early Engagement* risiede infatti nel poter creare progetti tailor made, strutturati a partire da un'analisi preventiva delle tecnologie già a disposizione dei clienti e delle loro necessità produttive. La professionalità del servizio viene garantita dall'esperienza quasi centennale dell'azienda e, al contempo, dalla conoscenza che questa vanta del mercato e dei relativi sviluppi tecnologici, comprese le ultime tendenze in termini di sostenibilità ambientale e utilizzo di nuovi materiali.

Dalle Spare Parts al Training



L'headquarters dell'azienda: dove vengono progettate e assombrate le macchine, ma anche definite le strategie di assistenza al cliente. (foto: Acma)

Il supporto che ACMA offre si è quindi decisamente evoluto rispetto alla semplice vendita i parti di ricambio, andando a toccare una serie di aspetti che ruotano non soltanto attorno alla macchina, ma al servizio tout court.

Le attività dei Services, intese in questa accezione allargata, consentono di minimizzare il rischio e massimizzare

l'investimento, e vanno a far parte di un pacchetto più ampio. Infatti, oltre alla tradizionale fornitura di spare parts, l'azienda offre attività di training tecnico personalizzato e una consulenza continua sul funzionamento della propria macchina / linea.

Mettere al centro il cliente

Questa forma di assistenza si va ad inserire nell'approccio "customer centric" che coinvolge tutti i dipartimenti di ACMA.

Un approccio aziendale che allinea la progettazione, lo sviluppo e la distribuzione di prodotti e servizi, con le esigenze attuali e future dei clienti, al fine di

instaurare un rapporto di fiducia che rimanga saldo nel tempo ed offra un valore aggiunto al cliente in un orizzonte di lungo periodo.



ACMA Trainers with high expertise and deep knowledge of the machine

A disposizione del cliente a partire dalle fasi preliminari di progettazione fino all'installazione della linea e al post vendita. (foto: Acma)

Il supporto così strutturato offre un concreto valore aggiunto e può contribuire a rendere più efficienti i processi produttivi, non soltanto nell'ottica di un maggior profitto, ma di una miglior sostenibilità.

Maggiori informazioni:

[ACMA](#)

[Industrial news](#)

[Packaging](#)



PRESS REVIEW



ACMA, rapporti solidi con i fornitori e nuove tecnologie

Fra le aziende di spicco nella packaging valley bolognese, nei suoi quasi cent'anni di vita ACMA ha messo a punto diverse strategie per ottimizzare la produzione su commessa. Fra queste, il coinvolgimento dei fornitori su diverse strategie ad hoc, per gestire la complessità con un'accurata suddivisione dei compiti all'interno e all'esterno dell'azienda



A colloquio con **ELEONORA SALES**, Communication Specialist,
ROCCO CORVAGLIA, Responsabile Marketing, ed
ENRICO DESERI, Responsabile Operations di **ACMA SPA**

Logistica Management: Parliamo innanzitutto dell'azienda, delle sue caratteristiche salienti e delle sue principali esigenze.

Eleonora Sales: ACMA nasce 95 anni fa nel cuore di quella che oggi viene chiamata la "packaging valley" bolognese, di cui è fra le capostipiti. Con il 95% della produzione destinato all'esportazione, può considerarsi espressione autentica del territorio bolognese, ma

totalmente aperta verso i Paesi esteri dove si consuma la quasi totalità del suo business. Fin dalla nascita del gruppo stesso è parte di Coesia, multinazionale con sede a Bologna e filiali in tutto il mondo, che ne enfatizza l'approccio internazionale. ACMA costruisce macchine automatiche per il confezionamento di beni di primo consumo, in due settori principali: alimentare e cura della persona e della casa. Per quanto riguarda il food, opera nel



PRESS REVIEW



Speciale ENGINEER-TO-ORDER

settore confectionery costruendo le macchine che incartano caramelle, cioccolatini e snack. Nel comparto home and personal care, produce le macchine che confezionano le saponette o riempiono fustini o flaconi di sapone e detersivi in polvere o liquidi, destinati sia alligiene personale che alla pulizia della casa. Il terzo settore di riferimento è quello del tè e caffè: con i macchinari ACMA vengono riempite e rifinite le bustine di tè e le capsule di caffè. A completamento del portafoglio, ACMA propone anche diverse soluzioni per il packaging secondario con varie tipologie di scatole e overwrapping. Questi i principali numeri dell'azienda: 64 milioni di euro di fatturato, 250 dipendenti, oltre 1000 macchine installate negli ultimi dieci anni e 5% degli investimenti in R&D.

Un business sostanzialmente improntato alla produzione su commessa e caratterizzato da due grandi aree di complessità. La prima è quella che deriva direttamente dalla produzione in modalità ETO, dunque la necessità di lavorare in maniera molto customizzata sulla richiesta del cliente. La seconda fa capo all'altra specificità di ACMA, quella di essere presente in aree applicative molto diverse tra loro, cosa che comporta la produzione e gestione di un'ampia gamma di oggetti diversi. E questo significa anche elevata complessità nella gestione della supply chain.

LM: Come viene gestita quindi la supply chain e come potete descrivere il flusso dei materiali, dalla materia prima al prodotto finito?

Enrico Deseri: La gestione dei materiali avviene in maniera abbastanza tradizionale. Calcoliamo i fabbisogni e avanziamo i relativi ordini di parti meccaniche, commerciali, elettronica, semilavorati, che poi vengono stoccati in un magazzino situato all'interno all'azienda: da questo punto di vista, niente di diverso da quello che fanno tante altre aziende. A livello geografico, la nostra supply chain si dirama innanzitutto nel territorio bolognese e in generale prevalentemente in Italia. Qualcosa viene acquistato anche all'estero nelle cosiddette best cost countries, ma in misura minore.

Le particolarità cominciano con le politiche di scorta e soprattutto con le quantità di acquisto.

Alcuni settori di business richiedono macchine abbastanza ripetitive, quindi dove possibile cerchiamo di concentrare dei batch di produzione: ad esempio in quantità tre, o cinque al massimo: Sembrano numeri piccoli ma su tutta una serie di attività – lancio produzione, approvvigionamento dei materiali necessari, messa a scorta – questi ci permettono innanzitutto di contenere i costi

unitari, ma anche di rispondere in maniera più efficace ed efficiente alle richieste del mercato. Molte delle nostre commesse, però, prevedono batch inferiori e spesso in quantità uno, che corrisponde per noi alla produzione su commessa vera e propria. In quest'area dunque non vi sono politiche di scorta perché tutto - quell'avvianto, quella camma, quell'ingranaggio - viene progettato e comprato apposta per quel singolo progetto e per quella singola macchina.

Fini qui per quanto riguarda la produzione delle macchine. Diverso è poi il discorso relativo alla gestione dei ricambi, per i quali si torna a politiche di riordino finalizzate a scorte di sicurezza. Come detto inizialmente, la storia di ACMA si dipana lungo quasi un secolo, con una base installata pressoché sterminata: non potremmo mai tenere a stock ricambi per tutte le nostre macchine. Di conseguenza noi analizziamo a fondo l'andamento del passato, per prevedere al meglio quali saranno i consumi futuri e avere a scorta il minimo indispensabile. In questo senso ci viene in aiuto una rete di fornitori selezionati, che coinvolgiamo in modo specifico per aiutarci a gestire questo tipo di complessità.

LM: Questo è un punto importante: la gestione dei fornitori. Con quali strategie riuscite a coinvolgerli nei vostri obiettivi?

ED: Innanzitutto, dove la variabilità dei prodotti richiesti impedisce di attuare sufficienti politiche di scorta, contiamo su una supply chain dedicata di quattro-cinque fornitori, selezionati per diverse tipologie di lavorazioni, che ci supportano con la necessaria efficacia ed efficienza nella consegna dei materiali. Detto questo, la nostra catena di fornitura si è molto fidelizzata nel tempo, con rapporti di partnership consolidati non solo dal lungo periodo ma anche dalla specializzazione tecnologica. Per questo cerchiamo di concentrare la produzione delle nostre parti componenti su un numero di fornitori limitato, privilegiando la concentrazione alla dispersione; un po' per aumentare il nostro potere contrattuale, ma anche e soprattutto per contribuire da parte nostra alla solidità dell'azienda fornitrice e alla qualità della sua produzione.

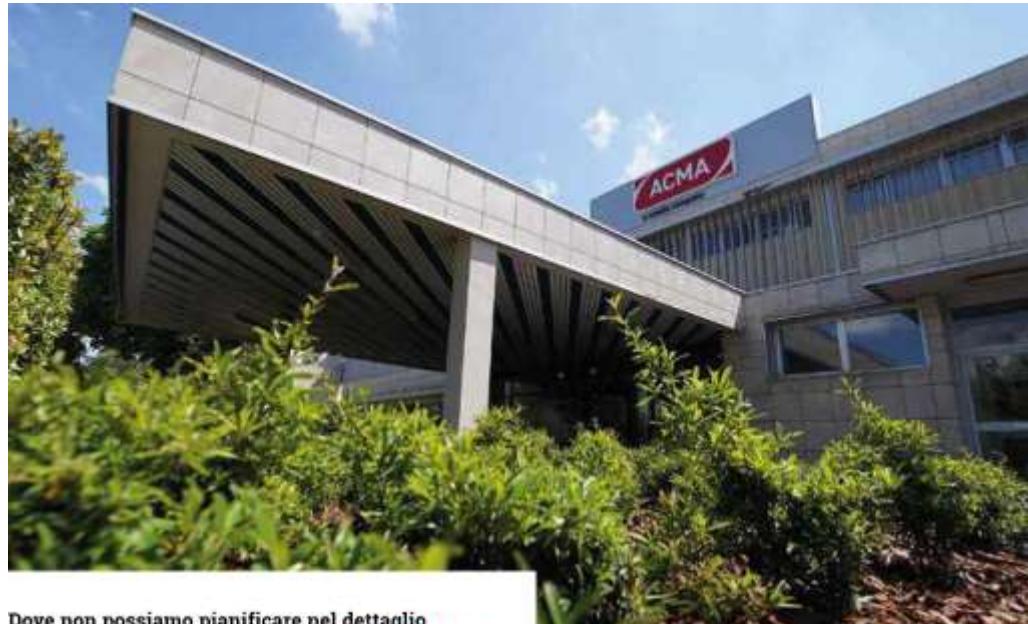
Per fare questo abbiamo anche lavorato su strategie specifiche per gestire il rapporto con i fornitori, che andassero oltre il semplice "ordino questo codice e lo ricevo in tempo". Con alcuni fornitori, per esempio, abbiamo ampliato il discorso delle "forniture piane". Nelle macchine caratterizzate da complessità meno elevata, e in particolare per le parti di queste a minor valore aggiunto, il nostro fornitore



PRESS REVIEW

ACMA
a caesia company
LOGISTICA Management

Jun
2020)
3/4



Dove non possiamo pianificare nel dettaglio l'andamento di mercato, in pratica cerchiamo di pianificare con i fornitori dei batch produttivi, che poi ritireremo gradualmente, con l'arrivo degli ordini di produzione

può produrre i singoli pezzi ma anche occuparsi del montaggio di questi in gruppi completi. Le macchine caratterizzate da complessità più alta preferiamo sempre gestirle internamente, ma per quelle lavorazioni abbastanza ripetitive, destinate a macchine definibili semplici, concordiamo con il fornitore sia la produzione delle parti meccaniche, sia il montaggio preliminare nei relativi gruppi, che verranno integrati direttamente sulla macchina non appena consegnati in azienda. Il vantaggio di questo sistema è reciproco: a noi consente di esternalizzare almeno una parte del lavoro, ai fornitori di rafforzare il legame con noi, fornendo non semplici codici ma entrando più profondamente nel processo produttivo.

Altra formula di fidelizzazione che abbiamo elaborato è quella legata agli "ordini aperti". Parliamo in questo caso ancora di codici ripetitivi per macchine ripetitive. Dove non possiamo pianificare nel dettaglio l'andamento di mercato, in pratica cerchiamo di pianificare con i fornitori dei batch produttivi, che poi ritireremo gradualmente, con l'arrivo degli ordini di produzione. Altra azione palesemente win-win: i fornitori possono produrre subito dei batch importanti, riducendo i costi interni e di nuovo aumentando la fidelizzazione nei nostri confronti, ricevendo da noi un impegno di acquisto sul lungo periodo; noi non solo otteniamo un prezzo di acquisto più conveniente, ma riduciamo anche i nostri costi di magazzino. Come

detto il limite di questa strategia sta solo nella complessità della macchina: questo approccio infatti è tipico di progetti tecnicamente stabili, quindi poco personalizzati.

LM: L'aspetto tipico della produzione su commessa è invece l'estrema variabilità. Dove la customizzazione è massima e la ripetibilità minima, quali strategie di standardizzazione avete elaborato?

ED: Dal punto di vista della standardizzazione, lavoriamo su due livelli. Il primo è quello dell'ingegneria. In questo senso cerchiamo di standardizzare il più possibile i particolari meccanici da noi disegnati ma anche i codici commerciali che acquistiamo. La macchina infatti deve essere semplificata e uniformata il più possibile e da tutti i punti di vista, in modo da ridurre per quanto possibile quella "quantità uno" che complica sempre le cose. Secondo livello, su cui negli anni abbiamo spinto molto, è quello dell'industrializzazione. Parliamo magari di codici diversi, con utilizzi diversi, ma facciamo in modo di uniformare almeno le tecnologie costruttive, le finiture o l'utilizzo di materie prime. Cerchiamo insomma di mettere in comune tutto il possibile in termini di lavorazione e di trattamenti, analizzando tutte le possibili prestazioni che si possono ottenere con le diverse modalità produttive. In questo modo cerchiamo di rivolgervi ad un numero ristretto di fornitori in grado di fornirci un determinato tipo di trattamento o di semilavorato. Questo tipo di standardizzazione ci richiede un impegno note-



PRESS REVIEW



Speciale ENGINEER-TO-ORDER

vole dal punto di vista del design, ma rientra comunque nella nostra politica generale riguardo i fornitori: non disperdere troppo il parco dei partner industriali, quanto piuttosto concentrare, fidelizzare e stringere partnership di lunga durata.

LM: Le persone: quali figure professionali hanno il compito di elaborare e gestire questi processi?

ED: La figura più centrale e più strategica presente in azienda è il Supply Chain Manager; conosco bene questo ruolo, avendolo ricoperto per cinque anni prima di diventare Responsabile Operations. Io lo definisco il "direttore d'orchestra" in quanto responsabile della pianificazione, e in quanto tale, chiamato a condividere tutto: dai progetti dell'ufficio tecnico, al timing e scheduling delle fasi progettuali, fino alle vendite, e da qui a ritroso.

Negli anni infatti abbiamo implementato un sistema di Sales & Operations Planning, con il quale vediamo settimanalmente il quadro completo delle macchine in produzione o pronte per essere messe sul mercato, con la relativa probabilità di vendita. Sulla base di questi dati, il supply chain manager organizza tutta la catena di

fornitura, prenotando le varie capacità dei fornitori e tenendo ben fisso lo sguardo su quelli che noi chiamiamo "hot projects", cioè i progetti pronti per partire entro un mese o due.

Basandosi sulle previsioni di vendita del breve-medio periodo, il SCM può effettuare regolarmente l'analisi dei carichi produttivi sulla supply chain, cercando di evidenziare le aree interessate di più o di meno dal carico, avviando le necessarie politiche di scorta sui progetti in entrata. Il dettaglio è molto importante perché il nostro non è un business ripetitivo: basarsi sui dati storici condurrebbe ad errori certi. A parte i pezzi di ricambio, per i quali possiamo ipotizzare un passato e un futuro, le macchine nuove sono sempre pronte a scrivere nuove storie. Conoscerle in anticipo risulta essenziale affinché il SCM possa pianificare l'acquisto dei materiali presso i fornitori, quindi le loro capacità e le nostre scorte. Dal S&OP si passa quindi al demand planning e al processo di procurement/provisioning, che noi chiamiamo in gergo "sollecito", perché riguarda sostanzialmente la certezza che le parti ordinate arrivino nei tempi previsti.

Abbiamo detto dunque link diretto con l'ufficio tecnico, con le vendite, con gli acquisti e arriviamo infine alla produzione: sempre il SCM è la figura che si interfaccia con la produzione per garantire che il piano produttivo di montaggio sia effettuato on time rispetto

Basandosi sulle previsioni di vendita del breve-medio periodo, il SCM può effettuare regolarmente l'analisi dei carichi produttivi sulla supply chain, cercando di evidenziare le aree interessate di più o di meno dal carico, avviando le necessarie politiche di scorta sui progetti in entrata





PRESS REVIEW



Jul
2020

Un nuovo concetto di services per ACMA

ACMA, azienda di Coesia, ha evoluto le proprie strategie di supporto al cliente in maniera continuativa, seguendo lo sviluppo dei trend tecnologici e di mercato. Oggi, la chiave risiede nell'operare in un'ottica predittiva, sia per evitare l'insorgere di problematiche che per rendere più efficienti la manutenzione, evitando fermi linea. Soprattutto viene dato valore al cliente e alle sue necessità, affiancandolo in maniera continuativa, grazie a un'offerta che integra efficacemente know-how e tecnologia.

ACMA è stata antesignana nello sviluppare tecnologie avanzate per incrementare la velocità nella risposta e l'efficienza del servizio al cliente. Dall'assistenza in remoto al monitoraggio a distanza delle condizioni e delle performance della macchina, l'azienda offre oggi un pacchetto completo e scalabile di soluzioni tecnologiche e digitali per incrementare l'efficienza della linea. Vengono inoltre impiegati sistemi predittivi, che comprendono evoluti reti di sensori e software avanzati, per evitare i fermi di produzione e ottimizzare operazioni quali l'ordine dei ricambi (HMI, Webshop, Remote assistance). Tutti questi strumenti, anche durante i mesi di lockdown, hanno consentito all'azienda di operare ai massimi livelli per supportare i clienti.



Il valore della competenza: l'Early Engagement

ACMA punta non soltanto sulla propria tecnologia, ma sul valore dell'esperienza e della competenza umana. Per questo, a partire dal 2018 ha implementato il processo di Early Engagement, che prevede l'introduzione o affiancamento di uno specialista del customer service già nelle prime fasi dopo l'ordine e, insieme al venditore, accompagna il cliente durante la costruzione e installazione della macchina. Si tratta di una figura con approfondite skills tecniche che va ad affiancare la parte commerciale in tutte le fasi di gestione della commessa per creare un pacchetto ancora più personalizzato.

Uno dei valori aggiunti del progetto Early Engagement risiede infatti nel poter creare progetti tailor made, strutturati a partire da un'analisi preventiva delle tecnologie già a disposizione dei clienti e delle loro necessità produttive. La professionalità del servizio viene garantita dall'esperienza quasi centennale dell'azienda e, al contempo, dalla conoscenza che questa vanta del mercato e dei relativi sviluppi tecnologici, comprese le ultime tendenze in termini di sostenibilità ambientale e utilizzo di nuovi materiali.

Dalle spare parts al training

Il supporto che ACMA offre si è quindi decisamente evoluto rispetto alla semplice vendita i parti di ricambio, andando a toccare una serie di aspetti che ruotano non soltanto attorno alla macchina, ma al servizio tout court. Le attività dei Services, intese in questa accezione allargata, consentono di minimizzare il rischio e maximizzare l'investimento, e vanno a far parte di un pacchetto più ampio. Infatti, oltre alla tradizionale fornitura di spare parts, l'azienda offre attività di training tecnico personalizzato e una consulenza continuativa sul funzionamento della propria macchina / linea.

Mettere al centro il cliente

Questa forma di assistenza si va ad inserire nell'approccio "customer centric" che coinvolge tutti i dipartimenti di ACMA. Un approccio aziendale che allinea la progettazione, lo sviluppo e la distribuzione di prodotti e servizi, con le esigenze attuali e future dei clienti, al fine di instaurare un rapporto di fiducia che rimanga saldo nel tempo ed offrire un valore aggiunto al cliente in un orizzonte di lungo periodo. Il supporto così strutturato offre un concreto valore aggiunto e può contribuire a rendere più efficienti i processi produttivi, non soltanto nell'ottica di un maggior profitto, ma di una miglior sostenibilità.

Prodotti e tecnologie: GRUPPO COESIA

Gallery



Link: <https://packagingspace.net/it/news/un-nuovo-concetto-di-services-per-acma>