

# Intervista Intervista Intervista Inter

## Manutenzione: una tappa obbligata sulla strada per l'efficienza

### Intervista ad Antonio Altobelli, General Manager Inspiring Consulting

**Domanda:** Quali sono i “connotati speciali” di Inspiring Software – e di conseguenza di Inspiring Group – a nove anni dalla sua fondazione?

**Risposta:** Inspiring Software nasce dall'esperienza ventennale di un system integrator, perciò consapevole delle tematiche fondamentali e dei problemi caratteristici che un'azienda di questo tipo si trova ad affrontare nella sua attività. Per questo il nostro approccio e il nostro “modus operandi” è sempre stato molto mirato e focalizzato sul risultato finale. Ci piace pensare che i nostri clienti si affidino a noi vedendoci come un partner essenziale per la crescita ed il miglioramento, per raggiungere insieme una condizione di vantaggio nei rispettivi “campi di gioco”. Penso sia proprio questo il nostro plus, oltre alla competenza e professionalità dei nostri tecnici e consulenti. Il passo che abbiamo compiuto due anni fa – quello di strutturarci in due società (Software e Consulting) – credo sia la riprova della nostra voglia di crescere e offrire un servizio di eccellenza.

**Domanda:** In un'epoca in cui l'attenzione a tutto quanto è “green” ed ecocompatibile, qual è il vostro apporto in termini di Energy Management? Quali soluzioni offrite alle vostre aziende?

**Risposta:** Naturalmente anche Inspiring è attenta a queste problematiche. Per questo da alcuni anni collaboriamo con alcune Università italiane per portare avanti il nostro progetto in tema di efficienza energetica. Il payoff di BLINK (il software dedicato a questa tematica, n.d.r.) è proprio “comprehensive energy management” e rappresenta appieno il nostro intento nel campo energia: un approccio globale alla problematica, la preparazione e la capacità di affrontare il problema sotto tutti i suoi punti di vista, dagli aspetti di carattere più economico-amministrativi a quelli squisitamente tecnici. In modo tale da avere una soluzione che si adatti a qualsiasi realtà produttiva o di service e che riesca a risolvere qualunque problematica, dalla con-

duzione d'impianto, all'analisi dei consumi effettivi, alla simulazione degli effetti riscontrabili dall'utilizzo di fonti alternative.

**Domanda:** Talvolta effettuare un investimento in questa direzione sembra più un sacrificio che una vera opportunità. Cosa potete rispondere a coloro che la vedono in questi termini?

**Risposta:** E' vero, talvolta parlare di efficienza energetica viene percepito come parlare di un sacrificio... ma a noi le sfide piacciono! Il nostro compito è quello di portare il cliente – o il potenziale cliente – nell'ottica reale del problema: è logico, all'inizio ci sono delle attività da portare avanti che contemplano un certo impegno finanziario e l'impegno di un team dedicato, ma i risultati che si raggiungono sono reali, considerevoli ed in breve tempo. Soprattutto, siamo in grado di dimostrarli grazie ai nostri casi di successo raggiunti con aziende sia grandi che di medie dimensioni e che appartengono a settori molto diversi. La cultura del risparmio energetico ripaga ampiamente le aziende che la sposano e l'aspetto più importante è che genera in ogni caso un cir-

colo virtuoso di miglioramento continuo.

**Domanda:** La manutenzione non va improvvisata, si tratta di una scienza – e talvolta di un'arte – che richiede cognizione di causa e competenza. Con quale approccio vi dedicate alla gestione e all'ingegneria di manutenzione?

**Risposta:** La missione della Manutenzione è quella di preservare e comunque mantenere i sistemi, quindi le macchine di produzione ed i relativi impianti, al loro massimo stato di efficienza sia in termini di performance che di qualità, ma il tutto al minimo dei costi consentiti. Quindi sicuramente il manutentore non ha vita facile! Ecco, fondamentalmente, noi crediamo nella capacità dei singoli e del loro modo di rapportarsi e di lavorare in squadra. In sostanza la nostra missione sta nel creare sinergia tra le capacità e, perché no, l'e-



Sede principale Inspiring Group, Bussero (MI)



## INTERVISTA

**Ing. Antonio Altobelli**

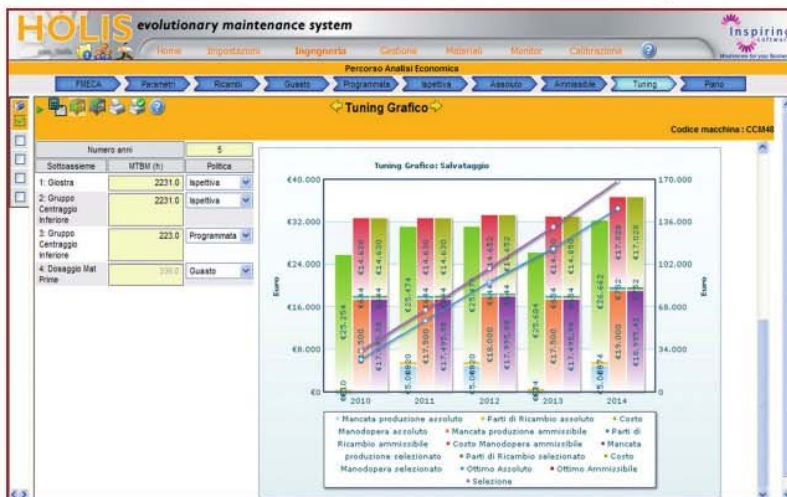
General Manager Inspiring Consulting

stro artistico dei tecnici operativi con il rigore che la scienza applicata ci impone. La metodologia messa a punto da Inspiring, chiamata MSM (Maintenance System Management) coniugata con il supporto del nostro sistema informatico HOLIS permette di accompagnare l'azienda cliente verso l'eccellenza della manutenzione

novaccio che seguiamo è comunque il medesimo... poi adattiamo il copione alla realtà e alle tematiche che andiamo ad affrontare.

**Domanda:** Acqua Vera, Sanofi Aventis, Asja Ambiente. Queste sono solo alcune delle aziende che si sono affidate alla vostra competenza. Quale applicazione ha presentato più criticità e, conseguentemente, vi ha riservato più soddisfazione?

**Risposta:** Siamo consapevoli, che ogni processo, ogni organizzazione aziendale ha le sue caratteristiche e specifiche funzionali e quindi, visto che la nostra missione principale è aiutare il cliente a generare valore aggiunto, lavoriamo costruendo soluzioni completamente customizzate. Preferiamo pensare ad un rapporto di partnership rispetto ad una mera attività di formazione consulenziale. Quindi, paradossalmente, tutti i progetti finora portati a termine o in corso, hanno presentato difficoltà, ma tutti hanno portato al raggiungimento degli obiettivi preventivamente prefissati e concordati con il cliente.



**Domanda:** Anche i prodotti più efficaci diventano un'arma vanificata se in mano a un operatore che non ha un'adeguata formazione. Nelle soluzioni che studiate per i vostri clienti offrite anche consulenza e training?

**Risposta:** Certo, il nostro è un servizio completo che può essere rappresentato come un percorso a tappe. Il primo passo sta nel condividere un linguaggio comune e obiettivi all'interno della squadra di lavoro. Dopo di che si passa ad analizzare la situazione reale dell'azienda con il supporto di un nostro esperto e si crea il momento fondamentale di passaggio di knowhow fra Inspiring e l'azienda cliente che in questo modo "capitalizza" il sapere per trasformarlo in profitto e vantaggio competitivo. Naturalmente il software rappresenta uno strumento essenziale di supporto che permette di raggiungere i risultati in modo veloce e guidato, senza lasciare le figure professionali allo sbaraglio nel doversi destreggiare fra calcoli, analisi e pianificazioni. Il nostro approccio è simile sia per i problemi di manutenzione, sia per quelli di energia: chiaramente i momenti non sono proprio gli stessi e neppure le fasi operative, ma diciamo che il ca-

**Domanda:** In conclusione, cosa significa per Inspiring Group "fare manutenzione"?

**Risposta:** Bella domanda! Come detto, per Inspiring fare Manutenzione significa ottimizzare le risorse disponibili (sia tecniche che umane), valutare spazi di miglioramento esistenti ed indicare la strada più percorribile e profittevole per raggiungere migliori risultati. Ricordiamoci che la manutenzione non è vista come una realtà "fruttifera" dalle aziende, anzi è considerata ancora oggi come un ostacolo da gestire... ma come farebbe una società a produrre, commercializzare e migliorare senza una manutenzione ben organizzata e funzionale? Proviamo a pensare a quali e quante problematiche dovrebbe affrontare e quali costi sostenere... Il nostro compito è quello di valorizzare la funzione manutenzione, farla percepire come centro di profitto... per questo negli ultimi tempi ci stiamo dedicando moltissimo anche alle problematiche del post-vendita e del suo efficientamento... ma cominciando a parlare di questo tema si apre davvero un mondo... ci vorrebbe un'altra intervista solo per introdurlo...