

L'economia circolare si afferma nella progettazione di impianti e processi di assemblaggio

Agevolare gli investimenti con nuovi modelli di business è la parola d'ordine allo studio in Cosberg

Cosberg progetta e realizza soluzioni per automatizzare i processi di assemblaggio: impianti studiati e realizzati ad hoc in base alle esigenze del cliente, destinati a svariati settori come l'Automotive, gli accessori per mobili, l'elettrico, l'elettronico, il medicale, il cosmetico e gli accessori per la moda. Affrontare progetti per comparti diversi e per realtà site in ogni parte del mondo ha permesso a Cosberg di sviluppare la capacità di diversificare l'offerta, nonché di approfondire la conoscenza - anche tramite continuo scouting tecnologico - delle più avanzate tecnologie disponibili sul mercato, per dare vita a macchine sempre più performanti e a servizi davvero innovativi. E sono proprio queste tecnologie e questi servizi a permettere oggi di affrontare le sfide che i nuovi scenari, creati dalla pandemia in corso, implicano. Gli spostamenti risultano difficoltosi, ma è possibile portare avanti il lavoro insieme ai clienti anche in modo virtuale, grazie a nuovi strumenti di monitoraggio e condivisione. Vendere oggi impianti speciali come quelli realizzati da Cosberg significa infatti garantire al cliente installazione, avviamento, formazione dei tecnici e assistenza nonostante

i limiti dettati dall'emergenza. Per questo motivo, Cosberg sta rafforzando ulteriormente quei servizi che da sempre garantisce sulle proprie macchine: collaudo oggettivo e produttivo, effettuabile anche da remoto; installazione e ramp-up semplici e rapidi, che possono essere eseguiti in autonomia dal cliente, in massimo due giorni; cambi produzione di max 30 minuti; manutenibilità facile e veloce; affidabilità totale, ampiamente riconosciuta dai clienti; economia circolare, ovvero progettazione delle macchine nell'ottica di poterle riadattare e riconfigurare. Si tratta di vantaggi concreti e, oramai, irrinunciabili sintetizzati dallo slogan "Ready To Run" ("Pronti a correre"), per sottolineare l'intento di fornire soluzioni rapide, altamente performanti e pronte a vincere le nuove sfide. Automazione e digitalizzazione sono diventate un must per ogni realtà, piccola o grande che sia, perché permettono di avere meno persone presenti fisicamente nelle fabbriche, a fronte di una competitività che deve rimanere elevata. Anche per questo, Cosberg ha sviluppato un efficiente sistema di monitoraggio degli impianti: un'unica soluzione integrata che permette al cliente di controllare da



LA SEDE DI COSBERG SPA A TERNO D'ISOLA (BG)

remoto, da qualunque device e in tempo reale, l'intera azienda o solo specifiche macchine. Questa evoluzione sul fronte del prodotto, ha portato ad un parallelo sviluppo sul fronte del business: Cosberg infatti, sta portando avanti nuove strategie che vanno incontro alle aziende proprio laddove queste lamentano maggiori sofferenze, ovvero la mancanza di liquidità e di risorse per fare nuovi investimenti. Alla base c'è l'idea - nuova per il settore e decisamente sfidante - di proporre soluzioni commerciali alternative alla vendita e modelli di business innovativi, promuovendo rispettivamente economia circolare e potenziamento del reciproco interesse tra fornitore e cliente.

Le possibilità sono molteplici e Cosberg si sta concentrando

in particolare su due strade: la prima è costituita dal noleggio, nella formula pay-per-use. Di fondo, c'è l'idea di fornire al cliente una soluzione che abbia una durata definita nel tempo, costituita da un unico pacchetto che includa l'installazione della macchina, corredata dal nuovo sistema di monitoraggio e da un servizio di assistenza in grado di garantire costantemente prestazioni di elevato livello. Questa soluzione impone che cliente e costruttore siano perfettamente centrati sugli stessi obiettivi di resa e produttività. L'altra possibile strada è quella che meno si discosta dalle dinamiche della compravendita, pur rivoluzionandone le logiche: alla vendita tradizionale si associa la possibilità da parte del cliente di "rivendere" la stessa macchina a Cosberg al termine di un eventuale ciclo o contratto di fornitura stipulato, a sua volta, con il cliente finale. Ciò consentirebbe all'utente di ammortizzare l'investimento e permetterebbe al costruttore di riprendersi in carico la macchina per poi riconfigurarla per soddisfare nuove esigenze produttive, magari nate da altri clienti.

■ www.cosberg.com



UN IMPIANTO REALIZZATO DA COSBERG PER IL MONTAGGIO E IL COLLAUDO DI VALVOLE ELETTROPILOTA