

La fabbrica nelle nuvole

Un microimpianto produttivo, per trasformare qualsiasi rivenditore in produttore, in grado di realizzare al momento dell'ordine tutto ciò che gli serve.

Parlando con Luigi Tassone, socio fondatore, assieme al fratello Francesco di Personal Factory, i termini che più vengono in mente per descrivere l'azienda sono: contaminazione e permeabilità. La capacità di prendere idee da altri mondi, molto lontani da quello dell'edilizia e portarcele dentro. Molto innovativi, da queste parti, anche un po' visionari, con un'ala piantata in cielo, ma i piedi ancorati saldamente al suolo.

? Autoproduzione spinta. Da dove nasce l'idea?

“Partiamo dalla premessa di un'azienda familiare che da oltre 40 anni si occupa di chimica per l'edilizia e da quella collegata, di essere collocati in un territorio, nel cuore della Calabria, logicamente molto vicino al terzo mondo. Dunque, una profonda conoscenza del mercato e dei problemi legati alla distribuzione. Di qui, facendo di necessità virtù, l'idea di realizzare piccoli impianti capaci di produrre in modo flessibile prodotti estremamente customizzati e nella sola quantità necessaria”.

Il primo prototipo di Origami – questo il nome del microimpianto – vede la luce nel 2007. Di lì la corsa si fa realmente frenetica. Il grado di innovazione del progetto merita da subito il finanziamento da parte dei fondi europei per l'innovazione PIA. L'anno successivo il progetto viene selezionato per l'European Venture Contest il più importante concorso europeo per progetti ad alto contenuto innovativo. Nel 2009



Francesco e Luigi Tassone, fondatori di Personal Factory



le prestazioni del sistema sono tali da ricevere l'interesse da parte dei fondi di Venture Capital Vertis Sgr e Fondamenta Sgr. Viene costituita Personal Factory srl e nel 2010 il lancio commerciale. Il sistema più avanzato al mondo diventa disponibile: con un basso investimento chiunque può diventare produttore. Nello stesso anno l'impianto viene scelto per rappresentare l'eccellenza italiana all'EXPO universale di Shanghai. Di successo in riconoscimento (selezione come eccellenza ai percorsi dell'innovazione Smau; al vivaio dell'innovazione al Forum PA di Roma; al concorso "Italia degli innovatori" edizione Russia e Cina eccetera), si arriva a oggi con l'ulteriore ingresso del fondo di venture capital, Atlante, cui ha seguito la conversione in società per azioni. Origami è alla versione 5 e ad esso è associato il nuovo software di gestione e tracciabilità, Cloudfab 2.0.

? Un software che ne modifica radicalmente l'operatività?

“Decisamente, ogni piccola fabbrica è collegata a un server centrale, dunque, gestibile come la periferica di un sistema centrale, che ci consente di governare in automatico tracciabilità, controllo qualità e diagnosi. Inoltre, ogni piccolo miglioramento produttivo e gestionale riscontrato sulle singole unità viene riportato a cascata su tutte le altre. Questo significa condividere le esperienze di ogni piccolo produttore in qualunque condizione climatica e ambientale esso lavori e in un qualunque contesto sociale i suoi prodotti vengano applicati. Istantaneamente, in ogni angolo del mondo, ogni produttore potrà fare le stesse esperienze e migliorarle. Siamo la prima azienda ad aver introdotto il cloud nel mondo della produzione”.

? Un sistema in grado di garantire elevati livelli di flessibilità e customizzazione?

“Pensiamo ai componenti di un premiscelato, composto tra il 90 e il 98 per cento da leganti e inerti, come sabbia, cemento, calce, presenti ovunque nel mondo. Additivi chimici e resine, il know-how del prodotto, rappresentano solo una bassa percentuale del composto.

Ed è proprio questo che noi forniamo: un kit chimico di alta qualità. In questo modo, lo stabilimento Origami 5 permette una produzione locale che può essere distribuita su tutto il territorio, utilizzando materie prime locali e manodopera locale, con maggiori utili e minori immobilizzazioni di capitali, ma

anche con la possibilità di ampliare enormemente la personalizzazione, che va dal colore ai tempi di presa di un collante, ad esempio, che ovviamente, devono essere molto differenti in funzione delle aree climatiche di applicazione. In sintesi, Il sistema Personal Factory permette di produrre lotti da soli 100 kg di prodotti diversi ad intervalli di circa 5 minuti. E questo comporta la possibilità di gestire in modo evoluto e complesso il colore con le polveri. Qualunque prodotto che oggi il punto vendita può vendere in polvere può essere colorato. Inoltre, la possibilità di un uso virtualmente illimitato di leganti: gesso, calce, calce idraulica, cementi, pozzolana eccetera, che possono essere sostituiti a bordo macchina in pochi minuti. Parallelamente i nostri clienti possono usare materie prime tipiche della tradizione costruttiva locale senza che questo comporti complicazioni produttive”.

? Il mondo dei distributori è il vostro partner ideale, quale approccio avete nei loro confronti?

“Il tentativo è duplice, da un lato quello di coinvolgere il partner in una rete globale. Dall’altro, trasformare il commerciante in imprenditore-produttore. Per questo i nostri rappresentanti di zona forniscono consulenza tecnica, ma anche servizio di branding e di marketing. Vogliamo far capire a questi soggetti che Origami permette una produzione on demand: non è più necessario tenere migliaia di prodotti finiti a magazzino, ma solo i kit chimici. Dunque, il rivenditore è in grado di produrre al momento dell'ordine tutto ciò che gli serve e questo si traduce in rischio invenduto zero. Tenendo poi presente che il ritorno dell'investimento è estremamente veloce: statisticamente i nostri clienti sono in grado di ripagarsi la spesa di uno stabilimento produttivo completo in un tempo variabile da 6 a 18 mesi in funzione sia della gamma prodotti scelta che dei volumi produttivi. Ma c’è di più, ed è forse la cosa più interessante per un distributore: l’utilizzo di uno dei nostri impianti offre notevoli possibilità di ampliamento del business. Porto solo un esempio: i microcementi, oggi molto utilizzati nel design delle finiture d’interni e da cui la distribuzione è di fatto tagliata fuori, a causa degli alti costi. La possibilità di produrne a richiesta aprirebbe per un rivenditore un canale d’affari, caratterizzato da ottime marginalità, davvero importante”.

