



Das Original

Il giornale aziendale del Gruppo Elbe

Edizione 01.2010



Gentili lettrici e lettori,

la crisi economica sta passando. La conseguenza: il lavoro dei nostri clienti si sta ravvivando, e anche da noi stanno facendo grandi passi in avanti i volumi degli ordini e della produzione. Il fatto che nel gruppo Elbe ci sia un forte sviluppo non è solo il risultato della crescita congiunturale; noi abbiamo acquisito nuovi clienti anche durante la crisi. Proprio in tempi economicamente difficili cresce la necessità di trovare partner di cui fidarsi per una produzione concorrenziale ed innovativa. Partner come il gruppo Elbe! Per superare la crisi, noi non abbiamo lavorato solo sul contenimento dei costi, ma abbiamo investito anche molta energia nello sviluppo di nuove soluzioni di trasmissione. Queste ormai hanno superato la fase di prototipi e vanno adesso in produzione contemporaneamente alla crescita congiunturale. Il nostro successo si basa su quattro colonne: la consulenza, la gamma produttiva, la nostra qualità e la logistica.

Con ciò stiamo spesso davanti alla concorrenza. Nel 2010 abbiamo il compito di mantenere questo vantaggio con l'aumento degli ordinativi. Anche se dovessimo arrivare ai limiti delle nostre capacità produttive, dobbiamo offrire le prestazioni che i nostri clienti si aspettano da noi. A loro non interessa la nostra produzione, se è carica o scarica, che i prezzi arrivino puntualmente o no: per questo dobbiamo tirare tutti alla stessa fune e cercare di rendere possibile anche l'impossibile. (Di più a pag. 2)

Comunque adesso ci sono alle porte le ferie estive, e con queste il periodo di rilassamento: a tutti coloro che prossimamente vanno in vacanza, auguro giornate riposanti e serene.

Vi saluta
Gundram Elbe



Si riparte!

Al più tardi nell'aprile 2010 era chiaro: i tempi del portafoglio ordini vuoto stanno passando, il vento del mercato è girato. Si riparte! Voci di successo giravano per la ditta: „il portafoglio ordini nella settimana scorsa è salito di un milione di euro!“ oppure „il cliente necessita di 82 alberi cardanici speciali – consegna possibilmente nella prossima settimana!“ E da allora così di seguito, e non a piccoli passi, ma a volte quasi a balzi. Presso molti dei nostri clienti, dopo la crisi i magazzini sono ancora vuoti. Nessun miracolo: fino a poco tempo fa quasi nessuno credeva a una così rapida ripresa con conseguente aumento degli ordini.

La valle della crisi è stata attraversata: il gruppo Elbe nel frattempo si trova quasi sui livelli dell'anno 2008. Nei vari paesi, però, la situazione è differente: i siti produttivi italiani sono inferiori alla media del carico produttivo, in compenso prospera la nuova produzione in Brasile EK Cardan. Nel 2010 quadruplicherà con 5 Mln di Euro il suo fatturato dell'anno precedente. Buone notizie anche da Elbe USA: la società avrà una notevole crescita rispetto all'anno precedente. Il livello di fatturato delle produzioni tedesche e in Ungheria salirà al livello del 2008 fra giugno e dicembre.

Noi abbiamo riconosciuto in tempo che la curva poteva andare verso l'alto e ad inizio 2010 abbiamo aumentato del 10% i magazzini che avevamo ridotto durante la crisi. Molti dei nostri nuovi clienti, durante i periodi difficili, hanno scelto Elbe perchè danno grande valore a una buona consulenza e ad un'alta qualità. Adesso bisogna anche fornire questi clienti. È naturalmente soddisfacente se acquisiamo nuovi clienti per il gruppo Elbe e se il numero degli ordinativi sale. Invece di pianificare orari di lavoro ridotti abbiamo cominciato a discutere su come impiegare più persone nel gruppo Elbe. Certo non possiamo rilassarci adesso. I nostri clienti ci presentano le loro esigenze, che noi dobbiamo soddisfare: aspettative che riguardano il design di prodotto, la qualità, la consegna ed il prezzo. Sotto questi punti di vista noi non vogliamo e non possiamo deludere i nostri clienti, per questo sono importanti ogni singolo collaboratore e collaboratrice. Una cosa abbiamo imparato dai Mondiali di Calcio 2010: un team che dimostra pieno impegno come gruppo può raggiungere grandi traguardi. Questo vale anche per noi. Lasciateci tirare tutti giorno per giorno la stessa fune, per raggiungere insieme la nostra meta: equipaggiare il più gran numero possibile di macchinari con i nostri prodotti.

Sfruttare le sinergie: SGF e Elbe

Elbe va su mercato insieme a SGF con un nuovo concetto di trasmissione.

Alcuni collaboratori avevano già sentito qualcosa sulla trattativa con il nuovo partner, adesso possiamo ufficializzare i fatti: il gruppo Elbe e la SGF (Süd-

deutsche Gelenkscheibenfabrik) lavoreranno insieme in futuro nello sviluppo e nella produzione. La SGF venne fondata nel 1946, ed è finora di proprietà familiare. Il fulcro della società consiste nello sviluppo e nella produzione di giunti elastici. La SGF produce in tre stabilimenti in Germania, con oltre 600 dipendenti, giunti elastici e accessori per il settore Automotive, in cui è leader mondiale.

Da oltre un anno si è discusso in diverse occasioni tra il gruppo Elbe ed SGF per rispondere a una domanda centrale: come possono i due gruppi sfruttare le sinergie e sviluppare insieme delle soluzioni richieste dalle trasmissioni nel settore dei veicoli e degli impianti? In applicazioni tradizionali vengono spesso trasmesse dagli organi collegati delle vibrazioni sulla linea di trasmissione. In diversi casi, specialmente su alberi cardanici più lunghi, le vibrazioni vengono amplificate dalla parte centrale dell'albero, sviluppando rumorosità.

Dalla combinazione di giunti elastici SGF e alberi cardanici Elbe deriva una soluzione ottimale con cui eliminare questi



problemi. La produzione nello stabilimento Elso di Hofheim è appena partita: per ogni giunto SGF servono da ambedue i lati delle flange. Il passaggio a flange integrate con giunti della SGF su componenti di alberi cardanici Elbe porterà ulteriore lavoro in tutto il gruppo Elbe. I primi risultati dimostrano che tutte le parti traggono beneficio da questa cooperazione: Elbe, SGF, e naturalmente i nostri clienti.

Offensiva 2010: anche per la Elso un successo

Nella nostra ultima edizione avevamo parlato della offensiva 2009 presso la Elbe a Bietigheim-Bissingen. Oggi vogliamo informarvi sulle proposte migliorative dello stabilimento di Hofheim. 1523 sorprendenti proposte sono state sottoposte ai responsabili, naturalmente qualcuna di queste era ripetitiva. Attualmente sono sotto esame del team giudicante e della direzione 256 idee. Sedici proposte sono già state tradotte in pratica, e due di queste ve le vogliamo presentare di seguito:

Il primo esempio è l'impianto fotovoltaico, proposta questa presente anche nella lista offensiva 2009 presso la Elbe di Bissingen, che però non potè venire attuata per motivi tecnici.

La Elso affitterà circa 12000 metri quadrati della superficie del suo tetto a un investitore. Il clou: ogni collaboratore può prendere quote di questo progetto e così guadagnare qualche euro con l'aiuto del sole. Il secondo esempio concretizzato è la scaffalatura

patemoster per attrezzi e strumenti di lavoro. Per ottimizzare i tempi di attrezzaggio macchine, la Elso investirà in scaffalature patemoster e relativo software. Di conseguenza, nel ciclo produttivo per ogni or-



dine verranno messe a disposizione automaticamente strumenti di lavoro in modo che i collaboratori possano concentrarsi solo sul loro lavoro. Questi esempi dimostrano ancora che i collaboratori sono quelli che possono valutare al meglio dove ottimizzare.

L'ordine vale mezza vita

Corsi di formazione in cinque punti nello stabilimento di Bietigheim-Bissingen.

Nell'ambito dell'offensiva 2009, il 10 e 11 giugno ha avuto luogo il corso formativo di 5 punti. I cinque punti significano: scegliere, disporre, pulizia, standardizzazione e autodisciplina. Adesso tutti i collaboratori dello stabilimento 2 hanno ricevuto questa formazione.

Listruzione ha avuto luogo principalmente in diretta sui posti di lavoro; in tal modo insieme alla teoria si è potuto fare anche pratica. Innanzitutto sono stati vuotati cassetti e armadi e il contenuto classificato secondo la frequenza dell'utilizzo. Questo ha provocato il primo effetto „aha!": sono riemersi oggetti che i collaboratori ritenevano dispersi già da anni. È emerso però anche qualche strumento di lavoro che nel frattempo era sorpassato, e in alcuni casi alcuni attrezzi erano disponibili in più esemplari. Questo può sembrare una cosa innocua, si tratta invece di uno spreco di materiale che, con un così alto numero di collaboratori, fa in fretta a creare grosse somme.

Per eliminare questi costi e creare ordine, tutti gli armadi e cassetti sono stati equipaggiati con rivestimenti di spugna, in questi ogni attrezzo e ogni mezzo



di misurazione trova il suo posto fisso. Oltre a una tabella informativa. Su questa ci sono indicazioni sul metodo con cui i collaboratori possono eliminare gli sprechi. Queste informazioni devono venire discusse

a intervalli regolari tra i collaboratori per risolvere direttamente i problemi.

Inoltre: l'ordine non serve soltanto nella vita lavorativa! Alcuni metodi della formazione si possono applicare anche nel garage di casa, nella cucina, nell'armadio dei vestiti! Maggiori informazioni le potrete trovare nella tabella informativa dello stabilimento 2.

Elbe-Group KOMPAKT

Con pioggia o neve ... collaboratori Elbe in viaggio

Per la festa dell'Ascensione verso il sole: con meta Abbadia sul lago di Como, la sede della Elbe Italia, si sono messi in viaggio sei colleghi biker della Elbe Bietigheim-Bissingen il 13 maggio. Certo alle nostre latitudini si potevano prevedere anche delle capriole climatiche; per questo i colleghi si sono procurati presso Heiko Hilshofer il giusto equipaggiamento. La pioggia fu una compagnia costante, ciononostante il gruppo raggiunse la prima tappa a Coira in Svizzera già verso mezzogiorno. Lì si sono riscaldati internamente con una zuppa calda, e i caloriferi del ristorante hanno provveduto al resto. E rafforzato e quasi asciutto, il gruppo proseguì poi in direzione del passo Splügen, che li aspettava con un lieve nevischio, tra pareti di neve alte metri. Dopo il passo, discesa a serpentina e buonumore in aumento.

La meta Abbadia ha ricompensato i Biker con un tempo spettacoloso e con l'accoglienza di Goetz Herter. Il capo della Elbe Italia accompagnò personalmente gli ospiti al loro alloggio. Lì aspettavano già i colleghi che erano partiti prima con le macchine. Il secondo



giorno scarico per la muscolatura e tante cose da vedere; dopo un giro dello stabilimento venne effettuata una visita al Museo Moto Guzzi di Mandello. La giornata venne completata con una cena conviviale con cibo italiano e buon vino rosso. Il sabato di nuovo un programma attivo: a seconda dell'umore i partecipanti hanno goduto del bel paesaggio attorno al lago di Como a piedi, in bicicletta o in moto. Già sulla via del rientro, la domenica, con temperatura fredda sul passo Julia, i colleghi erano tutto d'accordo: questo dobbiamo rifarlo certamente.

I partecipanti: Heiko Ilshöfer, Steffen Serway, Christian Walker, Rainer Nitsche (Tourguide), Miguel Pinheiro Da Silva, Hans Gschwend, Thomas Schmidt, Klaus Dubey, Franz Possmayer, Helmut Heupel, Sven Schreiber

Nelle macchine della Moto Guzzi un albero cardanico Elbe Italia garantisce un piacere di guida affidabile.



Le prossime Fiere



Elbe USA: Military Vehicles,
Cobo Convention Center in Detroit,
dal 10 al 12 Agosto 2010, stand 255

Fiera di Utrecht : Aandrijftechniek 2010

Il nostro partner di vendita Groneman BV vi informa sui prodotti Elbe dal 5 all'8 ottobre 2010, stand n°: 02.E056



Mete ambiziose e un nuovo partner

Meeting die rappresentanti europei a Hofheim.

Dieci partner commerciali europei, per un totale di 26 partecipanti, si sono trovati a Hofheim dal 5 al 7 maggio 2010 per il meeting europeo di quest'anno. Innanzitutto una notizia importante: abbiamo un nuovo partner in Slovenia. La ditta Via Int. Slovenia seguirà in futuro come rappresentante l'intera zona dell'ex Jugoslavia. Durante il meeting si è discusso di molte cose. Dopo un inizio conviviale la prima sera, con una cena in comune, il mattino seguente si è partiti in pieno. I partecipanti hanno formulato mete ambiziose: la quota di mercato in Europa dovrebbe salire fino al 30% entro il 2015. Nel settore industria, il gruppo Elbe ha già aumentato la sua quota di mercato e tende a una posizione ancora più alta. „Con voi come solidi partner al nostro fianco“ così Michael

Koch, responsabile settore Service Alberi Cardanici e Idraulica, „realizzeremo insieme queste prospettive per diventare numeri 1 in Europa“.

Oltre allo sviluppo dei target, durante il meeting è stato presentato un nuovo sistema per il dimensionamento degli alberi cardanici. Da parte degli esperti c'è stata una grossa risonanza, indicando questo nuovo sviluppo come una novità che il mercato attendeva da tempo. Un'altra importante notizia durante il meeting è che ci saranno anche sviluppi nella presentazione esterna del gruppo, rafforzando l'immagine Elbe in Europa. Dalla combinazione di assistenza tra i rappresentanti locali e la divisione vendite Elbe in Europa, soprattutto con David Critchley, verrà spinta la vendita di nuovi sistemi di trasmissione sul mercato europeo.

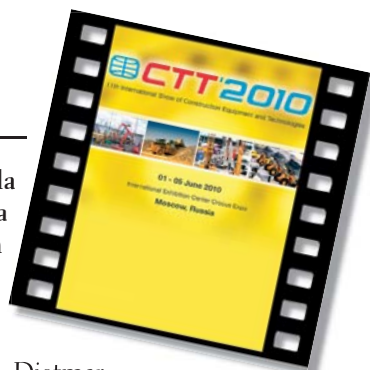


I partecipanti da sinistra a destra:
V. Loehr (Elbe Italia), H. Thomsen (BRD:KLEE), F. Gherbesi (Elbe Italia), A. Lundkvist (EIE Maskin), D. Cendali (Elbe Italia), J. Mäntynen (Knorring), J. L. Rasmussen (BRD:KLEE), P. Kruszewski (Radius-Radpol), J. Öberg (EIE Maskin), A. Grubelnig (EISO), S. Kubiak (Radius-Radpol), R. Gebhardt (Elbe), H. Kuipers (Groneman), A. Češarek (Via International), K. Labacki (Radius-Radpol), K. Eidhof (Groneman), D. Critchley (Elbe), T. Klar (Via International), S. Maras (Elbe), H. Kompert (Kompert), M. Koch (EISO), J. Pietarinen (Masino), P. Schreiber (Masino), Jr. Kompert (Kompert), J. Junnila (Masino), R. Cavallo (Hebico Ing.)

Mosca, Mosca!

Per la prima volta la Elbe e la Elso Germania sono rappresentate in una Fiera nell'estrema Europa.

„La premiere è stato un pieno successo“, così Dietmar Goetze, responsabile tecnico delle applicazioni presso la Elbe a Bietigheim-Bissingen. Egli ha rappresentato insieme a Elena Leibold e Tanja Drude il gruppo Elbe in uno stand in comune con due partner commerciali.



costruzioni CCT erano presenti leader mondiali dall'Ovest, ma anche rinomate ditte di paesi dell'ex Unione Sovietica. Già in precedenza la Elbe aveva contattato nuovi e potenziali clienti, per cui non c'è voluto molto a ricevere i primi ordini e siglare i contratti a lunga scadenza con nuovi clienti, tra cui la fabbrica di trattori di S. Pietroburgo, la Tscheljabinsk Macchine Stradali e la Brianskij Arsenal.

Molto soddisfacenti sono stati anche i contatti



Dall'1 al 6 giugno a Mosca, dove ha avuto luogo la fiera internazionale per macchine movimento terra e

con nuovi clienti, come Carraro Russia, MZKT (Camion pesanti) e John Deer Russia, per lo sviluppo di progetti futuri.

Come sia stata importante la presenza sul posto, lo dimostra anche l'interesse di vecchi clienti nei paesi dell'Est, con la volontà di incrementare i rapporti commerciali con noi. L'impegno del Gruppo Elbe per il mercato russo è stato giudicato molto positivamente dai visitatori della Fiera, e ci fa guardare con ottimismo al futuro.