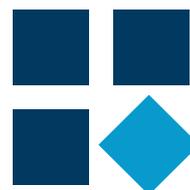


IN Your Innovation

Holmatro User Story

Trasparenza alla massima potenza



Panasonic
INDUSTRY

Your Committed Enabler

IN Your Innovation

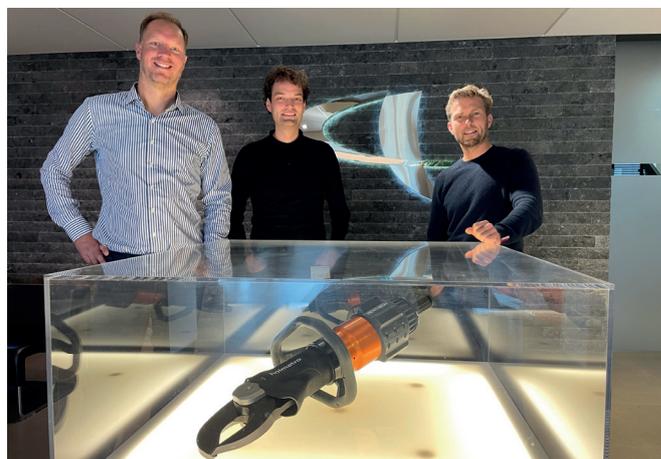
Trasparenza alla massima potenza

Gli utensili di soccorso di Holmatro combinano forze considerevoli con un design compatto. Sono interamente concepiti per efficienza e sicurezza, a cui contribuisce anche Panasonic Industry. Sensori e connettori vengono forniti in forma personalizzata, rendendoli immediatamente applicabili. E ciò non è cambiato in tempi recenti, nonostante le sfide notevoli poste dalla catena di approvvigionamento globale. “Le relazioni più propizie vengono costruite a partire da problematiche risolte insieme”.



L'innovazione può portare lontano, ma un'azienda non dovrebbe concentrarsi anche su altro? A Holmatro non la pensano così. L'azienda è specializzata in servizi e strumenti idraulici e questo torna utile quando non bisogna sprecare neanche un secondo. Quindi, bisogna innovarsi? Certo, sostiene Jilles Duym, marketing manager. “Ma solo con un occhio di riguardo alla qualità. I nostri utensili, devono semplicemente funzionare. Sempre e ovunque!”

Holmatro rifornisce clienti nei settori offshore e della cantieristica navale. L'azienda produce anche attrezzatura per operazioni di soccorso e tattiche speciali, per esempio nello stabilimento di Raamsdonksveer, nella regione olandese del Brabante. Stiamo parlando di operazioni di polizia e militari. Per esempio, quando l'unità di vigili del fuoco deve estrarre un individuo intrappolato in un'automobile. Tali interventi si basano sull'abilità di tagliare, forzare e dividere agevolmente anche i materiali più robusti. Ed è proprio questo lo scopo dei nostri utensili portatili Pentheon, che garantiscono quindi che Holmatro rimanga il leader nel mercato nel settore dell'attrezzatura di soccorso. “Siamo i leader globali in questo campo, e vogliamo ottenere l'eccellenza nelle prestazioni”, afferma con entusiasmo Jilles. “Il tutto cercando di lavorare in modo efficiente e, soprattutto, sicuro”.



IN Your Innovation

Alla ricerca di compattezza

Gli utensili Pentheon semplificano e velocizzano il lavoro degli utilizzatori. Perciò devono offrire la massima leggerezza possibile. Al contempo, sono anche ergonomicamente solidi e facili da usare, essendo dotati della tecnologia richiesta per ottenere tutto ciò. Tutto sta nell'interazione misurata tra le parti, nei componenti che sono essi stessi i più compatti possibile. Quest'ultima caratteristica si applica anche ai sensori di Panasonic Industry, che funzionano in due aree degli utensili Pentheon. Mentre il sensore a forcella PM-25 nell'ariete Pentheon monitora da vicino la pressione di lavoro massima per garantire che non venga superata, due sensori a forcella PM-25 nelle cesoie Pentheon ne dirigono assieme il funzionamento. E se l'utilizzatore sposta la leva a sinistra o destra? In tal caso, i sensori assicurano che le cesoie si aprano o chiudano. Ciò avviene tramite un segnale verso il connettore, che Panasonic collega a entrambi i sensori, rendendolo parte di un set pronto all'uso. Pertanto, è adatto allo scopo, come sottolinea con soddisfazione il responsabile acquisti di Holmatro, Peter Binnekade. "Questo livello di personalizzazione rende il nostro processo di fabbricazione più agevole, in quanto possiamo integrare i set direttamente nei prodotti".

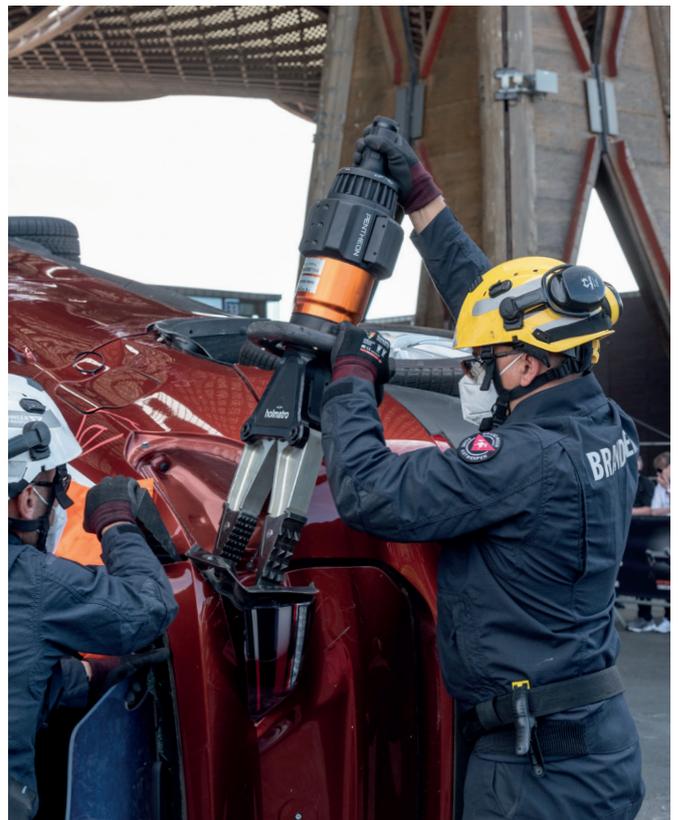


IN Your Innovation

Considerazione reciproca

La personalizzazione, ovviamente, ha il suo valore. Secondo Peter, tuttavia, il vero punto di forza di una partnership solida è maggiormente evidente nell'atteggiamento di un fornitore. Non solo la sua capacità di tenere fede agli impegni, ma anche la volontà di ragionare insieme per arrivare a una soluzione. E lo stallo nella catena di approvvigionamento? Neppure Panasonic Industry è stata risparmiata dalle sue recenti ripercussioni. La pressione sulle forniture era notevole, incluse quelle di Holmatro. "Sappiamo bene che ciò rende le cose difficili per un fornitore", ammette Peter. "Il fatto che tale fornitore riesca comunque a tenere fede agli impegni presi, come ha fatto Panasonic, è perciò ancora più significativo. Soprattutto quando si considera che le previsioni rispetto all'anno scorso sono aumentate del 20 per cento. Apprezziamo la considerazione reciproca, con comunicazione aperta e trasparente. È alquanto piacevole".

Nel caso degli utensili Pentheon, il volume di affari riguarda più di diecimila unità all'anno. Quindi, come si possono fornire almeno i sensori richiesti per tali unità? Secondo Peter, la soluzione può essere ampiamente attribuita a uno sforzo combinato e a una consultazione stretta e tempestiva. "Molte cose dipendono dal modo in cui si viene trattati e informati come clienti. E Panasonic di certo ha colpito nel segno su entrambi i versanti. Per noi, il loro supporto è positivo".



Salvare vite umane

Un altro fattore determinante da considerare è stata la funzione degli utensili di Holmatro per la società. Questi utensili aiutano a salvare vite umane, il che fornisce a Panasonic ottimi motivi per dare la priorità alle forniture in questione. "Un cliente che ricopre tale ruolo sociale viene davvero apprezzato dalla nostra azienda", spiega Roel Lommers, key account manager di Panasonic Industry. "Il contributo sociale è uno dei sette principi della nostra azienda, che viene ampiamente supportato da tutta l'organizzazione Panasonic". Peter approva il commento di Roel. "Una cosa che abbiamo notato riguardo alle aziende giapponesi come Panasonic è la loro genuina predisposizione a supportare la nostra azienda. Comprendono la natura urgente dei nostri prodotti. Ciò si adatta bene alla missione di Madison Industries, di cui facciamo parte: rendere il mondo più sicuro, più sano e più produttivo".

IN Your Innovation

Esserci quando serve

In modo simile a Peter, Roel sottolinea la cooperazione aperta e trasparente tra le due parti. Secondo Peter, vi è comprensione reciproca e non ci sono false promesse. “Si tratta solo di essere lì quando viene chiesto e di assumersi la responsabilità. Sappiamo da Panasonic che l'azienda lo fa per noi”.

In fondo, un periodo come quello che abbiamo appena attraversato chiarisce le cose. Dopotutto, quanto bene conosci un partner finché le cose vanno a gonfie vele? Peter: “Le relazioni più propizie vengono costruite a partire da problematiche risolte insieme. Credo che, in tempi recenti, l'abbiamo dimostrato entrambi”.



About Panasonic Industry

As part of Panasonic Corporation's global business, people at Panasonic Industry strive for continuous innovation and share the company's mission and vision - shaping the future for the better. To take engineering to the next level, Panasonic Industry researches, produces and supplies technologies for a vast range of industries. From the tiniest electronic components manufactured in billions of units, to full-custom batch-size 1 factory automation devices, our clear focus on performance, quality and reliability sets the bar high in multiple market sectors and also in industry trends: industrial automation, smart home and building automation, energy solutions, E-mobility and automotive engineering, smart farming and many others. Being an integral member of Panasonic's global family, albeit with a strong network of local European partners, Panasonic Industry is proud to offer continuous and outstanding support to all customers.

Over Holmatro

Idraulica promuove l'efficienza

Holmatro Group è una ditta olandese. Fondata nel 1967, vanta attualmente una forza lavoro di circa 400 unità e sedi nei Paesi Bassi, negli Stati Uniti e in Cina. Il marchio è rappresentato in oltre 160 paesi, fornendo prodotti idraulici e servizi. Quest'ultima categoria comprende anche software e portali online, dice Jilles Duyndam, global marketing manager Rescue Tools di Holmatro. „Inoltre, presto lanceremo un nuovo sistema di puntellazione, con il quale supportiamo in modo efficiente la stabilità di oggetti e veicoli“.



We are dedicated to the highest standards of global sustainability as
Your Committed Enabler. Find out more on our [website](#).

PANASONIC ELECTRIC WORKS SALES WESTERN EUROPE B.V.

De Rijn 4 · 5684 PJ Best · Netherlands
E-mail: verkoop.pewswe@eu.panasonic.com
Tel: 0031-(0) 499 37 27 27
Website: industry.panasonic.eu