

By Ing. Franco Del Vecchio  
(autore del libro *Dirigere  
l'Innovazione* - EGEA)

## Trima Fustelle anticipa le tendenze

**M**assimo Trivella ha realizzato lo sviluppo di Trima Fustelle utilizzando al meglio le nuove tecnologie e i processi di produzione. In un momento caratterizzato da cambia-

menti epocali la società è impegnata ad anticipare le tendenze dell'industria e le aspettative dei clienti, per essere sempre più il partner di successo.

Per delineare gli sviluppi del settore è utile sintetizzare i cambiamenti avvenuti negli ultimi 10 anni.

L'ultimo decennio è stato teatro di sorprendenti innovazioni tecnologiche che hanno portato cambiamenti epocali in tutti gli aspetti della nostra vita.

L'industria delle fustelle, come altri settori, è profondamente cambiata sia nei processi produttivi che nelle modalità di gestione del business e di relazione con i clienti.

Molteplici sono stati i fattori che hanno determinato i cambiamenti:

- Le telecomunicazioni, la posta elettronica e le informazioni "on line" hanno migliorato l'efficacia delle relazioni nella catena del valore fra clienti e fornitori, riducendone al tempo stesso i costi e le distanze.
- La codifica "digitale" dei disegni di progetto, utilizzata nelle diverse fasi del flusso di lavoro, ha permesso di migliorare la qualità delle realizzazioni riducendone i costi e i tempi.
- L'utilizzo delle tecnologie, ad esempio del laser, nell'automazione dei processi di lavorazione ha contribuito ad abbattere i costi della manodopera, che sono in continua crescita.
- La progressiva adozione dei sistemi di taglio rotativo ha permesso di aumentare i livelli di produttività dei tradizionali sistemi "flat bed".
- La razionalizzazione e l'integrazione dei processi di produzione ha permesso di garantire maggiore qualità ed



### TRIMA FUSTELLE

English

## TRIMA FUSTELLE ANTICIPATES TRENDS

*Corrugated cardboard  
packaging industry  
moves ahead*

**M**assimo Trivella, the founder of Trima Fustelle, leveraged on new technologies and production processes to sustain company growth. In the age of paramount changes, the company is committed to anticipa-

te industry trends and customer expectations, in order to be long term partner for success.

To forecast future industry development, it is of help to look at past 10 years discontinuities. It was a decade of great technological innovations that generated tremendous changes in our life and the way we behave. The cutting die tooling industry is changing, like other sectors, both in production process and in the management of the business and the customer relation.

Many key factors determined these changes:

- Telecom, electronic mail, online web information improved the effectiveness of the relations and the overall value chain from suppliers to customers, reducing at the same time costs and distances;
- The use of digital codes in project drawings, through all phases of the work flow, allowed higher level of quality and consistency, reducing costs and overall time from order to product delivery;
- Technologies like laser were instrumental in exploiting automation and clearly contributed to cut down costs, thanks to the reduced impact of labor, which instead conti-

nue to increase;

- Progressive adoption of rotary cutting die systems increased the levels of productivity far above the traditional flat-bed machines;
- Rational production process and high level of integration guarantees better product quality and reliability versus customer expectations.
- Additional services increased also the value of relation between suppliers and users of cutting dies. Services like: joint project, prototype, complementary products such as flexo plates, consultancy and training changed the supplier-customer relation into part-

affidabilità del prodotto finito, rispettando le aspettative del cliente.

- L'aumento dell'offerta dei servizi di progettazione, realizzazione dei prototipi, fornitura di prodotti complementari come i cliché di stampa flexografica e anche dei servizi di formazione del personale, ha aumentato il valore delle relazioni fra produttori e utilizzatori di fustelle.
- Il miglioramento delle comunicazioni e i processi di globalizzazione hanno permesso di estendere il raggio d'azione territoriale delle imprese, favorendo lo sviluppo di relazioni anche a migliaia di chilometri di distanza.
- Le sinergie fra i produttori di macchine per l'automazione dei processi, i clienti e fornitori di fustelle ha permesso una più efficace collaborazione per

conseguire migliori risultati dalla catena complessiva del valore.

- La crescente necessità di risorse umane specializzate e di risorse finanziarie per poter investire in nuove tecnologie ha favorito la crescita delle imprese pro-attive, maggiormente determinate a cavalcare il cambiamento e realizzare strategie di sviluppo.
- In sintesi, si generano margini più elevati per gli scatolifici derivanti da maggiore produttività e minori costi, sia delle fustelle, che dei costi indiretti derivanti dai tempi di avviamento, da fermo macchine, e dall'uso improprio degli strumenti e tecnologie disponibili.

I cambiamenti avvenuti negli ultimi 10 anni hanno determinato una progressiva concentrazione delle attività a favore degli operatori più pro-attivi. I produttori di fustelle, che erano più di 2.000 dieci anni fa negli Stati Uniti, ora sono 1.300 e ne sono previsti meno di 1.000 entro i prossimi tre o quattro anni. Tale fenomeno caratterizzerà in modo particolare il mercato europeo nel quale sono più elevati i processi d'integrazione fra i vari paesi. Processi di globalizzazione che coinvolgono i clienti degli scatolifici e di conse-



guenza gli operatori dell'intera catena del valore. La ricerca continua di migliori soluzioni ai problemi ieri e l'impegno ad anticiparli oggi, caratterizzano l'atteggiamento pro-attivo di Trima Fustelle, certamente un punto di riferimento per coloro che promuovono l'innovazione e il miglioramento continuo della qualità, dei processi e delle tecniche di produzione per soddisfare ed anticipare i bisogni di mercato. Il servizio a 360° di Trima Fustelle ha il valore di aggiungere alle fustelle, con elevato rapporto qualità-prezzo, tutti quei servizi per contribuire al successo del partner e al miglioramento del margine complessivo.



- Increased needs of specialized human resources and financial capabilities to

reduced indirect costs related to faster start-up, no stops in production and improper use of tools and available technology.

Changes during past 10 years determined the concentration in favor of industry leaders, the proactive ones. In USA the number of cutting die companies is decreased in ten years from more than 2.000 to 1.300 and the number is expected less than 1.000 within next 3-4 years. European changes and integration processes will force even more concentration in coming years. Globalization process will affect Cardboard Packaging customers and as a

consequence the entire value chain, so all the companies in the industry.

The continue search of better solutions to yesterday problems and the commitment to anticipate future needs represents the proactive Trima behavior.

It's a reference for whom promoting innovation and continuous quality improvement through right techniques and production process.

On top of cutting die high quality/price ratio, Trima Fustelle provides full 360° services in order to contribute to the partner success and overall business margin.

nership to exploit team results.

- Communication improvements and globalization process reduced the distances and allows business relation between companies located 1.000 Km one from the other.

- Structural synergies among vendors of machine production, customers and cutting die makers generates effective cooperation to achieve better results.

invest in new technologies provide more opportunities for proactive companies, more determined to anticipate industry changes and deploy strategies for aggressive development.

As a result margin increases for corrugated cardboard packaging companies with higher productivity and lower costs, due to both cutting die and for