

Olmark OLTRE IL PRODOTTO

RAZIONALIZZARE L'OLEODINAMICA È LA PAROLA D'ORDINE DELLA OLMARK, CHE OFFRE STUDI CREATI "AD HOC" SU OGNI MACCHINA E UN APPROCCIO DI VERA E PROPRIA PARTNERSHIP, CHE VA OLTRE L'ATTENZIONE DEDICATA AL PRODOTTO

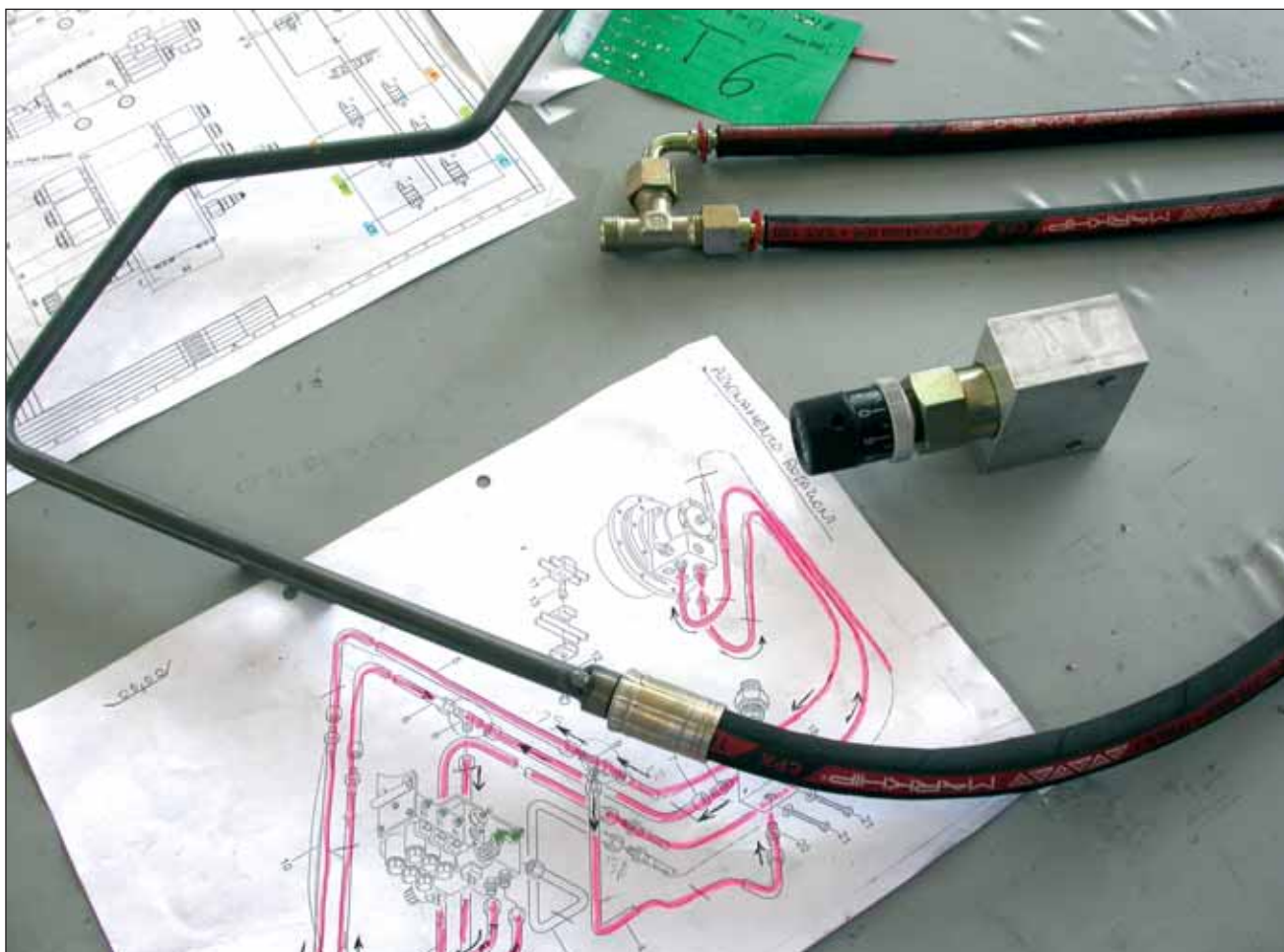
■ di Cristiano Pinotti

Nata nel 1979, la Olmark di Lentigione di Brescello (Re) ha evoluto la propria struttura societaria da piccola entità artigianale fino a divenire, nel 2004, attraverso un deciso aumento di capitale, Società per Azioni. Cambiamenti importanti, che si stanno traducendo in sostanziosi investimenti in ambito produttivo, specialmente per quanto concerne la filiale produttiva di Pavia, che si occupa di tutte le parti tornite. Proprio l'unità pavese sarà interessata, nei prossimi mesi, dalla completa ristrutturazione dell'edificio produttivo, grazie all'acquisizione di un nuo-

vo e più spazioso capannone industriale che, tra l'altro, segue il recente acquisto di macchine utensili. Inoltre Olmark, in un'ottica di attenzione per il sistema oleodinamico nel suo complesso, fa parte della Commissione Tecnica delle ISO e partecipa, attraverso la sottocommissione tecnica Tubi e Raccordi, alla risoluzione delle problematiche che riguardano il settore, a livello nazionale e internazionale.

EVOLUZIONI DI MERCATO

L'evoluzione societaria va di pari passo con i vivaci cambiamenti del mercato. Il 2004 di Olmark si è



chiuso con un export in crescita attestato al 34% della produzione.

E anche il 2005 pare concludersi sul medesimo trend positivo. Mercati internazionali che, per Olmark, si traducono in Europa occidentale (la Francia, innanzitutto, dove dal 2001 è attiva Olmark France) ma anche qualche interessante "puntata" verso i paesi dell'est. Senza tralasciare l'Australia, i Paesi Arabi, il Sud America e gli Stati Uniti. Ottimi risultati di vendite, inseriti in un contesto non certo favorevole, con il mercato che risente di importanti sacche di stagnazione, ma che evidenzia anche aree di estrema vivacità. "Soprattutto in Italia – ci spiega Gianluca Fantuzzi, che insieme al fratello Fabio sono rispettivamente presidente e vicepresidente di Olmark - il mercato non è certo al top, benché nel 2004 abbiamo registrato un discreto aumento anche nel nostro paese. In fasi congiunturali così complesse occorre un mer-

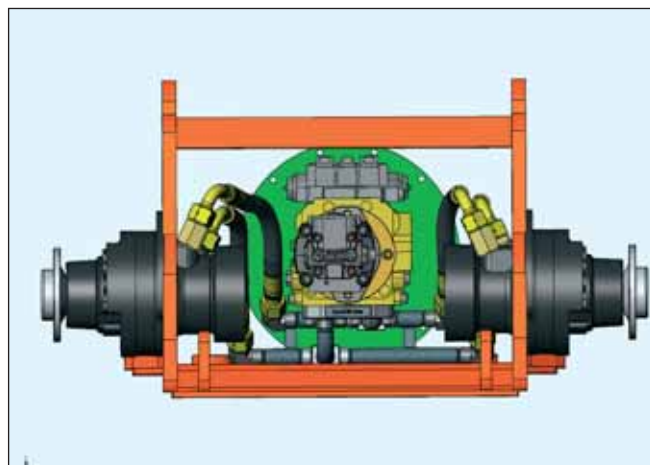
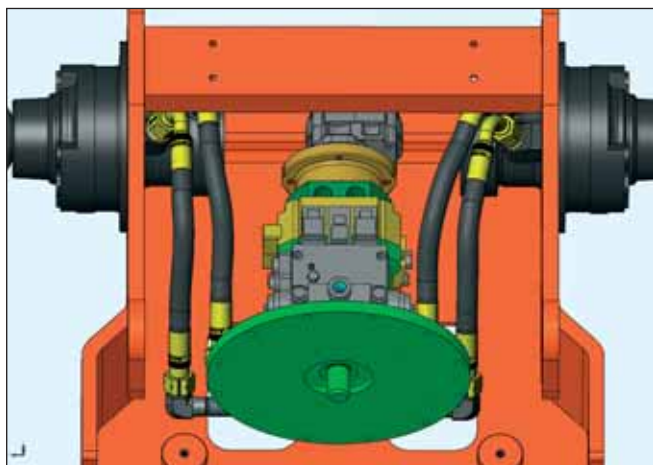
cato composito, capace di sopperire alle difficoltà palesate da alcuni clienti, che stanno soffrendo di un periodo di recessione".

Dal punto di vista produttivo, ma anche commerciale, il rapporto tra le tre tipologie di prodotti Olmark (tubi rigidi, flessibili e raccordi) è pressoché paritario. Ogni categoria rappresenta il 30% della produzione, con il restante 10% coperto dagli accessori. Il settore delle costruzioni edili occupa un 25-30% del fatturato, mentre giocano un ruolo di primo piano anche il settore agricolo, la movimentazione, il sollevamento, le macchine utensili e la distribuzione.

LA FILOSOFIA OLEODINAMICA

Il mondo Olmark si compone, quindi, di tubi rigidi, flessibili, compositi (nati dall'unione di tubi rigidi e flessibili) e raccorderia. Dice Gianluca Fantuzzi: "Se limi-

tiamo la nostra produzione alla valutazione del prodotto fine a sé stesso e al prezzo del singolo tubo ne risulta un appiattimento della nostra attività al medesimo livello di tutta la concorrenza, in grado di realizzare tubi con caratteristiche similari. In Olmark, in realtà, siamo certi che la differenza non dipenda strettamente dal prodotto - che, per inciso, deve essere di assoluta qualità - ma da come viene applicato". La filosofia Olmark è qui: l'analisi del progetto costruttivo della macchina, connesso allo studio e alla progettazione dell'intero sistema oleodinamico, consente di ottimizzare il rendimento della macchina stessa, di semplificarne l'industrializzazione e di tagliare i costi. Per fare questo, l'approccio Olmark si fonda su un preciso accordo con il cliente, che porti alla costituzione di un team tecnico capace di studiare la problematica all'origine.



■ Trasmissione idrostatica. Esempi di applicazione su carrello elevatore

LA PROGETTAZIONE IN DETTAGLIO

Osserviamo da vicino come funziona il processo di ottimizzazione del circuito idraulico in caso di costruzione di una nuova macchina.

❶ Il primo passaggio consiste in un incontro tra Olmark e il cliente (un costruttore di macchine) in cui si stila la "check list" concernente le attivazioni che devono essere messe in opera. Si analizzano le diverse esigenze, considerando anche aspetti non strettamente tecnici.

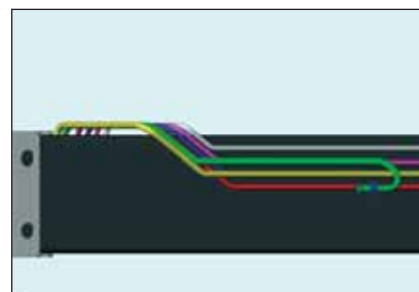
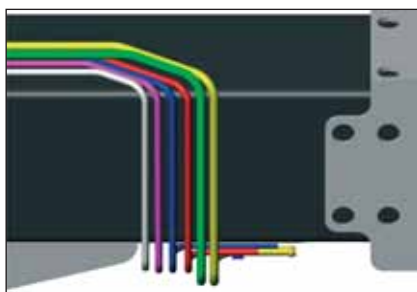
La memoria storica di un'azienda, ad esempio, riveste un'importanza fondamentale: le passate esperienze, specialmente se negative, si riflettono in tutte le scelte.

Ci sono poi motivazioni di tipo pratico, legate all'assistenza post-vendita. Ad esempio, se le macchine di un'azienda hanno sempre montato tubi con una certa filettatura, si continuerà su questa strada, per non mettere in difficoltà l'intero comparto assistenza.

Poi si analizzano le nuove esigenze e i criteri principali che guidano la costituzione del nuovo circuito oleodinamico. Qui le richieste spaziano in un ampio spettro: dalle più banali, come l'eliminazione delle perdite e dei trasudamenti, a quelle più complesse, come la riduzione degli ingombri e il contemporaneo aumen-

to delle pressioni d'esercizio. Nel movimento terra le esigenze "standard" riguardano le alte temperature d'esercizio cui sono sottoposti i circuiti e la costante ricerca della riduzione delle dimensioni.

Gli skid loader, sotto questo punto di vista, sono macchine molto complesse, dove non c'è spazio e sotto il carter c'è un dedalo di tubi da organizzare. Molte le regole da seguire: per prima cosa i tubi devono rispet-



■ Applicazioni Olmark su braccio telescopico (Dieci)

Un esempio pratico

Gianluca Fantuzzi ci spiega, attraverso un esempio pratico, come la razionalizzazione dell'impianto oleodinamico porti benefici alla macchina, anche dal punto di vista economico.

Di quanto migliora la macchina investendo su un processo costruttivo come quello proposto da Olmark?

"È molto difficile valutare, in termini percentuali, quanto sia l'effettivo miglioramento della macchina a seguito di un nostro intervento. Ma forse ci può aiutare un esempio pratico. Tra i nostri attuali clienti annoveriamo una casa costruttrice che, per molti anni, non ci ha utilizzato come fornitori. Eravamo confrontati sul singolo pezzo e, a livello di listino base, non risultavamo mai competitivi, pur riconoscendoci validità sotto il profilo tecnico, qualitativo e di organizzazione aziendale. Poi questo stesso cliente si è trovato ad evadere un importante ordine per alcuni paesi nordici, la cui prerogativa era la totale assenza di perdite d'olio (spesso conseguenza delle connessioni oleodinamiche dopo i primi collaudi della macchina), annessa al miglioramento del rendimento e ad una riduzione del surriscaldamento del circuito. Siamo stati interpellati, abbiamo portato in sede la macchina (si trattava di un restyling) e abbiamo rifatto completamente l'impianto, eliminando raccordi, adattatori, tubi con raggi di curvatura non conformi e sezioni troppo piccole. Abbiamo adottato giunzioni con elastomeri, più care, ma che garantiscono la massima tenuta. Alla fine, stilata la distinta, abbiamo notato come il prezzo dei singoli componenti fosse effettivamente più costoso, ma il totale del nostro impianto era più conveniente, perché era stato tolto materiale. Inoltre era stata ottimizzata la produzione e il montaggio beneficiava di tempi ridotti. La 'nostra' macchina è così diventata la 'macchina standard', non solo limitata alla commessa nordica".

tare una logica immediata, in cui risulti evidente il percorso del tubo; inoltre, una gestione ottimizzata impone di eseguire un montaggio sequenziale corretto. Ma l'esigenza principale è quella di poter standardizzare il più possibile il fascio di tubi. Perciò



Olmark spesso ricorre a tubi rigidi con i quali si riesce a "dare ordine", s'industrializza l'intero processo di montaggio del circuito idraulico, si riduce il numero dei codici.

In quest'ottica, spesso si adottano tubi compositi con la parte terminale flessibile, che assorbe le vibrazioni, mentre il corpo rigido facilita l'organizzazione. Infine, intervengono parametri che, fino ad alcuni anni fa, non erano presi in considerazione. Su tutti, il rispetto

■ Applicazioni Olmark su skid steer loader



Visto dal campo

Mirko Violi, assistente alla direzione tecnica Olmark, ci illustra la gestione del delicato rapporto che s'instaura con i team tecnici delle case costruttrici

Come siete accolti dall'ufficio tecnico di una casa impegnata nel movimento terra?

"Il primo approccio è di naturale diffidenza. Perché tutto fili liscio ci deve essere un input ben preciso dalla direzione aziendale, che viene convinta da fattori quali la fiducia nel fornitore, l'esperienza acquisita, le referenze e la serietà. L'importante è far comprendere che non siamo antagonisti, ma collaboratori".

Il difficile è "rompere il ghiaccio", quindi...

"Ci si deve proporre con umiltà e competenza, come un partner che intende aiutare il costruttore ad ottimizzare il suo progetto. La nostra non è mai una critica distruttiva, ma intende unire le differenti professionalità insite in un progetto d'ingegneria meccanica e trame il meglio. È importante capire le vere esigenze implicite in un progetto e quali sono i punti critici. Dopo i primi incontri, quando subentra la reciproca fiducia, tutto si trasforma in una chiacchierata intorno alla macchina e i rapporti sono più distesi. Spesso capita che l'ufficio tecnico c'interpellasse semplicemente per una consulenza telefonica, per un parere come quello che si chiede a un collega. E questa è una delle nostre maggiori soddisfazioni".

Spesso il cliente vi affida un prototipo, una macchina inedita per il mercato. Anche la sicurezza riveste una grande importanza, quindi...

"Il cliente si affida alle nostre competenze, ma anche alla nostra discrezione. La riservatezza deve essere massima. Quando necessario le macchine che dobbiamo allestire sono completamente nascoste da sguardi indiscreti e sono visionate solo dai tecnici delegati all'allestimento. La sicurezza è una garanzia che offriamo a tutti, proprio per questo possiamo avere clienti dello stesso settore, perché conoscono la nostra serietà, anche sotto quest'aspetto".

ambientale (Olmark ha conseguito la certificazione ISO14001 nel 2000, tra le prime aziende della regione): le perdite, infatti, non solo inficiano l'ottimale funzionamento della macchina, ma provocano un danno ecologico.

② Il secondo passaggio consiste in una visita al cliente durante la fase di realizzazione del prototipo: comincia il vero e proprio interscambio tra l'ufficio tecnico Olmark e quello della casa costruttrice.

③ A questo punto il cliente fornisce alla Olmark il CAD 3D del suo progetto. Olmark - grazie a software dotati delle necessarie conversioni che permettono, indipendentemente dalla versione in possesso del cliente, di intervenire - inizia il suo studio teorico, che si concretizza nel posizionamento virtuale dei tubi.

④ Il quarto step si svolge sulla macchina: se possibile, il prototipo è trasferito nella sede Olmark oppure, in caso la macchina non sia trasportabile, sono i tecnici Olmark che intervengono presso il cliente.

Avere la macchina in sede, però, costituisce un'ulteriore ottimizzazione dell'intervento, che contribuisce a snellire i tempi e beneficia dell'apporto simultaneo delle competenze che compongono un nutrito team tecnico in costante raffronto. Olmark procede quindi all'allestimento della macchina-prototipo con la prima stesura dei tubi.

⑤ A questo punto un nuovo incontro con l'ufficio tecnico della casa costruttrice verifica l'intero complesso-macchina, sono prese in esame eventuali migliorie e si procede al collaudo di tutte le connessioni idrauliche. Va evidenziato come la macchina finita comprenda anche numerose varianti, che sottendono all'utilizzo di optional. Questi possono prevedere altre connessioni, innesti rapidi e attrezzature che devono rispettare standard differenti, a seconda dei paesi in cui andrà commercializzata la macchina. ■