



Olmark

Oleodinamica su misura

In ogni macchina per il sollevamento, la funzionalità e l'efficacia del circuito oleodinamico è essenziale, sia in fase di industrializzazione, sia nell'attività manutentiva.

Olmark si propone come partner per la razionalizzazione dell'impianto oleodinamico attraverso uno studio "su misura" che ottimizza il circuito, razionalizza l'industrializzazione, migliora la qualità globale della macchina e semplifica la gestione a magazzino

La tecnologia raggiunta dalle macchine per il sollevamento richiede affidabilità, resistenza e durata a tutti i componenti, anche quelli in apparenza più semplici, che invece nascondono analisi dell'applicazione, ricerca, test di laboratorio e studi di "engineering". Dietro l'attività Olmark (Lentigione - Re) c'è tutto questo: valori aziendali che hanno portato il piccolo esercizio a conduzione familiare nato nel 1979 a divenire una società per azioni specializzata nella produzione di tubi e raccordi. Oggi Olmark è un gruppo industriale che può contare, oltre alla sede di Lentigione, su una realtà produttiva in provincia di Pavia (OTAP Tornerie) e su Olmark France, la filiale fondata



nel 2001 nei pressi di Parigi. La prima, che si occupa di tutte le parti tornite, quest'anno è stata interessata da una completa ristrutturazione, grazie all'acquisizione di un nuovo e più spazioso capannone industriale, che segue il recente acquisto di macchine utensili. Olmark, inoltre, 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.

LA GAMMA PRODUTTIVA

La produzione Olmark si suddivide in tre grandi gruppi: raccorderia, tubi

flessibili e tubi rigidi sagomati. Ogni categoria rappresenta il 30% della produzione, con il restante 10% coperto dagli accessori. Tipologie di prodotti differenti che hanno implicato investimenti diversificati, volti ad ottenere un livello qualitativo corrispondente alle richieste di un mercato che non si limita al solo territorio nazionale, ma interessa l'intera Europa occidentale e con interessanti prospettive verso i paesi dell'est, l'Australia, la Nuova Zelanda, i Paesi Arabi, il Sud America e gli Stati Uniti.

➔ La raccorderia, adattatori e inserti a pressione, evidenzia problematiche di prodotto standard, lotti di produzione da verificare, pianificazione di produzione da ottenere attraverso programmi specifici che permettono di identificare i lotti per ottimizzarne la disponibilità a magazzino e, di conseguenza, per razionalizzarne la commercializzazione.

➔ I tubi rigidi sagomati possono presentare un sistema di raccordatura standard o personalizzato con lavorazioni di rastrematura, bordatura, premontaggio o con saldobrasa-

tura TIG/MIG e ossiacetilenica. I tubi possono inoltre essere sottoposti a protezione superficiale (verniciatura, trattamento di cataforesi, o zincatura).

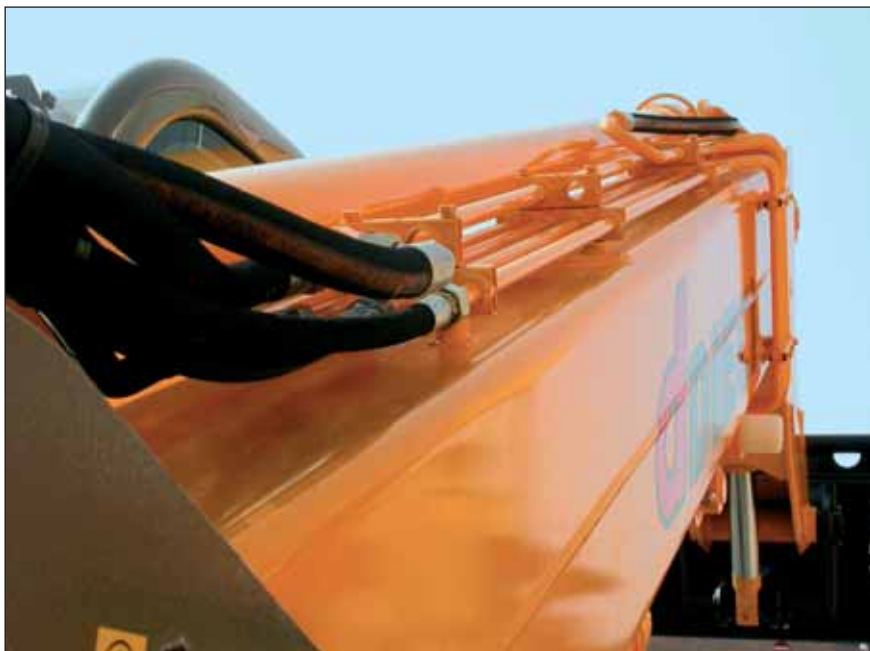
➔ I tubi flessibili raccordati offrono la possibilità di essere forniti con una serie di optional messi a punto da Olmark, oppure possono andare a formare, nei cosiddetti tubi composti, una realizzazione che unisce le due differenti tipologie di prodotto, flessibile e rigido, per offrire al cliente la massima flessibilità operativa, una gestione semplificata, la riduzione del "lead-time" di installazione e un risparmio economico a livello di ricambi.

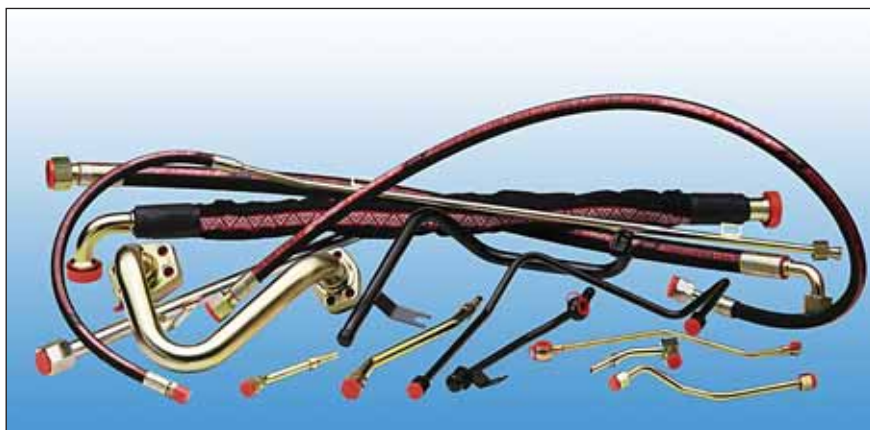
TUBI PULITI E CERTIFICATI

L'attenzione per tutti gli aspetti qualitativi, oltre che nelle certificazioni ISO 9001:2000 e Ambientale ISO 14001, in Olmark si concretizza nella possibilità di certificare il grado di pulizia dei tubi. Fornire un circuito oleodinamico perfettamente pulito all'origine è, infatti, sinonimo di garanzia di un perfetto funzionamento, prolungato nel tempo, ed evita perdite e trasudamenti (le particelle di lavorazione residue, una volta messe in circolazione ad alta pressione, con il trascorrere del tempo possono inficiare la perfetta funzionalità di guarnizioni e tenute). Olmark ha messo a punto un particolare sistema di flussaggio con il quale si crea, attraverso un apposito fluido, una turbolenza all'interno del tubo stesso, finalizzato ad asportare tutte le particelle microniche eventualmente presenti. L'intera operazione è certificata da appositi controlli che, attraverso speciali contatori particellari, analizzano il fluido utilizzato secondo precise normative.

LA "FILOSOFIA OLEODINAMICA"

La peculiarità Olmark risiede però nella sua "filosofia oleodinamica", che si basa sull'analisi del progetto costruttivo della macchina, integrato dallo studio e dalla progettazione dell'intero impianto. Questo approccio consente di ottimizzare il rendimento della macchina, semplificarne





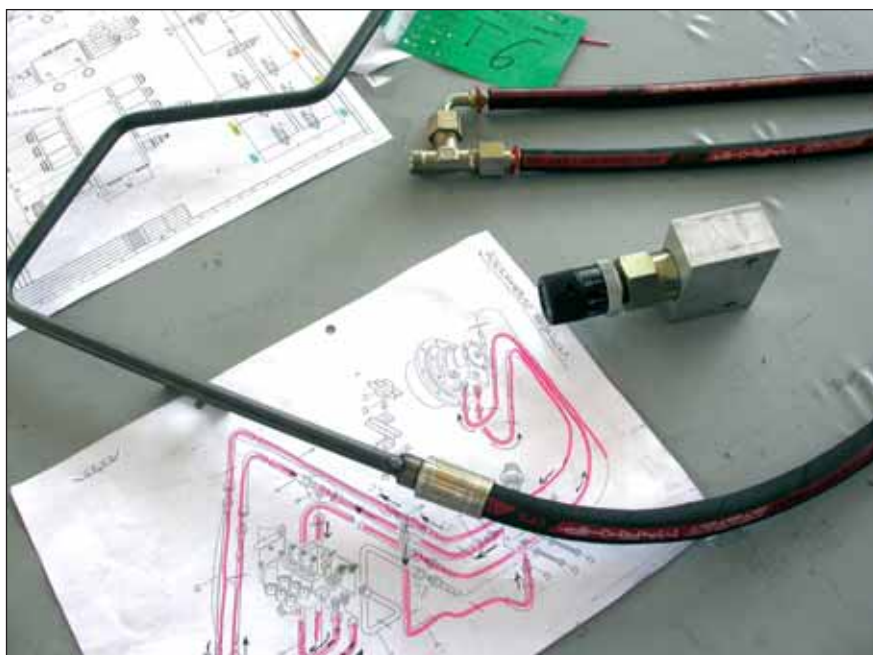
l'industrializzazione e tagliare i costi. Olmark si propone, quindi, come un partner del cliente, con il quale, in completa sinergia, viene costituito un team tecnico capace di studiare la problematica all'origine, confrontare le diverse opinioni e giungere a soluzioni efficaci sotto tutti i punti di vista, dall'industrializzazione del prodotto alla sua manutenzione.

LA PROGETTAZIONE OLMARK

Ecco, passo dopo passo, come procede il team tecnico Olmark nella realizzazione di un circuito idraulico in caso di costruzione di una nuova macchina.

1. Il primo step è costituito dalla cosiddetta "check list": un incontro tra Olmark e il cliente (un costruttore di macchine) in cui si elencano le attivazioni che devono essere messe in opera. In questa fase sono analizzate le diverse esigenze e sono presi in considerazione anche aspetti non strettamente tecnici: la memoria storica di un'azienda, che riveste un'importanza fondamentale; oppure motivazioni di tipo pratico, legate all'assistenza post vendita. Si passa poi all'analisi delle nuove necessità costruttive, i "criteri guida" nella costituzione del nuovo circuito oleodinamico. Richieste che, dalla semplice eliminazione delle perdite e dei trasudamenti, si spingono fino alla riduzione degli ingombri con il contemporaneo aumento delle pressioni di esercizio.

2. Il secondo passaggio prevede una coerenza d'approccio fatta di regole, semplici ma fondamentali: i tubi devono rispettare una logica immediata, in cui risulti evidente il lo-



ro percorso; la gestione ottimizzata impone un montaggio sequenziale corretto; infine è necessario standardizzare il più possibile il fascio di tubi. Per questo, Olmark spesso ricorre a tubi rigidi - con i quali si riesce a dare ordine, si industrializza l'intero processo di montaggio del circuito idraulico, riducendo, al contempo, il numero dei codici - e a tubi compositi, la cui parte terminale flessibile assorbe le vibrazioni, mentre il corpo rigido facilita l'organizzazione.

3. Il terzo passaggio consiste in una visita al cliente durante la realizzazione del prototipo. È a questo punto che comincia il vero e proprio interscambio tra l'ufficio tecnico Olmark e quello della casa costruttrice. Il cliente fornisce i file CAD 3D del suo progetto e Olmark, grazie ai propri software, inizia il suo studio teorico, che si concretizza nel posizionamento virtuale dei tubi.

4. Il passaggio successivo si svolge direttamente sulla macchina (se possibile, il prototipo è trasferito nella sede Olmark, oppure, in caso la macchina non sia trasportabile, i tecnici Olmark intervengono presso il cliente). Va da sé che poter operare in sede costituisce un'ulteriore ottimizzazione dell'intervento, snellisce i tempi e offre l'opportunità di beneficiare dell'apporto simultaneo delle competenze di un team tecnico in costante raffronto.

A questo punto, si procede all'allestimento della macchina-prototipo con la prima stesura dei tubi.

5. Un ultimo incontro con l'ufficio tecnico della casa costruttrice, verifica l'intero complesso-macchina, vengono prese in esame eventuali migliorie e si procede al collaudo di tutte le connessioni idrauliche.

Il rapporto con i costruttori

Durante la nostra visita Mirko Violi, dell'ufficio tecnico Olmark, ci ha illustrato come viene gestito il rapporto con i team tecnici delle case costruttrici.

Come siete accolti dall'ufficio tecnico di un costruttore di macchine per il sollevamento?

"Il primo approccio è di naturale diffidenza. Perché tutto proceda per il meglio è necessario un ben preciso input dalla direzione aziendale, che viene convinta da fattori importanti: la fiducia nel fornitore, l'esperienza acquisita, le referenze, la serietà. È essenziale 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 a ottimizzare il proprio progetto e la sua industrializzazione. La nostra non è mai una critica distruttiva, ma intende unire le differenti professionalità insite in un progetto d'ingegneria meccanica e trarne il meglio, capendo le vere esigenze del progetto e quali sono i suoi punti critici. Quando subentra la fiducia reciproca, tutto si trasforma in una chiacchierata intorno alla macchina, i rapporti divengono molto più distesi. Spesso capita che l'ufficio tecnico ci interpelli anche solo 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, quindi, grande importanza...

"Il cliente si affida alle nostre competenze, ma anche alla nostra discrezione. La riservatezza deve essere massima. La sicurezza è una precisa garanzia che offriamo a tutti, proprio per questo possiamo avere clienti dello stesso settore, perché conoscono la nostra serietà, anche sotto questo aspetto".

