

LA FUNZIONALITÀ E L'EFFICACIA DEL CIRCUITO OLEODINAMICO È ESSENZIALE NELLE MACCHINE EDILI, SIA IN FASE DI INDUSTRIALIZZAZIONE, SIA PER QUANTO CONCERNE L'ATTIVITÀ DI MANUTENZIONE. PER QUESTO, AFFIDARSI AD UN PARTNER IN GRADO DI PROGETTARE, TESTARE E INSTALLARE L'INTERO IMPIANTO OLEODINAMICO PAGA IN TERMINI DI QUALITÀ GLOBALE DELLA MACCHINA, CON QUALCHE PIACEVOLE SORPRESA ANCHE A LIVELLO ECONOMICO



Oleodinamica IL TUBO CHE FA LA DIFFERENZA

di Elisa Arcangeli

Il tubo que hace la diferencia

ELA FUNCIONALIDAD Y LA EFICACIA DEL CIRCUITO OLEODINÁMICO ES IMPRESCINDIBLE EN LAS MÁQUINAS QUE SE UTILIZAN PARA LA EDIFICACIÓN, TANTO EN FASE DE INDUSTRIALIZACIÓN, COMO POR LO QUE ATÁNE A LA ACTIVIDAD DE MANTENIMIENTO. POR ESO, REMITIRSE A UN PARTNER CAPAZ DE DISEÑAR, ENSAYAR E INSTALAR EL SISTEMA OLEODINÁMICO POR COMPLETO PAGA EN CUANTO A CALIDAD GLOBAL DE LA MÁQUINA, CON ALGUNA AGRADABLE SORPRESA INCLUIDO DE TIPO ECONÓMICO

Tubos y empalmes son productos, por lo menos aparentemente, muy "sencillos". La elevada tecnología alcanzada por todas las máquinas para la edificación requiere sin embargo la máxima fiabilidad, resistencia y duración incluso por

Tubi e raccordi sono prodotti, almeno all'apparenza, estremamente "semplici". L'elevata tecnologia raggiunta da tutte le macchine per le costruzioni richiede però la massima affidabilità, resistenza e

durata anche a questi componenti che, di conseguenza, nascondono - sotto una superficiale semplicità - analisi, ricerca, test di laboratorio e approfonditi studi di "engineering". Proprio questa capacità di investire in programmi di ricerca e sviluppo, unitamente alla massima specializzazione e a solidi valori aziendali, rappresentano le chiavi di lettura per comprendere il successo di Olmark, azienda di Lentigione (Re) che, in 25 anni di attività, da piccola "bottega", come la definiscono Gianluca e



Fabio Fantuzzi (fratelli e rispettivamente Presidente e Vice Presidente del gruppo), si è evoluta in una società per azioni presente con i suoi prodotti in gran parte del mondo.

DA COMMERCANTI A PRODUTTORI

Come accennato, nel 2004 Olmark festeggia il suo 25 compleanno. Nata nel 1979 come piccolo esercizio a conduzione familiare per la vendita di componenti oleodinamici a distribuzione territoriale, Olmark, nel tempo, ha scoperto la propria "vena industriale" e si è evoluta specializzandosi nella produzione di tubi e raccordi. In un primo tempo l'attività produttiva si è dedicata esclusivamente all'assemblaggio dei tubi flessibili. Poi, con l'acquisto di OTAP, una torneria dell'area pavese che fa ancora parte del gruppo Olmark, è stata inclusa la produzione di raccordi.

Quest'investimento ha aperto la strada per quello che, ancora oggi, è il mercato Olmark: la fornitura di tubi flessibili raccordati per il primo equipaggiamento di macchine edili e di molti altri settori quali logistica, trasporti, agricoltura, pulizia e meccanica, che si associa alla vendita diretta ad un'ampia fascia di clienti rappresentata da distributori, raccordatori e ricambisti.

Successivamente, anche grazie a significativi investimenti in risorse umane e macchine utensili, Olmark ha introdotto la produzione dei tubi rigidi sagomati. Un'evoluzione che ha permesso



all'azienda di compiere un salto di qualità e di divenire una società completa e altamente specializzata sull'intero circuito oleodinamico. A fronte di questo sviluppo industriale, l'iniziale attività di commercio è stata praticamente abbandonata, eccezion fatta per una commercializzazione diretta, circoscritta al territorio limitrofo. Attualmente la struttura Olmark, per quanto concerne la sede di Lentigione, è composta da un organico di circa 75 persone.

LA FILOSOFIA AZIENDALE

Tecnologie, investimenti continui in uomini e strumenti e "partnership" con il cliente. Questa, in sintesi, la filosofia aziendale Olmark.

Il comparto Ricerca & Sviluppo aziendale è sempre in costante evoluzione. Quasi quotidianamente sono prese in considerazione migliorie: una sbavatura, un taglio, una nuova punta... Particolari minuti, infinitesimali, che però, a conti fatti, fanno la differenza, qualificano un prodotto che, come abbiamo già sottolineato, è portatore di valori tecnologici largamente apprezzati dal mercato. Azienda di servizio molto vicina al cliente e alle sue esigenze, oltre che nel continuo aggiornamento delle proprie attrezzature produttive Olmark da sempre

lo que atañe a estos componentes que, por consiguiente, suponen - bajo una superficial sencillez - análisis, investigación, pruebas de laboratorio y detenidos estudios de "engineering".

Precisamente esta capacidad de invertir en programas de investigación y desarrollo, así como la máxima especialización y sólidos valores empresariales, constituyen la clave para comprender el éxito de Olmark, empresa de Lentigione (Re) que, en 25 años de actividad, ha evolucionado transformándose de pequeño "taller", como lo definen Gianluca y Fabio Fantuzzi (hermanos, que son respectivamente Presidente y Vice-Presidente

del grupo), en una sociedad anónima, cuyos productos están presentes en la mayoría de los países del mundo.

DE COMERCIANTES A FABRICANTES

Como arriba indicado, en 2004 Olmark celebra su 25 aniversario. Nacida en 1979 como pequeña empresa con gestión familiar para la venta de componentes oleodinámicos con distribución territorial, Olmark, en el transcurso del tiempo, ha venido descubriendo su "mena industrial" y ha evolucionado especializándose en la fabricación de tubos y empalmes.

Al principio la actividad residía

exclusivamente en el ensamblado de los tubos flexibles. Luego, tras la adquisición de OTAP, un taller de torneado de la zona de Pavía, que sigue haciendo parte del grupo Olmark, se ha añadido la producción de empalmes. Esta inversión ha abierto el camino hacia lo que, todavía en la actualidad, es el mercado de Olmark: el suministro de tubos flexibles empalmados para el primer equipamiento de máquinas para la edificación y de muchos sectores más tales como logística, transportes, agricultura, limpieza y mecánica, que está vinculada a la venta directa a una amplia franja de clientes constituida por distribuidores, especialmente de

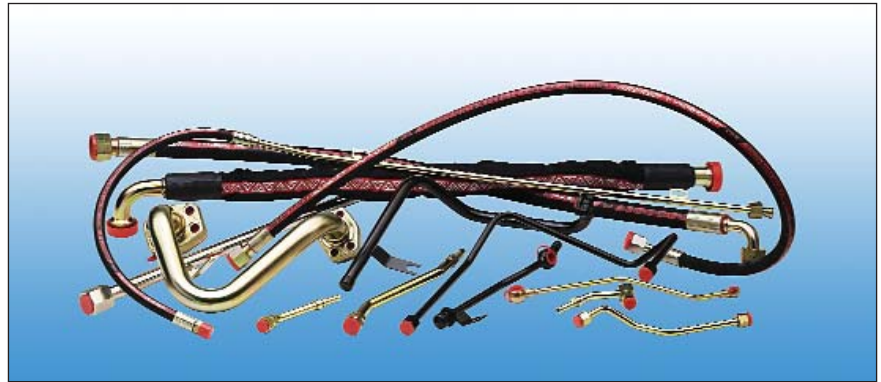
empalmes y repuestos.

Luego, gracias también a importantes inversiones en recursos humanos y máquinas-herramienta, Olmark ha empezado la producción de tubos rígidos perfilados. Una evolución que le ha permitido a la empresa de dar un salto de calidad, transformándose en una sociedad completa y altamente especializada en todo el circuito oleodinámico.

Debido a este desarrollo industrial, la actividad comercial inicial ha sido prácticamente abandonada, con la sola excepción de una comercialización directa, limitada al territorio que se halla en las inmediaciones.

Actualmente la estructura de

investe nel fattore umano. "Crediamo molto negli uomini – ci spiega Fantuzzi – e per noi è importante che chi collabora con Olmark condivida la sua visione aziendale. Siamo convinti che il successo ottenuto dipenda, in larga misura, anche da questo". E per tali motivi la formazione del personale si svolge non solo sul piano tecnico/professionale, ma anche per quanto concerne tutti gli aspetti legati alla filosofia aziendale, che propone Olmark nei panni di un vero e proprio partner delle case costruttrici. Infatti, a parte i raccordi che in genere sono prodotti standard, i tubi rigidi e flessibili sono assolutamente personalizzati, creati "su misura", secondo le differenti necessità del committente.



IL SERVIZIO AL CLIENTE

Per Olmark il servizio al cliente si traduce nella capacità di essere dei veri e propri partner progettuali. Una visione che implica un notevole interscambio d'informazioni tra il cliente e i tecnici. Per questo, in fase di progettazione di una determinata macchina, i rispettivi team tecnici operano una serie d'incontri, discutono le varie problematiche ed esigenze e, al termine di un'approfondita analisi tecnica, gli specialisti Olmark intervengono direttamente sul prototipo, allestendo l'intero circuito oleodinamico: raccordi, tubi flessibili e tubi rigidi. Ma vanno anche oltre. La macchina, in molti casi, è ottimizzata non solo dal punto di vista della locazione dei tubi, ma anche sotto l'aspetto dell'industrializzazione. Spesso, infatti, lavorando direttamente sulla mac-

china, i tecnici Olmark apportano migliorie che, attraverso il semplice spostamento di un paio di segmenti o di qualche curva, creano un'industrializzazione estremamente economica e funzionale, modificando particolari che non influiscono assolutamente sull'efficienza della macchina stessa. Si crea, quindi, un effettivo risparmio di tubi e raccordi e una semplificazione dell'intero sistema oleodinamico, che risulta decisamente apprezzabile in fase di primo equipaggiamento e, ovviamente, anche in tutte le operazioni di manutenzione.

In altri casi, ad esempio nella realizzazione di particolari tubi rigidi sagomati, alcuni clienti non mettono a disposizione di Olmark il disegno, oppure lo forniscono in termini piuttosto approssimativi e, quindi, Olmark si trova a lavorare

Olmark, per lo che atañe a la sede di Lentigione, tiene en su plantilla a unas 75 personas.

LA FILOSOFÍA DE LA EMPRESA

Tecnologías, inversiones continuas en personas y equipos así como "partnership" con el cliente. Ésta es, en resumidas cuentas, la filosofía de la empresa Olmark. El departamento de Investigación & Desarrollo de la empresa va constantemente evolucionando. Casi cada día se toman en cuenta unas mejoras: una rebaba, un corte, una nueva broca... Se trata de pequeños detalles, infinitesimales, que sin embargo hacen la diferencia,

hacen destacar un producto que, como ya hemos subrayado, cuenta con valores tecnológicos ampliamente apreciados por el mercado. Empresa de servicio muy próxima al cliente y a sus exigencias, que va continuamente actualizando sus equipos de producción, Olmark desde siempre invierte en el factor humano. "Creemos mucho en las personas – nos manifiesta Fantuzzi – y para nosotros es muy importante que los que colaboran con Olmark compartan su visión empresarial. Tenemos el convencimiento que el éxito logrado dependa, en gran medida, también de eso". Y por estos motivos la forma-

ción del personal se desarrolla no solo en el sector técnico/profesional, sino también en todos los aspectos vinculados a la filosofía de la empresa, que propone Olmark como un verdadero partner de los fabricantes. En efecto, aparte los empalmes que por lo general son de fabricación estándar, los tubos rígidos y flexibles son totalmente personalizados, creados "a la medida", de acuerdo con las distintas exigencias del cliente.

EL SERVICIO AL CLIENTE

Para Olmark el servicio al cliente reside en la capacidad de ser verdaderos partners en el proyecto.

Una visión que supone un considerable intercambio de informaciones entre el cliente y los técnicos. Por eso, durante la etapa de proyecto de una determinada máquina, los respectivos equipos de técnicos realizan una serie de reuniones, hablan de los distintos problemas y exigencias y, al final de un detenido análisis técnico, los especialistas de Olmark se cuidan directamente del prototipo, preparando todo el circuito oleodinámico: empalmes, tubos flexibles y tubos rígidos. Pero llegan incluso más lejos. La máquina, en muchos casos, viene optimizada no solo desde el punto de vista de la ubicación de los tubos, sino también bajo

direttamente sul campione del tubo, che va disegnato e verificato. Le attrezzature Olmark consentono, grazie all'utilizzo di appositi "tastatori", di "tastare" (appunto) il tubo e ricavarne la produzione diretta, attraverso la rilevazione delle coordinate cartesiane e polari comunicate ai CNC delle macchine. Dal campione, Olmark è quindi in grado di fornire il prodotto finito, ma anche il disegno. *"Anche questo, infatti, fa parte del servizio"*, conclude con soddisfazione Gianluca Fantuzzi.

LA VENDITA COME SERVIZIO

Questa visione aziendale non si esaurisce esclusivamente con il reparto progettuale e produttivo, ma si sviluppa anche nell'area commerciale. Olmark, infatti, non pos-



siede una rete di vendita composta da agenti, ma è strutturata attraverso una serie di funzionari interni. Tutto ciò per fornire al cliente non un approccio "da venditori", ma una proposta da veri e propri consulenti per quanto concerne le tematiche oleodinamiche.

Sotto l'aspetto commerciale, e non solo, risultano quindi particolarmente importanti le manifestazioni



fieristiche italiane e internazionali. Saie, Bauma, Samoter, ad esempio, sono altrettante occasioni di contatto con il cliente, ma soprattutto con i prodotti e le sue applicazioni. *"Visitando il cliente – continua Fantuzzi – spesso è difficile venire a contatto con gli uffici tecnici. In fiera è invece tutto più facile, è più agevole avere il contatto diretto con i tecnici, o con i capi officina che, in questo contesto, illustrano più apertamente le problematiche di una determinata macchina. In questo modo è più semplice ottimizzare il prodotto in funzione dell'applicazione"*.

UN MERCATO IN ESPANSIONE

Il mercato Olmark è composto per il 70% dalla domanda italiana e per il restante 30% dall'export. Dove, per quanto riguarda l'export, questa percentuale è essenzialmente

el aspecto de la industrialización. En efecto, frecuentemente, los técnicos de Olmark, trabajando directamente en la máquina, llevan a cabo mejoras que, mediante el simple desplazamiento de un par de segmentos o de alguna curva, crean una industrialización muy económica y funcional, modificando piezas que no afectan en absoluto a la eficiencia de la máquina. Se consigue, pues, un efectivo ahorro de tubos y empalmes y una simplificación de todo el sistema oleodinámico, que resulta decididamente apreciable en la fase de primer equipamiento y, por supuesto, también en todas las operaciones de mantenimiento. En otros casos, tales como por

ejemplo en la realización de particulares tubos rígidos perfilados, algunos clientes no ponen a disposición de Olmark el plano, o bien lo que proporcionan es bastante aproximado y, por lo tanto, Olmark tiene que trabajar directamente con la muestra del tubo, que debe delinearse y verificarse. Los equipos de Olmark permiten, gracias a la utilización de "palpadores" a propósito, "palpar" (exactamente) el tubo y decidir pues la producción directa, tras la medición de las coordenadas cartesianas y polares comunicadas a los CNC de las máquinas. Por la muestra, Olmark está pues en condiciones de suministrar el producto acabado, así como el plano. *"En*

efecto, éste también está incluido en el servicio", manifiesta con satisfacción Gianluca Fantuzzi.

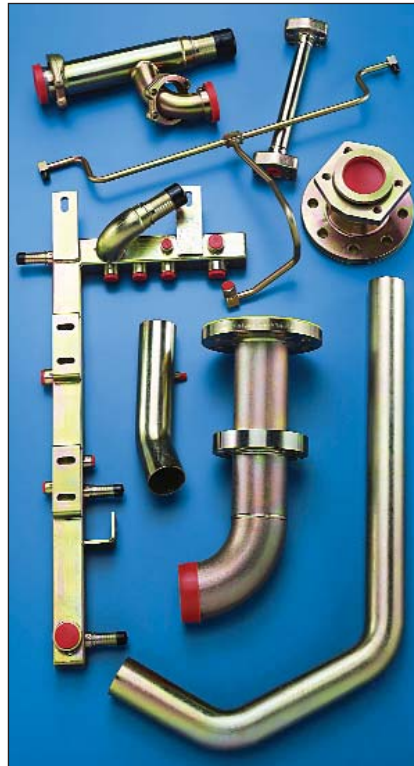
LA VENTA COMO SERVICIO

Esta visión empresarial no se acaba con el departamento de diseño y producción, sino que se desarrolla también en el área comercial. En efecto, Olmark no cuenta con una red de ventas constituida por agentes, sino con unos empleados que trabajan en su empresa. Todo eso para proporcionar al cliente no un contacto "en plan de vendedor", sino una sugerencia en cuanto verdaderos asesores para lo que se refiere a asuntos oleodinámicos. Bajo el aspecto comercial, y

no solo, resultan pues particularmente importantes las ferias italianas e internacionales. Saie, Bauma, Samoter, por ejemplo, brindan la posibilidad de entrevistarse con el cliente, y más aún de conocer sus productos y sus aplicaciones. *"Visitando al cliente – continúa Fantuzzi – muchas veces resulta difícil entrar en contacto con el departamento técnico. Durante la feria en cambio todo eso es más fácil, pudiendo tener un contacto directo con los técnicos, o con los jefes de taller que, en esa ocasión, ilustran con más detalles los problemas de una determinada máquina. De esta forma es más simple optimizar el producto en función de su aplicación"*.

formata dai raccordi. Di contro, per quanto concerne l'Italia, la percentuale più significativa riguarda la fornitura del primo equipaggiamento. Questa netta divisione tra Italia ed estero si spiega facilmente con la specifica tipologia di prodotto che, in quanto "economico", è decisamente penalizzato dall'incidenza esercitata dalle spese trasporto. Inoltre, gli ordini di tubi flessibili e rigidi, evasi a commessa, presentano sempre caratteristiche di consegna urgenti, di conseguenza la localizzazione diviene un fattore determinante di successo.

L'export rappresenta però un mercato di sicuro interesse per Olmark: ne è la prova Olmark France, la filiale fondata nel 2001 nei pressi di Parigi che, da iniziale deposito destinato alla distribuzione di raccordi e tubi non assemblati, sta iniziando a essere di buon interesse economico anche per quanto riguarda l'intera produzione Olmark. Oltre che in Francia, i prodotti Olmark sono presenti in tutta l'Europa occidentale, nel bacino del Mediterraneo, in Sud America, in Australia e in Nuova Zelanda. Olmark sta costantemente incrementando i propri volumi di vendita anche con i Paesi arabi e con quelli dell'Europa orientale. Ecco come Gianluca Fantuzzi



inquadra il mercato Olmark: "A livello generale, gli ultimi anni sono stati complicati. A parte l'edilizia che ha sempre avuto un trend positivo, Olmark abbraccia tanti altri settori industriali che hanno subito periodiche flessioni. Un mercato difficile, quindi, senza basi di continuità certa, ma nel nostro caso mi sento di affermare che siamo ancora un'azienda in espansione, abbiamo ancora molto mercato davanti.

Siamo riusciti a compensare una congiuntura economica non proprio favorevole e, secondo i dati del primo semestre, la nostra crescita nel 2004 è nell'ordine del 17%".

I PRODOTTI OLMARK

La produzione Olmark si suddivide in tre grandi gruppi, attraverso una divisione merceologica decisamente equilibrata: raccorderia, tubi flessibili e tubi rigidi sagomati occupano rispettivamente il 30% della produzione, mentre il restante 10% è composto da accessori. Tipologie di prodotti differenti che hanno implicato investimenti diversificati, volti ad ottenere un livello qualitativo corrispondente alle richieste del mercato. La raccorderia, adattatori e inserti a pressare, presenta 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 saldobrasatura ossiacetilenica. I tubi pos-

UN MERCADO EN EXPANSIÓN

El mercado de Olmark está constituido en un 70% por la demanda italiana y en el restante 30% por la exportación. Y en cuanto a la exportación, ese porcentaje está esencialmente constituido por los empalmes. En cambio, por lo que se refiere a Italia, el porcentaje más significativo atañe al suministro del primer equipamiento.

Esta diferencia entre Italia y los países extranjeros se explica fácilmente teniendo en cuenta la tipología del producto que, siendo "barato", viene sin duda alguna castigado por el gravamen que representan los gastos de transporte. Además, los pedi-

dos de tubos flexibles y rígidos, despachados tras el pedido, siempre presentan características de entrega urgente, por consiguiente la localización resulta ser un factor determinante de éxito. La exportación representa sin embargo un mercado interesante para Olmark: prueba de eso es Olmark France, la filial establecida en 2001 en las inmediaciones de París que, de depósito inicialmente destinado a la distribución de empalmes y tubos no ensamblados, está empezando a resultar interesante desde el enfoque económico por lo que atañe a toda la producción Olmark.

Los productos de Olmark están presentes no sólo en Francia,

sino en toda Europa occidental, en los países del Mediterráneo, en Hispano América, en Australia y en Nueva Zelanda. Olmark está constantemente incrementando sus ventas incluso en los Países árabes y en los de Europa oriental.

He aquí como Gianluca Fantuzzi define el mercado Olmark: "En línea general, los últimos años han sido complicados. Aparte la construcción que siempre tuvo una tendencia positiva, Olmark abarca muchos sectores industriales que han atravesado períodos flojos. Un mercado difícil, pues, sin bases de continuidad cierta, pero en nuestro caso puedo afirmar que nuestra empresa sigue siendo en expan-

sión, teniendo todavía un gran mercado por delante. Hemos conseguido compensar una coyuntura económica no precisamente favorable y, según los datos del primer semestre, nuestro crecimiento en 2004 se sitúa en un 17%".

LOS PRODUCTOS DE OLMARK

La producción de Olmark está repartida en tres grandes grupos, según una división mercantil decididamente equilibrada: empalmes, tubos flexibles y tubos rígidos perfilados ocupan respectivamente el 30% de la producción, mientras que el restante 10% está constituido por accesorios. Tipologías de

sono inoltre essere sottoposti a protezione superficiale tramite verniciatura, trattamento di cataforesi o zincatura. I tubi flessibili raccordati presentano la possibilità di essere forniti con una serie di optional messi a punto da Olmark oppure possono andare a formare, nei cosiddetti tubi compositi, 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 nella gestione dei ricambi.

TUBI PULITI E CERTIFICATI

L'attenzione per tutti gli aspetti qualitativi, oltre che per le certificazioni ISO 9001:2000 e Ambientale ISO 14001, in Olmark si concretizza nella possibilità di certificare il grado di pulizia dei tubi.



La capacità di fornire un circuito oleodinamico perfettamente pulito all'origine dà, infatti, la possibilità di garantire un perfetto funzionamento, prolungato nel tempo, senza perdite e trasudamenti. Questo perché le particelle di lavorazione residue, una volta messe in circolazione ad alta pressione, possono inficiare - con il trascorrere del tempo - la perfetta funzionalità di guarnizioni e tenute. Per ovviare a tutto ciò, 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, che asporta tutte le particelle microniche eventualmente presenti. Quest'operazione è poi certificata da appositi controlli che utilizzano speciali apparecchiature (contatori particellari) che analizzano il fluido utilizzato secondo precise normative. ■

prodotti differenti che hanno supposto inversioni diversificate, con il fine di conseguire un livello di qualità adatto a soddisfare le richieste del mercato.

Le raccordi, adattatori e inserzioni a pressa, presentano problemi di produzione standard, lotti di produzione da verificare, concertazione della produzione a realizzare mediante programmi specifici che permettono di identificare i lotti per ottimizzare le loro esistenze in magazzino e, di conseguenza, per razionalizzare la commercializzazione.

I tubi rigidi profilati possono avere un sistema di giunzione standard o personalizzato per lavorazioni di bisellatura, ribordatura, premontaggio o per saldatura

per l'ossiacetilica. Inoltre i tubi possono essere sottoposti a protezione della loro superficie mediante verniciatura, cataforesi o galvanizzazione.

I tubi flessibili giuntati possono essere forniti con una serie di accessori opzionali realizzati da Olmark o possono essere realizzati in parte, nei cosiddetti tubi composti, da 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 nella gestione dei ricambi.

TUBI LIMPII Y CERTIFICADOS

La attenzione a tutte le facce della qualità, in Olmark si concretizza, inoltre, per le certificazioni ISO 9001:2000 e Ambientale ISO 14001, nella possibilità di certificare il grado di pulizia dei tubi.

In effetti, la capacità di fornire un circuito oleodinamico completamente pulito all'origine garantisce un perfetto funzionamento, prolungato nel tempo, senza perdite e derrami. E ciò perché le particelle di lavorazione residue, una volta messe in circolazione ad alta

pressione, possono inficiare - con il trascorrere del tempo - la perfetta funzionalità di guarnizioni e tenute.

Per ovviare a tutto ciò, 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, che asporta tutte le particelle microniche eventualmente presenti. Questa operazione è poi certificata da appositi controlli che utilizzano speciali apparecchiature (contatori di particelle) che analizzano il fluido utilizzato secondo precise normative. ■