

# Spirito di squadra

Abituata a primeggiare nel settore della raccorderia e dei prodotti per la connessione aerodinamica, l'azienda emiliana offre ai propri clienti anche dei preziosi servizi di supporto. Attraverso specifici team tecnici, aiuta le aziende-partner ad apportare innovazioni e a ridurre notevolmente i costi

di Stefano Togni

Il ruolo di Olmark – brand di Oleomarket srl – nella produzione di connessioni aerodinamiche, raccordatori di tubi flessibili aerodinamici e sagomatori tubi rigidi aerodinamici è ormai consolidato. L'azienda è tra le poche a vantare una gamma così completa da soddisfare le normative e gli standard dei diversi mercati internazionali, coniugando qualità e quantità.

Il frutto di trent'anni di esperienza è la filosofia market-oriented che scaturisce dalla sincronia tra il reparto progettazione, la divisione Ricerca & Sviluppo e lo staff commerciale. Tuttavia, Olmark non si accontenta dei risultati raggiunti e, oltre a produrre componenti, propone ai suoi clienti anche dei servizi specifici.

*“La massima attenzione alla qualità per noi è un aspetto ormai assodato”,* ci spiega l'amministratore di Oleomarket Gianluca Fantuzzi. *“Offriamo alle aziende dei prodotti conformi alle loro ne-*

*cessità tecniche ed economiche, ma la nostra specializzazione aziendale va oltre. Per nostra cultura e formazione, la-*

*voriamo molto anche sugli aspetti progettuali, collaborando con i clienti alla realizzazione di prototipi e nell'imple-*



Nella foto sopra, una macchina agricola in fase di allestimento presso l'officina nella sede del cliente. Nella foto in alto, una macchina di movimentazione e sollevamento in fase di realizzazione presso il settore allestimento prototipi nella sede Oleomarket

mentazione di modifiche a macchine già esistenti”.

Per un approccio di questo tipo, serve una notevole versatilità, viste le svariate applicazioni pratiche: “Interveniamo per soddisfare diversi bisogni”, continua Fantuzzi. “A volte si tratta di un progetto del tutto nuovo, mentre altre volte un cliente ha già un prodotto consolidato, ma magari vuole entrare nel mercato americano e quindi deve adeguarsi alle norme SAE, che sono diverse dalle norme DIN. Caso per caso, analizziamo gli obiettivi specifici dell’azienda e costituiamo un team tecnico che collabora col cliente in un’ottica di completa integrazione”.

I vantaggi per chi usufruisce del servizio sono molteplici: “In primo luogo, c’è una netta riduzione dei costi complessivi e di gestione. Ad esempio, se devi produrre 1.000 macchine all’anno e hai nella tua distinta un tipo di tubo da 800, uno da 850 e uno da 880, devi avere ogni volta un codice, un’ubicazione ed una gestione diversa. Il tutto è molto dispendioso, ma se invece siamo noi a realizzare l’allestimento, possiamo usare una misura media e quindi semplificare la parte logistica”, spiega Fantuzzi.

“Facendo l’allestimento a bordo macchina” - continua - “teniamo già conto del processo di industrializzazione del prodotto finito. Nello stesso collettore arrivano più tubi: se li progettiamo noi, facciamo in modo che arrivino raggruppati a fasci, magari da 10, così ci vuole un solo ordine da 10 e non 10 ordini da uno! Alcune aziende usano dei loro box



Manifold – Esempio numero 1. Situazione iniziale: collegamento tubazioni flessibili. Esigenza commissionata: semplificare e ridurre il tempo di montaggio, ridurre i tempi di gestione e costo



omologati internamente e noi adeguiamo i componenti alle loro misure. In altri casi ci sono quattro stazioni di montaggio e noi prepariamo quattro diversi kit, che inviamo direttamente in linea di produzione, saltando il magazzino.

Manifold – Esempio numero 1, la soluzione Oleomarket: rispettando i ridotti ingombri per poter posizionare le coperture e mantenendo le stesse dimensioni di passaggio fluido, la soluzione con allestimento in tubazioni rigide ha permesso di agevolare e velocizzare il processo di assemblaggio macchina, inducendo un obbligo di standardizzazione di montaggio per tutti gli impianti. I 5 tubi rigidi sono stati assemblati in unico fascio a kit, il montatore con un unico movimento posizione assembla in contemporanea tutti i cinque tubi. La gestione semplificata ha sensibilmente ridotto il costo





Manifold – Esempio numero 2. Soluzione Oleomarket: raggruppamento a unico fascio di tubi per semplificazione montaggio e identificazione colore per immediata sequenza di collegamento

*Pensiamo anche ai tubi rigidi sagomati, che siamo in grado di fornire sulla base di disegni o anche a campione: abbiamo un banco tridimensionale che ne ricava le coordinate cartesiane e le invia direttamente in produzione, ma a volte vanno lavorati in modo complesso e anche questo è un dispendio di risorse. Magari basta una piccola modifica per semplificare la lavorazione, senza*

*togliere nulla alla funzionalità. In sostanza, questo approccio elimina fasi che comportano solo costi e non danno alcun valore aggiunto”.*

### **Sempre a fianco del cliente**

Andare incontro al cliente è la linea che accomuna le diverse procedure operative: “A volte c’è solo uno scambio di file, nel quale noi studiamo la parte

*di ottimizzazione”, prosegue l’amministratore. “Chiaramente, lavorando faccia a faccia si ha una visione più completa, ma su alcuni progetti non è possibile, perché magari la macchina ancora non esiste, oppure l’azienda-partner è troppo lontana. In quei casi, gli strumenti BIM sono di enorme aiuto. Altre volte, è proprio la vicinanza fisica a risultare determinante. Penso per esempio ai fasci di tubi da collegare, rispettando il giusto ordine. Ci sono metodi come la punzonatura o la codifica, ma la semplice classificazione attraverso il colore ha velocizzato il montaggio e migliorato il controllo: l’addetto può accorgersi immediatamente degli errori e limitarli significa risparmiare tempo e soldi!”.*

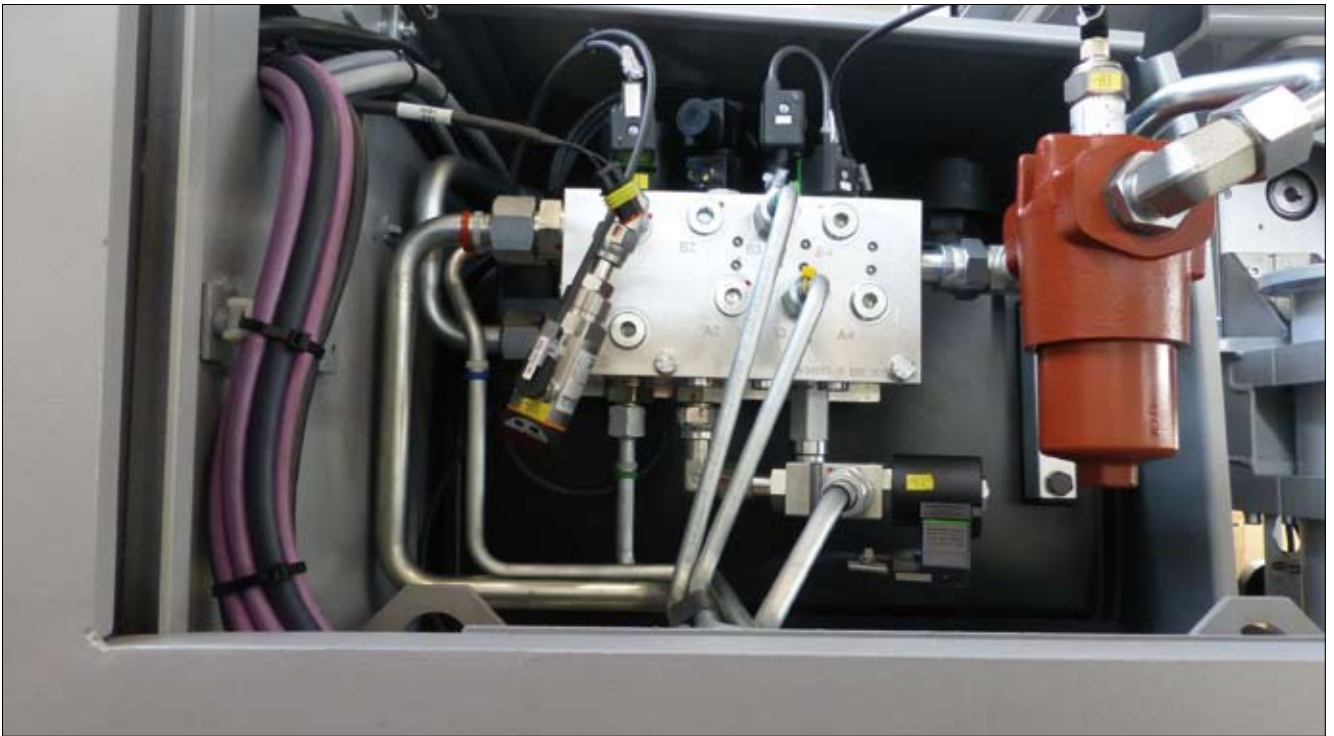
Oleomarket sa fare squadra con l’azienda-cliente, condividendone gli obiettivi: “Siamo poliedrici e produciamo macchine diverse, per diverse esigenze. In alcune tipologie, la parte più importante del lavoro consiste nel contenere il trasudamento dell’olio. Se fai un carrello per una cella-frigo, tendere all’obiettivo zero leak è fondamentale. Se invece si tratta di macchine agricole, contano di più altre cose. Poi ci sono aziende che, per tradizione, vogliono solo tubi con saldature

## DA GUARESCHI ALL’INNOVAZIONE

Oleomarket srl è titolare del marchio Olmark, che viene distribuito attraverso la rete Olmark Authorized Dealer (OAD): soggetti selezionati in base a garanzie di continuità con la politica industriale, orientata alla massima soddisfazione del cliente ed alla innovazione. Tutti i distributori condividono la filosofia di comunicazione della casa madre, che mette a disposizione gli strumenti necessari a trasmettere l’identità del prodotto. Oltre a coprire il territorio con queste interconnessioni, l’azienda ha un branch office a Verriers le Buisson, vicino Parigi. La sede principale è invece a Lentigione, frazione di Brescello (RE), comune molto conosciuto nonostante abbia appena 5.600 abitanti. La sua fama è dovuta a Don Camillo e Peppone, personaggi nati dalla penna di Giovannino Guareschi. I primi cinque film tratti dai suoi racconti sono stati girati proprio a Brescello, tra gli anni ‘50 e ‘60, con Gino Cervi nei panni del sindaco e Fernandel in quelli del parroco. Il sesto ed ultimo film (“Don Camillo e i giovani d’oggi”) si è interrotto a causa della malattia del francese, spentosi nel 1971. L’anno successivo il film è stato rifatto da capo, ma con Gastone Moschin nel ruolo di Don Camillo ed il set trasferito nella vicina provincia di Parma.



La sede Oleomarket a Lentigione (RE)



Manifold – Esempio numero 3, la soluzione Oleomarket: realizzazione di tubazioni rigide assemblate in unico fascio tubiero (quindi gestione semplificata con un unico codice che raggruppa sei tubi a fascio rigido e unica operazione di posizionamento che coinvolge sei tubi in contemporanea), sensibile riduzione di raccordi adattatori forgiati a favore di raccordi Nipples diritti (unico codice di gestione, maggior semplicità montaggio e minor costo)

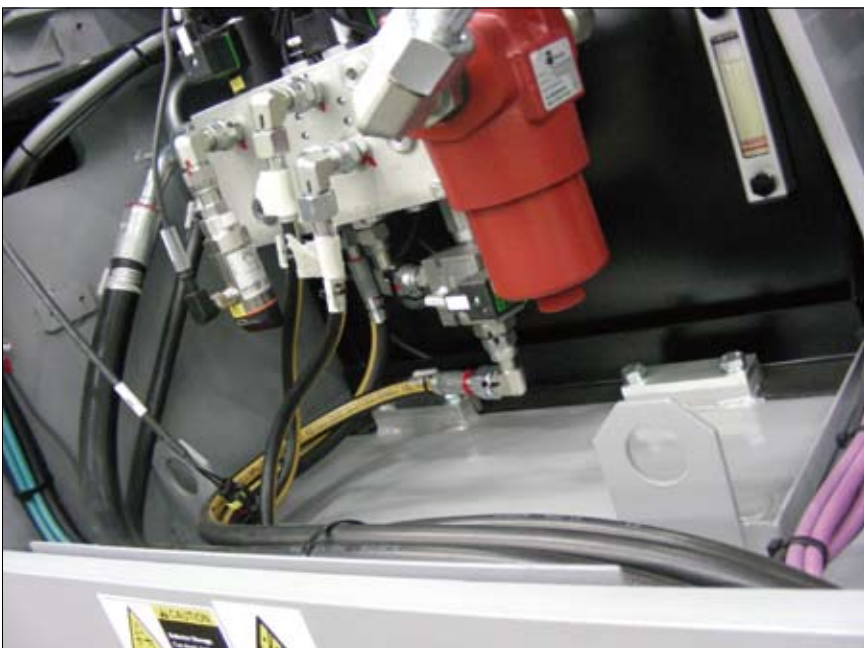
di un certo tipo. C'è anche un criterio di pulizia: noi abbiamo da tempo un sistema di flussaggio che asporta le particelle e poi analizza il fluido, certificando a norma il grado di contaminazione del tubo”.

Le difficoltà di questa attività sono soprattutto nella fase iniziale: “Sebbene sia facile farne comprendere il valore

aggiunto alla proprietà delle aziende clienti, con la parte operativa ci sono spesso delle resistenze, perché le abitudini sono dure da modificare. Però chi fa questa esperienza con noi poi ne risulta sempre molto soddisfatto. Per noi rappresenta un costo, ovviamente, ma lo sosteniamo volentieri, perché si fidelizzano i clienti. È un approccio

che seguiamo ormai da diverso tempo e più acquisiamo esperienza, più siamo in grado di offrire interventi di qualità”, prosegue Fantuzzi.

Un grande impegno riguarda la segretezza: “Trattandosi di prototipi o comunque di innovazioni, è fondamentale. Oltre ai necessari accordi di riservatezza, adottiamo accorgimenti come l'utilizzo di locali chiusi e senza accesso dall'esterno. Per noi è un fatto deontologico: tra i nostri clienti ci sono anche aziende che sono concorrenti tra di loro, ma non abbiamo mai avuto problemi di sorta”. E alla fine, spiega Fantuzzi, anche il personale di Oleomarket ne è soddisfatto: “Vedere in opera il frutto del proprio lavoro fa sentire tutti più partecipi e noi riconosciamo il merito di tutto lo staff, coinvolgendolo nelle presentazioni ai clienti, che spesso ci gratificano con grandi complimenti”. ■



Manifold – Esempio numero 3. Situazione iniziale: collegamento con tubazioni flessibili e raccordi adattatori orientabili. Esigenza commissionata: semplificare il montaggio, ridurre il numero delle connessioni in quanto potenziali punti di trasudamento, ridurre il costo

## INFO



Oleomarket  
www.olmark.com