

# OLTRE AL TUBO c'è ben di più...

Vanta, distribuiti per il mondo e "operativi", 10.000.000 di tubi raccordati. È l'azienda emiliana Oleomarket, che produce componenti per la connessione oleodinamica

Testi di Fabrizio Parati



Due realtà emiliane che sprigionano eminenza da queste terre così pratiche, piatte e poetiche. Entrambe parlano un linguaggio industriale fatto di un alfabeto personalizzato, capace di ibridare gli interessi del cliente con la propria offerta. Una si chiama Oleomarket, e si trova a Lentigione, frazione di Brescello, in quella provincia di Reggio Emilia disegnata da Guareschi, e l'altra è Laurini Officine Meccaniche, con sede nelle terre verdiane, a Bussetto, in provincia di Parma.

## Riferimento nazionale e internazionale

Oleomarket è specializzata in tubazioni rigide e flessibili. "Siamo produttori di tutta la parte della raccorderia e punto di riferimento del mercato nazionale e internazionale della fluidodinamica". Nata nel 1979, a raccontarcela è il titolare, il dott. Gianluca Fantuzzi, da noi incontrato durante la visita alla sede aziendale di Laurini: "Abbiamo festeggiato lo scorso anno il quarantesimo. La Oleomarket è stata fondata da mio padre, appunto 40 anni fa: da pic-

**LA SEDE DI OLEOMARKET a Lentigione (Reggio Emilia). Una delle espressioni di Oleomarket è il prodotto Olmark. Un marchio emiliano che, in pochi decenni, ha saputo affermarsi nei mercati globali. Accanto, immagini di un'area di produzione e dell'ufficio Ricerca e Sviluppo.**



**TUBI RIGIDI SAGOMATI** forniti da Oleomarket a Laurini per i bracci delle macchine speciali da demolizione (nelle immagini a sinistra). Da più di 40 anni, Oleomarket progetta e costruisce raccorderia, tubi rigidi sagomati e tubi flessibili raccordati di alta qualità tecnologica.



**MARCO LAURINI** (nell'immagine sopra), CEO dell'azienda Officine Meccaniche Laurini, con alle spalle una macchina speciale (i tubi rigidi sono anch'essi marchiati Olmark): un escavatore trasformato per poter lavorare in mare fino a 4 m di profondità.



cola rivendita oleodinamica locale (è il motivo per cui si chiama Oleomarket: vendeva un po' di componentistica a livello locale) si è nel tempo strutturata sino a specializzarsi nella produzione nel settore della connessione. Abbiamo così creato due marchi: Olmark, per quanto riguarda la raccorderia, la componentistica e le tubazioni rigide sagomate, e Markhip, cioè un logo che contraddistingue il nostro tubo flessibile. Due brand che ci stanno dando reali soddisfazioni. Oggi lavoriamo prevalentemente (al 70%) con l'estero. Abbiamo due tipi di clientela: i costruttori e (soprattutto all'estero) i dealer, i distributori, a cui forniamo raccordi che poi a loro volta assemblano in base ai nostri standard e ai nostri capitolati di produzione."

#### Sulla consulenza "fa scuola"

I sistemi di connessione oleodinamica di Oleomarket sono impiegati principalmente (ma non solo) sugli impianti di sollevamento, sulle macchine movimento terra, sui mezzi agricoli, in impianti industriali e su mezzi speciali. Ecco, sui mezzi speciali e sul lavoro di consulenza che ne segue, Oleomarket si può dire che faccia scuola: "Noi siamo produttori, ma il lavoro davvero importante è quello di consulenza. Rispetto al mero fornitore, andiamo oltre. Siamo - come già detto - produttori di tutto il sistema (raccordi, tubi flessibili, tubi rigidi), vale a dire di tutta la connessione da A a B e, da lì, sviluppiamo il progetto completo a

supporto delle richieste, che cambiano da cliente a cliente. Sappiamo dare risposte personalizzate. Succede con Laurini e con altri.", ci dice Fantuzzi. Ebbene, il "caso" Laurini è rappresentativo, in questo senso.

#### Oleomarket e Officine Meccaniche Laurini

Giacomo Baione, responsabile ufficio acquisti di Laurini, ci racconta di come si è avviata la collaborazione tra Oleomarket e Laurini: "L'esigenza è nata dal fatto che noi avevamo bisogno di tubi rigidi, con diametri e spessori importanti, per il collegamento dei vari bracci delle nostre macchine speciali da demolizione. Ci siamo rivolti a Oleomarket per la fornitura di questi componenti. O meglio: abbiamo sottoposto alla loro competenza una nostra progettazione interna, per una prima valutazione. A seguito del confronto tra uffici tecnici si è messo a punto il prodotto". Il dott. Fantuzzi conferma: "Circa un anno e mezzo fa, con Laurini abbiamo iniziato un'attività di co-engineering, che per l'appunto è il nostro punto forte aziendale". Attività tutt'ora fiorente e che, in fase progettuale, ha visto e vede un proficuo scambio di disegni CAD tra gli uffici tecnici di Laurini e di Oleomarket. Quest'ultimo mette a punto l'ingegnerizzazione del prodotto e le fasi di campionatura. Laurini fa la progettazione a bordo macchina e invia a Oleomarket il file CAD in formato embrionale (lo step della generatrice del tubo). Il disegno viene quindi rielaborato, convertito in disegno produttivo e si va

in produzione. "Lo scambio tra il nostro e il loro ufficio tecnico è continuo. E debbo dire che quello di Laurini è un ufficio dinamico: c'è interscambio e c'è disponibilità. Non sempre è così. A volte ci sono aziende dove il rapporto è molto più ermetico", ci assicura l'ing. Fantuzzi. E Baione, della Laurini, conferma: "Per noi è stato importante anche questo aspetto: abbiamo da loro un feedback im-

mediato. Chiamiamo e immediatamente ci danno una risposta o una soluzione al problema presentato."

#### Modellate sulle esigenze del cliente

Le macchine speciali prodotte da Laurini implicano un incessante lavoro di modifica delle tubazioni, un continuo processo di customizzazione. "A Laurini forniamo, al momento, i tubi rigidi sagomati per i bracci delle loro macchine speciali da demolizione", ci dice Fantuzzi. "Con una particolarità: sono tubi carterati (quasi nessuno adotta la protezione dei tubi carterati). È quasi una loro prerogativa, una scelta oculata e fortemente voluta per evitare danni da urti".

Tutti i tubi Olmark hanno le connessioni saldate con un sistema controllato di saldatura TIG (Tungsten Inert Gas) a piena penetrazione, perché sono destinati a macchine (come è il caso di Laurini) che sono abitualmente soggette a sollecitazioni meccaniche importanti.

Tutte le tubazioni prodotte da Olmark, inoltre, sono collaudate, su richiesta del cliente. Nel caso specifico di Laurini a 500 bar. L'esigenza di Laurini è, infatti, quella di