

(OLMARK – OLEOMARKET)

FORZA FLUIDA

Dalla collaborazione tra Rami Custom e Olmark nasce un escavatore unico nel suo genere: potenza estrema, idraulica customizzata e componenti su misura per affrontare le demolizioni più impegnative



Partire da una base di serie e trasformarla in un mezzo unico, concepito per un utilizzo estremo e altamente specializzato: è questo il lavoro portato avanti da Rami Custom su commissione di Gesmundo Demolizioni. L'operazione ha preso forma intorno a un Kobelco SK850LC-10E, il più grande escavatore del Costruttore giapponese, che è stato profondamente rivisto per rispondere a esigenze operative peculiari. "Non si è trattato di un semplice allestimento" racconta Riccardo Cattaneo, Direttore vendite di Rami Custom, "ma di un intervento radicale su impianto idraulico, cinematismi e

sistemi di sicurezza, finalizzato a dare vita a una macchina letteralmente unica sul mercato. Per noi questo progetto è stato una sfida sotto ogni punto di vista, perché si trattava di coniugare potenza estrema, fluidità e affidabilità su un mezzo che già di per sé rappresenta un gigante della demolizione". Una parte cruciale dell'intervento ha riguardato la realizzazione di un impianto idraulico all'altezza delle prestazioni della macchina. Un compito per il quale Rami Custom ha deciso di affidarsi a Olmark, marchio di Oleomarket, specialista nella fornitura di componenti e soluzioni integrate. "Abbiamo supportato Rami Custom

in tutte le fasi di progettazione e messa a punto" spiega Gianluca Fantuzzi, amministratore di Oleomarket, "studiando insieme ai loro ingegneri configurazioni ad hoc in grado di garantire portate elevate, risposta immediata e affidabilità nel tempo, condizioni imprescindibili in un contesto come quello delle demolizioni pesanti".

UN IMPIANTO SU MISURA

L'impianto idraulico del Kobelco è stato completamente riprogettato, adottando nuovi blocchi valvole, pompe maggiorate, distributori customizzati e tubazioni Olmark ridimensionate per garantire flussi costanti anche nelle fasi più gravose. Massima attenzione è stata posta sul bilanciamento tra precisione di movimento e forza disponibile in punta, requisito chiave nelle operazioni di demolizione in quota. "Lavorando con attrezzature come cesoie e frantumatori, spesso di peso anche di cinque tonnellate, la priorità è mantenere manovrabilità e sensibilità pur con carichi enormi" sottolinea Cattaneo, "e questo si ottiene solo con una taratura idraulica puntuale, capace di eliminare ritardi e micro-perdite di pressione. Se l'operatore percepisce anche un leggero ritardo nella risposta, significa che l'impianto non è al livello richiesto".



Da sinistra
Gianluca
Fantuzzi,
Amministratore
Oleomarket,
e Riccardo
Cattaneo,
Direttore
vendite Rami
Custom

Rami ha introdotto quindi un sistema avanzato di Load Sensing per adattare la portata alle condizioni operative, riducendo consumi e dissipazioni termiche. L'adozione di valvole proporzionali ad alta precisione ha consentito un controllo progressivo e fluido, riducendo gli scuotimenti e migliorando la sicurezza. "Questa macchina" aggiunge Fantuzzi, "è un laboratorio di applicazioni idrauliche spinte, dove la nostra esperienza nella progettazione di distributori speciali e sistemi su misura ha trovato piena espressione. Abbiamo sviluppato soluzioni che vanno ben oltre lo standard, perché i cicli di demolizione non ammettono compromessi".

ATTREZZATURE E PRESTAZIONI IN CANTIERE

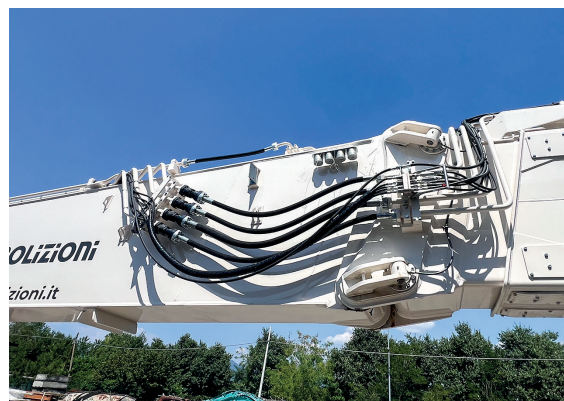
Il lavoro di customizzazione è stato pensato per consentire all'escavatore di operare con attrezzature idrauliche di dimensioni eccezionali, dalle cesoie per acciaio ai frantumatori primari.

UNA REALTÀ IN EVOLUZIONE *continua*

"Olmark nasce nel 1979 come piccola azienda di rivendita oleodinamica fondata da mio padre" racconta Gianluca Fantuzzi, oggi amministratore della società. "Allora ci chiamavamo Oleomarket, proprio perché ci occupavamo principalmente di distribuzione. Con il tempo l'attività è cresciuta, fino a diventare uno dei pochi player capaci di coprire l'intero spettro della connessione oleodinamica". Oggi l'azienda conta circa 45 dipendenti e realizza oltre il 65% del proprio fatturato sui mercati esteri. La sua forza è racchiusa nella capacità di integrare in un'unica offerta raccordi, tubazioni flessibili e rigide, adattatori e kit completi per OEM e dealer. "Mentre molti competitor sono specializzati in un singolo ambito – chi produce solo raccordi, chi soltanto

tubi flessibili – noi siamo in grado di offrire il sistema completo di connessione oleodinamica, garantendo affidabilità e qualità costante", sottolinea Fantuzzi. La varietà dei clienti testimonia la versatilità dell'azienda, che fornisce componenti non solo per il movimento terra e il sollevamento, ma anche per settori diversificati: dalle barelle ospedaliere dinamiche alle giostre, dagli impianti fissi per la selezione materiali fino alle presse e ai frantoi. "Per noi è stata una precisa scelta strategica abbracciare mercati differenti e non chiuderci in una sola nicchia. Questo ci ha permesso di mantenere solidità anche in fasi di congiuntura difficile, introducendo continuamente nuovi clienti e applicazioni" spiega Fantuzzi. Un altro pilastro

di Olmark è rappresentato dagli investimenti in Ricerca & Sviluppo. L'azienda dispone di un'area interna dedicata ai test, con banchi prova attivi giorno e notte per prove distruttive, di scoppio e di resistenza. "Un tubo o un raccordo possono sembrare componenti semplici, ma in realtà devono garantire performance elevatissime. Per questo non ci limitiamo a progettare e produrre: ogni prodotto viene validato attraverso test interni rigorosi e, se richiesto dal cliente, certificazioni esterne. È un impegno costante che ci consente di dare affidabilità e di non lasciare mai a piedi i nostri partner". Oltre a fornire singoli componenti, Olmark realizza veri e propri kit preassemblati, pronti per essere introdotti direttamente nelle linee di produzione in serie.



L'impianto idraulico firmato Olmark: tubazioni rinforzate per gestire attrezzature anche di cinque tonnellate

Gesmundo Demolizioni necessitava di un mezzo in grado di affrontare smontaggi complessi di strutture civili e industriali, spesso in contesti cittadini. "Abbiamo progettato l'impianto per garantire cicli rapidi anche con attrezzature molto pesanti" chiarisce Cattaneo. "Significa che l'operatore può chiudere una cesoia da 5 tonnellate con la stessa fluidità con cui manovra un accessorio più leggero". La macchina è stata equipaggiata con circuiti idraulici ausiliari ad alta portata, gestiti da distributori multipli, capaci di alimentare in modo indipendente più attrezzature. È stata inoltre integrata una logica elettronica di controllo che regola i flussi a secon-

TABELLA TECNICA

Modello base	Kobelco SK850LC-10E
Peso operativo	135 t (in configurazione demolizione)
Allestimento speciale	Configurazione da demolizione pesante
Braccio e attrezzature	Braccio da demolizione customizzato per alta resistenza; attacchi rapidi rinforzati
Impianto idraulico	Progettazione RAMI CUSTOM con componentistica Olmark - Valvole di controllo alta portata - Blocchi valvola dedicati - Tubazioni e raccordi speciali ad alta pressione - Filtraggio olio personalizzato
Portata idraulica	Circuiti dedicati per pinze e frantumatori; flussi ottimizzati per potenza continua
Pressione di esercizio	> 350 bar (valori personalizzati sulle specifiche degli attrezzi)
Prestazioni speciali	- Maggior precisione nel controllo attrezzature - Aumento efficienza demolizione - Riduzione surriscaldamento - Maggiore durata dei componenti

rinforzate, raccordi certificati ad alta pressione e guarnizioni sviluppate per resistere a stress ciclici e ambienti polverosi. “Per noi fornire componenti non significa semplicemente consegnare un pezzo a disegno, ma seguire il cliente in tutto il percorso di sviluppo, dalla definizione delle specifiche fino alla validazione sul campo. Abbiamo un team che lavora a stretto contatto con l’officina di Rami Custom, verificando passo dopo passo che ogni scelta progettuale sia coerente con l’obiettivo finale” chiarisce Fantuzzi.

VISIONE COMUNE

La sinergia tra le due aziende ha avuto un ruolo determinante. “Con Ra-

da dell’utensile montato, garantendo sempre la massima efficienza. “Abbiamo lavorato molto sull’integrazione tra idraulica ed elettronica. Oggi l’impianto dialoga con l’operatore, adattandosi in tempo reale alle condizioni di lavoro” prosegue Fantuzzi.

SICUREZZA E AFFIDABILITÀ

Il progetto non si è limitato alla potenza: Rami Custom e Olmark hanno lavorato anche sull’aspetto della sicurezza operativa. L’impianto idraulico è stato dotato di valvole di blocco ridondanti, sensori di pressione e un sistema di diagnostica che consente di monitorare in tempo reale le condizioni di lavoro. “Abbiamo voluto che l’operatore avesse la possibilità di percepire immediatamente ogni anomalia” spiega Cattaneo, “perché in un cantiere di demolizione non c’è margine di errore”.

La robustezza dei componenti è stata un altro punto fermo: tubazioni



Taratura idraulica puntuale: eliminati ritardi e micro-perdite di pressione per un controllo progressivo e immediato in ogni condizione di lavoro



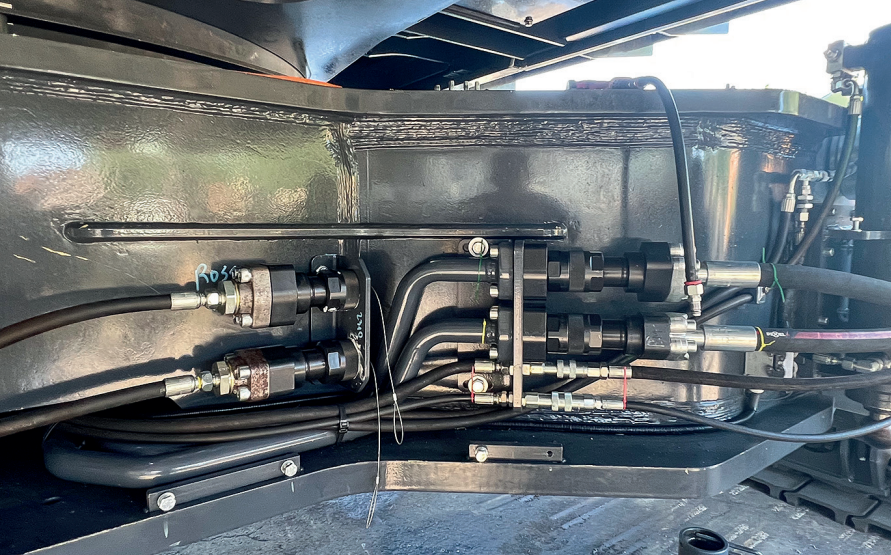
STRATEGIA *e resilienza*

“Negli ultimi anni abbiamo dovuto affrontare sfide notevoli” spiega Gianluca Fantuzzi, Amministratore di Oleomarket. “Prima con la pandemia e le interruzioni della supply chain, poi con il caro energia e la difficoltà crescente nel reperire personale qualificato. Eppure

Olmark è riuscita a mantenere continuità e affidabilità nei confronti dei clienti, anche nei momenti più complessi”. La chiave è stata la resilienza organizzativa. L’azienda ha scelto di investire in magazzino, ampliando le scorte per assicurare consegne puntuali, e ha diversificato i fornitori

per non dipendere da pochi canali di approvvigionamento. “Abbiamo affrontato costi più elevati, ma questo ci ha permesso di non fermare mai la produzione dei nostri clienti, e oggi il mercato ci riconosce questa solidità” aggiunge Fantuzzi. Nello sviluppo delle strategie di crescita resta il

focus sul movimento terra e sul sollevamento, settori in cui l’affidabilità dei componenti oleodinamici è cruciale per la sicurezza e le performance delle macchine. “In queste applicazioni non c’è margine di errore: i nostri tubi e raccordi devono resistere a pressioni elevate e a condizioni di lavoro estreme. Per questo



KIT SU *misura*

Tubazioni sovra-dimensionate e valvole di blocco ridondanti garantiscono sicurezza e prestazioni al massimo livello

Uno dei punti di forza di Olmark è la capacità di fornire kit idraulici completi, già pronti per essere montati direttamente sulle linee produttive dei costruttori. “Questo è uno dei nostri punti di forza: i kit comprendono raccordi, tubi rigidi e flessibili e vengono consegnati just in time ai costruttori di piattaforme, gru e sollevatori telescopici. È un servizio che riduce i tempi di assemblaggio e semplifica la logistica dei nostri clienti, eliminando passaggi di magazzino. Ogni kit viene progettato insieme al cliente. È un approccio che unisce efficienza e personalizzazione” spiega Gianluca Fantuzzi, amministratore di Oleomarket.

stimoniano come la specializzazione e la flessibilità possano fare la differenza in un mercato globale che richiede soluzioni sempre più specifiche”. Un escavatore nato in Giappone, trasformato in Italia e pronto a lavorare nelle demolizioni più impegnative: la prova che la filiera nazionale del movimento terra può esprimere eccellenze capaci di lasciare un segno anche nei segmenti più estremi del settore. ■

Forza e controllo in quota grazie all'impianto idraulico Olmark



CHI È *Rami Custom*

RAMI CUSTOM Srl è un marchio di RAMI Srl di Pietro Assolari & C., azienda attiva da oltre cinquant'anni nel settore della meccanizzazione del cantiere e dell'industria. Dall'incontro con la capacità progettuale della famiglia Rossetti è nata una realtà giovane e dinamica che trasforma macchine movimento terra standard

in soluzioni speciali su misura per imprese e industrie. L'ingegnere Andrea Rossetti e Davide Assolari uniscono know-how e passione per offrire un servizio di customizzazione spinta, pensato per massimizzare produttività, sicurezza e affidabilità delle macchine operatrici. La profonda conoscenza delle

problematiche di cantiere, unita alla visione progettuale maturata negli anni, permette a Rami Custom non solo di rispondere a ogni esigenza operativa, ma anche di proporre soluzioni innovative e una consulenza tecnica sempre aggiornata per chi desidera ottimizzare il proprio parco macchine con un partner competente e affidabile.

mi Custom condividiamo lo stesso approccio” evidenzia Fantuzzi. “Non ci fermiamo davanti a richieste complesse, ma trasformiamo la difficoltà in occasione per sviluppare nuove soluzioni”. Una filosofia confermata da Cattaneo: “con Olmark parliamo la stessa lingua tecnica. Loro comprendono le nostre esigenze, noi sappiamo di poter contare su componenti che non solo rispettano le specifiche, ma spesso le superano. Questo è il valore aggiunto che ci permette di spingerci sempre oltre”. La collaborazione è stata continua: incontri tecnici, test sul campo, verifiche progressive. Ogni fase ha rappresentato un momento di confronto costruttivo. “Non abbiamo mai avuto la sensazione di lavorare con un fornitore, ma con un partner

che condivideva le nostre stesse priorità” aggiunge Cattaneo.

UNA VETRINA PER IL KNOW HOW ITALIANO

Il progetto per Gesmundo Demolizioni non è solo un traguardo tecnico, ma anche un esempio della capacità del tessuto industriale italiano di competere ai massimi livelli. L'integrazione tra la competenza di Rami Custom e la specializzazione di Olmark ha dato vita a una macchina che non ha eguali sul mercato europeo. “Queste collaborazioni” conclude Fantuzzi, “te-

concentriamo molti dei nostri investimenti in R&D proprio in queste direzioni”. Accanto a ciò, Olmark continua a puntare sull'internazionalizzazione. L'azienda è oggi presente in tutti i principali mercati europei e guarda con attenzione a Nord America e Australia. “Le opportunità non mancano”

osserva Fantuzzi, “ma occorre saperle cogliere con prudenza, senza perdere la capacità di seguire il cliente in modo diretto e personale”. Un'altra priorità riguarda le risorse umane. La carenza di tecnici specializzati è una criticità diffusa nel settore, che Olmark affronta con percorsi di formazione interna e con

il coinvolgimento dei giovani. “Abbiamo un'età media molto bassa in azienda, ma serve continuare ad attrarre talenti. È fondamentale trasmettere competenze, perché senza persone preparate anche le tecnologie più avanzate perdono di valore”. Guardando al futuro, Fantuzzi evidenzia un obiettivo

chiaro: “vogliamo consolidare ulteriormente il nostro ruolo come partner affidabile per OEM e dealer, rafforzando la capacità di fornire sistemi completi e non solo singoli componenti. La nostra missione rimane quella di assicurare sicurezza, affidabilità e innovazione in ogni connessione oleodinamica”.