



 BLM GROUP

CURVADO
CONFORMADO
CORTE, REBABADO Y LAVADO
CORTE Y ELABORACIÓN DE EXTREMOS
LASERTUBO
LASER CHAPA Y MIXTO CHAPA TUBO
MOVIMENTACION
MEDICION 3D
ISLAS DE TRABAJO
SISTEMAS DE MEDICION SI CONTACTO
SOFTWARE PARA EL CONTROL DE PROCESO

 BLM

Via Selvaregina, 30
22063 Cantù (CO) Italy
tel. +39 031 7070200
fax +39 031 715911
e-mail: vendite@blm.it

 ADIGE

Via per Barco, 11
38056 Levico Terme (TN) Italy
tel. +39 0461 729000
fax +39 0461 701410
e-mail: vendite@adige.it

 ADIGE-SYS

Via dei Campi, 4
38050 Novaledo (TN) Italy
tel. +39 0461 720007
fax +39 0461 720214
e-mail: adigesys@adigesys.it

Versione in pdf e altre novità su:

www.blmgroup.com

INSPIRED for **TUBE**

 **BLM GROUP**

www.blmgroup.com

Sumario

INSPIRED FOR TUBE

Versione in pdf e altre novità su:

www.blmgroup.com

- 4  IDEAS EN METAL
Del yunque al **laser**
- 8  SWISSMEX
El lasertubo asiste a la **agricultura**
- 10  VALSINELLO
La **fuerza** del grupo
- 14  CICLO FAPRIL
Maquinas **flexibles**
para ser ductiles
- 18  EVENTO
Una primavera de **novedad**
de BLM GROUP
- 19  DURIGHT ENGINEERING
En tres años, **facturando** el doble
- 23  BLM GROUP DEUTSCHLAND
Velocidad de respuesta
e **intervención**

INSPIRED FOR TUBE

Realización a cargo de

Area Comunicación
BLM GROUP
Antonio Farese
Emanuela Colombo
Cristina Guzzetti
e-mail: pr@blm.it
tel. +39 031 7070 200

Prodotto da

BLM GROUP
Via Selvaregina 30
22063 Cantù (CO) Italy
www.blmgroup.com

Numero

INSPIRED FOR TUBE
Nr. 8 - 03/2008

Progetto e grafica

Studio Grafico Page
Vincenzo De Rosa
Fabrizio Santini

Stampa

Intergrafica, Verona

Fotografie

AEFFE
Fabrizio Santini

La riproduzione totale o parziale degli articoli e delle illustrazioni pubblicati su questo fascicolo non è permessa senza previa autorizzazione.

Opinion

UNA PRIMAVERA DE NOVEDADES PARA ESTAR SIEMPRE UN PASO ADELANTE



En las ferias del primer semestre del 2008 el Grupo BLM presentará una ola de novedades que en el arco del año alcanzaran progresivamente a todas las líneas.

Iniciando por la feria TUBE de Dusseldorf, importante escaparate para el "mundo del tubo", serán expuestos cuatro nuevos productos.

- DYNAMO DS 150: curvadora eléctrica con sentido de curvado a derechas e izquierdas para tubo hasta 20 mm con productividad media de 1 curva/seg.
- ELECT: una nueva gama de maquinas eléctricas multiradio hasta 60 y 80 mm.
- LT722: la octava generación de la lasertubo, referente de su mercado en su sector, con prestaciones todavía más elevadas.
- TUBEFORM: centro de conformado de tubos de alta productividad para la elaboración de 2 tubos a la vez.

Elemento común a todas las novedades es el incremento de productividad, el camino correcto, junto con la innovación del proceso, para lograr una reducción de costes.

Prosigue así la estrategia de desarrollo del BLM GROUP con la innovación constante y la búsqueda de productos y soluciones que permitan sea a nuestros clientes que a nosotros de estar siempre un paso adelante.

El 2007 se ha cerrado con un buen crecimiento para todas las empresas del grupo con una facturación global del €138 millones, un incremento del 17 % respecto al 2006. Crecimiento sostenido por los mercados europeos, en particular, y de las principales áreas de expansión del grupo. Incluso para el 2008 se prevén márgenes de crecimiento a pesar de la desaceleración de algunos mercados.

La renovación de la gama de productos previstos ayudará a mantener el crecimiento previsto para este año y a facilitar nuevos márgenes de competitividad a nuestros clientes.

Les invitamos a ver nuestras novedades durante las próximas ferias o a nuestra exposición permanente en nuestra sede. Las novedades se anuncian pero para explicarlas se deben ver en persona!

Pietro Colombo
President & CEO

Ideas en Metal, España, realiza estructuras metálicas tubulares para pabellones e instalaciones deportivas gracias a sistemas innovadores y flexibles como el lasertubo

Del yunque al **láser**



Cuando se habla de hacer empresa muy a menudo no se recuerdan los fundamentos: visión y capacidad de arriesgar. Ideas en Metal de Gijón en España, tiene en la razón social el emblema de la visión “transformar ideas en productos metálicos” y en la propiedad la capacidad de riesgo.

Ideas en Metal es la empresa más reciente de José Antonio Hevia Corte, fundada en el 2000 para la realización de estructuras metálicas tubulares para pabellones industriales e instalaciones deportivas. El Sr. Hevia es un empen-

dedor de larga carrera que empezó a trabajar la chapa hace 61 años cuando todavía se utilizaba el yunque para plegarla y el cortafríos para cortarla. Hoy sonríe al ver el profundo cambio vivido. Pero la maravilla que le impacta cuando ve trabajar los lasertubo que tiene en su nave esta todavía intacta. “El corte láser llama siempre la atención, aunque lo conozca ya, como la primera vez que lo vio. No tiene herramientas, es una maquina universal que permite hacer aquello que queramos sin estar ligados a un sector o una aplicación particular”.

De la idea al producto

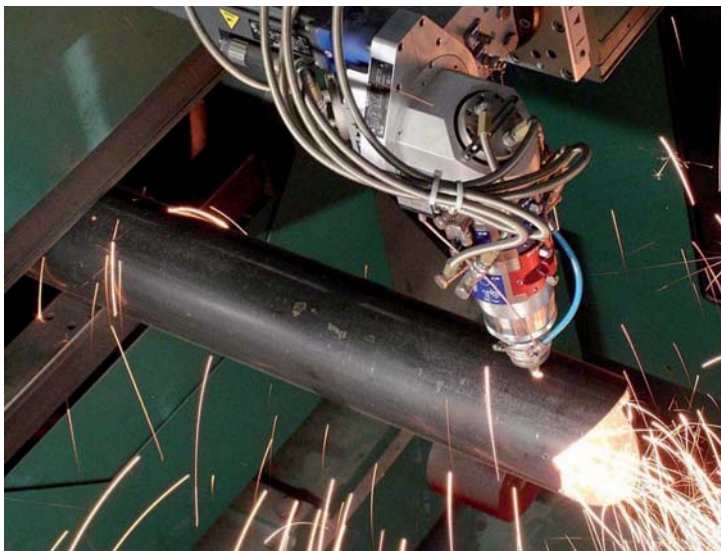
“Este es el proyecto industrial en torno al cual se ha desarrollado Ideas en Metal” nos comenta el Sr. Juan José del Campo Gorostidi, Consejero Delegado de la empresa. “Desde el principio decidimos de desarrollar una oferta de productos que no existían, las estructuras tubulares para pabellones, y para realizarlas hemos elegido sistemas productivos innovadores y flexibles como el lasertubo y la soldadura robotizada”.

Las maquinas que tenemos son muy flexibles y se orientan al mercado con mucha facilidad permitiéndonos recoger cada nueva oportunidad sin necesidad de reestudiar el proceso productivo. Es el caso de los soportes de paneles solares. El mercado hoy en día no permite especializaciones por línea de producto; el ciclo es cada vez más breve y la transformación tan rápida que no permiten otra estrategia. Además de las maqui-



Juan José del Campo Gorostidi

José Antonio Hevia Corte



nas flexibles hemos invertido en proyectación e industrialización integrándolas completamente; de la idea al producto (metálico), listo”.

“El parque de maquinas instalado, con tres laser tubo (una LT651, una LT712 y una Jumbo), para tubos de 12 a 508 mm, dos curvadoras hasta diámetro 130 mm, robots de soldadura y sistemas láser chapa, son lo instrumentos con cuales cubrimos esencialmente cuatro áreas de actividad: las citadas estructuras metálicas para pabellones, la subcontratación que integra las elaboraciones y montaje de chapa y tubo, las energías renovables y productos propios”.

El show room productivo

Si trata de un parque de maquinas envidiable que no tiene competencia no sólo en España sino en muchos países europeos. Con la Jumbo, por ejemplo, logran cortar lasertubo hasta 508 mm o perfiles abiertos de longitudes de 14 m para aplicaciones nuevas, donde el láser apenas esta introducido. Incluso la capacidad de integrar el elemento tubo con la chapa es una ventaja competitiva importante que pocos subcontratistas de la chapa conocen y pueden ofrecer. La misma nave de Ideas en Metal hace de exposición para las aplicaciones estructurales.

“La primera lasertubo que adquirimos sirvió para realizar la estructura donde nos encontramos” recuerda el Sr. Hevia Corte. “Cómo podíamos ofrecer al mercado un producto que nosotros mismos no utilizamos. Se trata de una solución constructiva que presenta muchas ventajas cambiando la forma de trabajar. Son ideales para grandes espacios que no precisen de columnas,



son fáciles de ensamblar en campo porque se realiza todo el trabajo a nivel de tierra con total seguridad, se eleva la estructura con cilindros hidráulicos, y son, al mismo tiempo, ligeras y resistentes. Una solución técnica que se esta difundiendo rápidamente”.

“La novia”

En Ideas en Metal existen varias señales que le hacen ser atípica. Cada maquina tiene un nombre. La curvadora DYNAM4 de BLM, por ejemplo, ha sido renombrada “la novia” por la sinuosidad de sus movimientos. Una maquina lasertubo tiene el nombre de un gran emprendedor asturiano amigo

personal del Sr. Hevia. Podría parecer un capricho personal de hace unos tiempos pero lo explica simplemente recurriendo a su cultura emprendedora: “ las personas trabajan, crean pero no duran eternamente. Mientras la fábrica, entendida como lugar del hacer y de la transformación, se puede perpetuar innovandola y mejorándola continuamente a fin de que reste actual. Así se desliga de la vida de las personas y sobrevive”.

Con 75 años el Sr. Hevia Corte no ha terminado aún de sorprendernos y ya esta pensando en un nuevo proyecto. Pero nos lo susurra al oído. “Estoy trabajando, es para el 2010”

IDEAS EN METAL S.A.

Pol. Ind. Los Campones -
Tremanes

33211 Gijón (Asturias) Spagna

tel: +34 985 308980 -

fax: +34 985 308981

www.ideasenmetal.com



En Swissmex, Mexico, el láser tubo ha hecho más sencilla y flexible la producción de las maquinas agrícolas para superar la “estacionalidad” del mercado.

El lasertubo sirve a la **agricultura**



Swissmex es una realidad de 480 trabajadores, que exporta en treinta países del mundo el 40% de su producción de maquinas y utillajes para la agricultura; el 60% restante se destina al mercado nacional.

Su historia empieza en 1962 como sociedad importadora de maquinas para la agricultura (fumigadoras y enfardadoras) pero, cuando se cerraron las fronteras para este tipo de tecnología, se hace productor. Swissmex produce hoy una amplia gama de productos para cada talla y exigencia que requiera de dispositivos de irrigación y de distribución de fertilizantes, a los dispensadores manuales y motorizados, de los dispositivos para la automatización de la sembra y de la recogida de campos, a la motozappe y fresadoras.

Lotes pequeños y diversos en poco tiempo

Dada la ubicación en una zona de fuerte vocación agrícola (sin industria metalmeccánica) y a causa de la escasa fiabilidad de suministradores locales, sea como plazos de entrega que como calidad de producto, Swissmex se a siem-

pre caracterizado por la integración vertical de procesos productivos.

“Producimos enteramente todo lo que sirve a nuestros productos – explica el ingeniero Pedro Wirz Luchingen, director general de la empresa – de las arandelas a los engranajes, al estampado de material plástico, a los muelles y los fascette de poliestireno.

Por esta razón, en el 2005 hemos adquirido nuestro primer lasertubo ADIGE LT120, seguido un año después de una curvadora automática





tica BLM DYNAMO, una sierra para barras ADIGE CM601 y el segundo lasertubo LT120. Invertir en el láser ha sido una elección vencedora porque asegura una flexibilidad necesaria para responder a las solicitudes de un mercado extremadamente voluble y mutante como el de las máquinas agrícolas”.

En Swissmex, la producción es muy variable tanto en cantidad (hay años en los que venden mucho por las condiciones atmosféricas, y años en los que las ventas son escasas) en cuanto al periodo de ventas algunos años son ende Mayo a Julio, otros años en los meses invernales. “Por ello la tecnología láser es vencedora” afirma satisfecho Wirz. “Se pueden producir muchos lotes pequeños y diversos con poco tiempo entre ellos; se puede de hecho, cambiar la producción en pocos minutos”.

Hoy, recibiendo un pedido el lunes se puede tranquilamente expedir el producto el viernes porque el tiempo de producción se ha reducido notablemente, así los stocks de producto terminado que eran necesarios para respon-

der en el menor tiempo posible a los pedidos de los clientes”

De 9 a 4 pasos Para el chasis

No se debe de olvidar el incremento de la calidad de los productos y el sustancial ahorro en los procesos intermedios con la introducción del lasertubo: antes, el proceso de realización de un chasis conllevaba nueve pasos (corte, rebabado, perforado, fresado, curvado, lavado, punteado, soldadura y pintura) mientras que ahora se obtiene en sólo cuatro operaciones: corte láser, lavado, soldadura y pintura. Se han introducido también robots de soldadura; cada pieza que sale de la LT120 es igual a la anterior y se puede mandar por tanto a la máscara de soldadura sin pasar por el punteado. “Como se ve, la introducción del láser no sólo ha reportado reducción de procesos- explica nuevamente Wirz – sino incluso la disminución de costes de maquinaria y los relativos a la gestión de semielaborados y de los consumibles como fresas, brocas, discos de corte, etc... y, porque no, también de personal. Esperamos que la crecida de la producción continúe para poder comprar otra lasertubo ADIGE.

SWISSMEX-RAPID SA DE CV

Calle Swissmex nr. 500
Lagos de Moreno (Jalisco)
Mexico
Tel. (0052) 474-7420300
www.swissmex.com.mx

Valsinello Srl, Italia, es parte integrante de un grupo de cuatro realidades especializadas que tienen en la elaboración del tubo uno de los ejes de su actividad.

La **fuerza** del grupo

Tercista

INSPIRED FOR TUBE



Mario Di Rocco



No es fácil describir la riqueza de know how y de trabajos que se ven en Valsinello Srl, realidad especializada en el trabajo para terceros de chapa y tubo. Los números, como siempre, son más eficaces que las palabras y presentan mejor esta realidad: 180 empleados, €30 millones de facturación, 28.000 m² cubiertos, 8 sistemas láser para formatos de grandes dimensiones (de los cuales uno para el tubo y uno combinado con el punzonado), además de varias cizallas y guillotinas hasta 6 m, 12 plegadoras de 1,5 a 12 m con 800Tn, cuatro robot de soldadura y cuatro fresadoras (la última hasta 24 m de campo de trabajo).

Esta realidad esta inmersa entre las colinas en Gissi en la provincia de Chieti donde en 1980 los



dos socios fundadores, D'Annunzio y Di Rocco, reentrando de Suiza para crecer sus hijos en Italia, han decidido iniciar a trabajar la chapa. Introdujeron inmediatamente el conocimiento adquirido sobre medios productivos que en su época eran una novedad. Con la adquisición del primer láser chapa, por ejemplo, se han dado a conocer como "Valsinello, los del láser".

Una hilera de cuatro empresas

Hoy Vasinello Srl es parte de un grupo subdividido en cuatro empresas que se diferencian por la tipología de productos o elaboraciones y opera desde hace tres décadas como subcontratista en el mundo de la chapa de calidad para empresas de referencia líderes en diversos sectores. Teknola-

miere Srl, en cambio, esta dedicada a las operaciones de soldadura y elaboración mecánica por arranque de viruta. Analizando las necesidades de sus clientes, empeñado en reorganizar la empresa, quitando pasos intermedios al proceso productivo y afinándolo al extremo, el grupo ha invertido en la mecánica de precisión aplicada a la carpintería, potenciando la Teknolamiera con centros de soldadura robotizada para grandes estructuras y fresadoras de dimensiones adecuadas. Completando el Gruppo Automotive GM, especialista en ensamblajes industriales y Leomar Veicoli que constituyen un brand muy apreciado en el campo de la producción de máquinas y vehículos industriales.

Se trata de una hilera de empresas que se autoa-

**VALSINELLO GROUP**

Zona industriale -
66052 Gissi (CH) Italy
Tel. +39 0873 942010 -
fax. +39 0873 942049
e-mail: info@valsinellogroup.it
www.vasinellogroup.it

limentan, creando un auto indocto en un área en que no existe un propio y real cluster productivo típico de los distrito del norte de Italia. Aunque esta es un apuesta ganada en un territorio que obliga a buscar todo fuera, proveedores, clientes y a veces personal especializado, no obstante la preferencia se resuelve en las maestranzas locales donde se realizan cursos de formación interna; esto por que el arraigo a la tierra es fuerte y transmitido el sentido del sacrificio y el valor del trabajo.

Un pedido nunca se rechaza

Con el amplio parque de máquinas instaladas, Valsinello sigue trabajando la carpintería ligera y pesada que compran muchos sectores: chasis de camiones, grúas para áreas portuarias, elevadores de peso medio, máquinas agrícolas y de movimiento de tierras, estructuras y carrocerías

de máquinas de limpieza, útiles de fitness, etc. Desde siempre, el desarrollo y el crecimiento van adelante paso a paso con las inversiones. La última inversión realizada e instalada a mitad del último año es para trabajar el tubo y es la ADIGESYS LT COMBO, con configuración tanto para trabajar el tubo hasta diámetro 225 mm partiendo de una longitud de 13 metros como para trabajar chapas de gran formato. La exigencia de instalar este sistema viene dada por la necesidad de incrementar los trabajos de tubo en los sectores en los que el uso de estructuras tubulares son muy importantes. Se trata de tubo medio grande o de piezas componentes a ensamblar en manufacturas que integran piezas tubulares.

Nunca se paran, trabajan a tres turnos de trabajo y como principio nunca se rechaza un pedido.



Ciclo Fabril, Portugal, ha renovado el parque de máquinas para asegurarse la máxima flexibilidad de respuesta al mercado.

Máquinas **flexibles** para ser flexible

Tercista

INSPIRED FOR TUBE

Ciclo Fabril SA en Portugal ha visto muchos cambios en el transcurso de los 46 años de actividad que le distinguen. Como recuerda la razón social, parte como un productor de componentes para bicicletas para pasar a ser proveedor de componentes del automóvil para la Citroen y siguiendo las andanzas avenidas en los años.

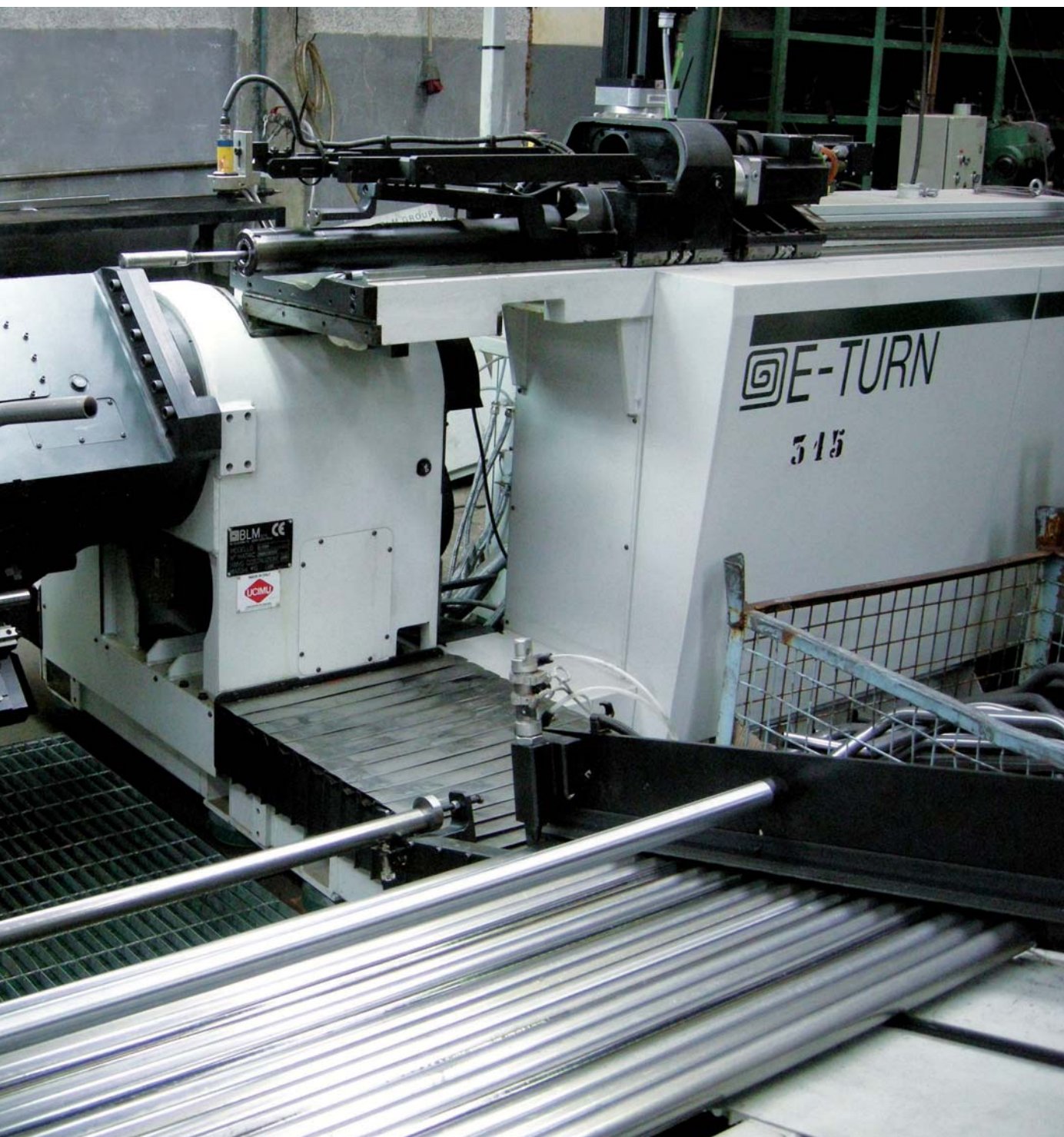
La Ciclo Fabril de este década es una empresa completamente renovada tanto en la sociedad como en el producto que ofrece al mercado. Con la llegada de segunda generación, son quince entre hermanos, hermanas, primos que siguen directamente involucrados en la actividad de la empresa capitaneada por Vital Almeida, Director General y Nuno Santos, administrador.

Defensores del know how tecnológico

“Somos otros 160 empleados y estamos completando la renovación del parque de máquinas e el proceso productivo para conseguir una configuración de terciista basada en la máxima flexibilidad” Precisa Vital Almeida. “Nuestro mercado es muy evolucionado; suministramos componentes tubulares e ensamblajes para el automóvil, motocicletas y scooter, y también piezas de torres eólicas, productos para el sector hospitalario y útiles sanitarios.

Exportamos el 90% de la producción en toda Europa y otros; para estar siempre a la altura de las expectativas de nuestros clientes debemos disponer de una capacidad de servicio total: de la proyectación, de la realización de utillajes y mascarar de soldadura, del control de calidad, para finalizar con la soldadura robotizada. Es este tipo de organización la que estamos terminando de implementar”.







“La necesidad de ser defensores del know how tecnológico y del proceso productivo – explica Almeida – nos ha permitido ser autónomos y resolutivos con nuestros clientes.

Por estos motivos tenemos capacidad de industrializar los productos con nuestros medios, diseñar y realizar toda la máscara de soldadura y control y dar un producto certificado al cliente. En cambio, habiendo robotizado la soldadura con 26 estaciones es absolutamente necesario

que las piezas unitarias tengan una repetibilidad constante en el tiempo. Una garantía que viene dada por los medios productivos utilizados para el corte y curvado”.

Muy flexibles

Dando una vuelta por el taller, se ven las máquinas de lasertubo LT712 y las sierras TS72 de ADIGE y algunas curvadoras E-TURN y DYNAMO de BLM, todas de reciente instalación, de donde devana el proceso productivo que culmina en las



CICLO FAPRIL S:A:A
 Vale do Grou - Ap.2
 3754-908 Aguada de Cima
 Agueda - Portugal
 Tel. 351 234 660 570
 Fax. 351 234 666 030
 www.ciclofapril.pt
 e-mail: geral@ciclofapril.pt

islas de soldadura robotizada. “Con este parque de máquinas somos muy flexibles para adaptarnos a muy diversas aplicaciones” explícale Sr. Vital Almeida.

“En el sector de las motos y del los scooter suministramos, por ejemplo, marcas muy conocidas como Peugeot, Malaguti y Piaggio, y paralelamente tenemos pedidos de torres eólicas donde las escaleras de acceso interno son de tubo; suministramos también a casa americanas

importantes en el sector de mobiliario de oficina y ligadas al sector de útiles sanitarios. Ésta flexibilidad es nuestro punto de fuerza”.

“Suministrar a Europa desde Portugal no es como estar en Italia, en Francia o en Alemania. Se nos ve un poco al confín extremo y es necesario ser atractivos en relación calidad precio sin depender de otros” comenta el Sr. Vital Almeida.

De sus palabras se capta la voluntad de continuar potenciando el proceso productivo y diversificar mayormente la actividad.

Una primavera de **novedades** de BLM GROUP

El grupo

INSPIRED FOR TUBE

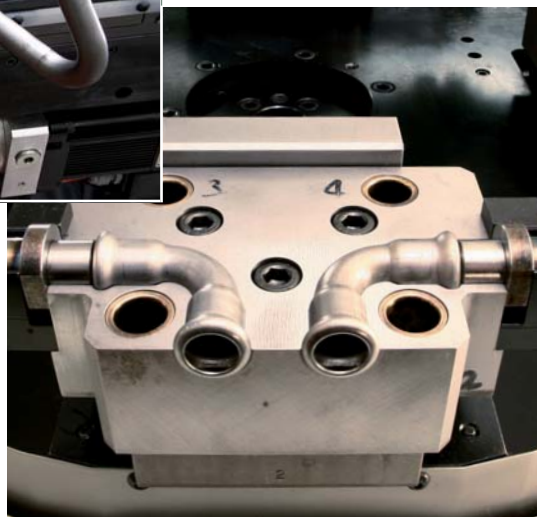
LT 722:

La octava generación del láser tubo, referencia del mercado en su sector, con prestaciones todavía mas elevadas.



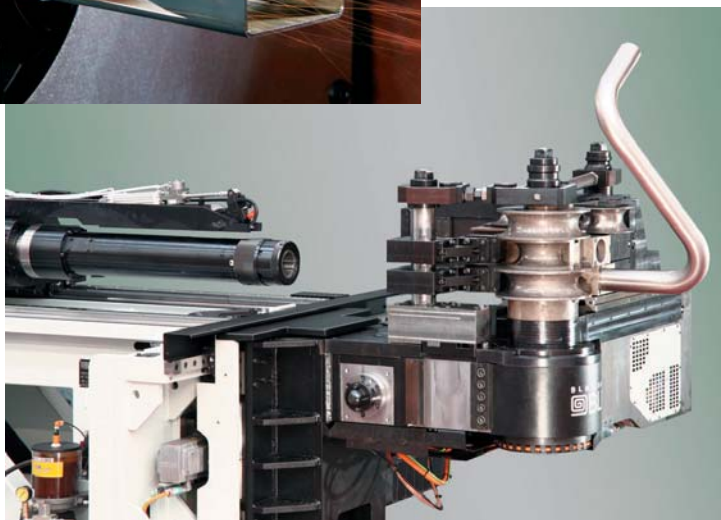
TUBEFORM:

centro de conformado de tubos de alta productividad para trabajar 2 tubos a la vez.



DYNAMO LR150:

curvadora eléctrica con sentido de curvado derecho e izquierdo para tubos de diámetro hasta 20 mm con productividad media de 1 curva/sec.



ELECT:

nueva gama de máquinas eléctricas multiradio hasta diámetros de 60 y 80 mm.

BLM GROUP



Ross Taylor

Duright Engineering UK ha invertido en el láser tubo logrando ampliar la base de clientes y a contrarestar las importaciones de los países de bajo coste

En tres años, **facturando** el doble

La experiencia de Duright Engineering, sociedad situada en la región del West Midlands en UK, que ha invertido en láser tubo con evidentes beneficios, testimonio de cómo, también los usuarios ingleses advierten de la necesidad de usar la tecnología para contrarestar las importaciones de los países emergentes.

“Cuando hemos iniciado a considerar la instalación de una máquina láser tubo – precisa Ross Taylor, Managing Director di Duright – Estamos seguros que sin la máquina, los clientes

difícilmente hubieran hablado del tipo de trabajo que necesitaban.

No podemos plasmar en un folio los pedidos adicionales que pueden justificar completamente la inversión.

Nuestra tipología de productos no justificaba la adquisición de un sistema específico, pero continuar trabajando de un modo tradicional con más máquinas dedicadas a un único trabajo concreto, parecía difícil, sino imposible, competir en un mercado con bajo coste de trabajo.



Una política de precios que reflejase la velocidad, la flexibilidad y la productividad asegurada por un sistema de corte láser tubo nos ha permitido entrar ser una alternativa muy interesante en el mercado. Pese al riesgo y la entidad del la inversión, hemos realizado esta apuesta que ha resultado buena. Nos hemos beneficiado ambos: tanto Duright, como nuestros nuestros clientes que ahora disfrutan de la tecnología láser sin preocuparse de los costes fijos”.

En efecto, el riesgo mayor de Duright estaba en no invertir en una tecnología con capacidad de revolucionar el proceso de trabajo del tubo, del diseño al trabajo, hasta el ensamblaje final.

Incremento de la facturación

La instalación de la máquina ADIGE ha contribuido a un incremento de la facturación del 30% al final del año. Antes de que fuese instalado a final del 2005 una segunda instalación mas veloz y productivo, la facturación era mas del doble en el transcurso de los tres años y sin haber incrementado el número de empleados. En el 2007, con las dos primeras máquinas que trabajaban a pleno rendimiento, se ha instalado la tercera máquina ADI-



GE de última generación para poder responder a la gran demanda del mercado inglés.

“Con el láser tubo - cuenta Mr Taylor – hemos ampliado nuestra base de clientes; somos competitivos bien sobre grande lotes como en la realización de prototipos. Cada rediseño de los productos se realiza en pocos minutos no como antes que era trabajo de semanas, con la sola reprogramación de la máquina sin tener que realizar utillajes, etc. Todo se refleja sobre los clientes, sea en términos de costes, en términos de desarrollo contenido, en reducción del tiempo en el que producto llega al mercado. La facturación crezca rápidamente testimonia que los clientes obtienen un beneficio real”.

La mayor ventaja es la de poder cortar cualquier forma, no importa su complejidad, si es en el extremo o a lo largo de todo el tubo, se realiza en un ciclo totalmente en automático. Hay un mayor disponibilidad del espacio libre sin piezas semielaboradas y del almacén y un incremento de la repetibilidad y de la precisión de los componentes con videntes beneficios para la operaciones sucesivas de ensamblaje, soldadura y control.

En 20 minutos la pieza muestra

Antes de instalar la tercera láser tubo ADIGE, Duright Engineering trabajaba 3,5 millones de tubos al año para clientes y centros de distribución, pero se trataba de corte a medida. Ahora en cambio suministra a clientes ingleses y europeos piezas cortas por láser de cualquier sección en materiales que van desde el acero dulce al inoxidable, al titanio y aluminio, latón y cobre. La cantidad varia de una pieza a lotes de 200.000 piezas.

“Tenemos un política de precios ba-



**PUKY GMBH & CO. KG**

Fortunastraße 11

42489 Wülfrath

Tel: 02058/773-0

E-Mail: info@puky.de

www.puky.de

sados en la complejidad de las piezas, sean de 20 unidades o de 20.000" dice Ross Taylor. "El volumen incide poco gracias al cambio muy rápido de producción.

Un cliente llega a l taller y en 20 minutos tiene una muestra de la pieza.

Esto ayuda mucho a evaluar todos los aspectos técnicos de diseño. Es imposible hacer todas las modificaciones necesarias y las muestras antes de decidir lanzar la producción".

"Normalmente colaboramos en la fase de diseño para contribuir a ahorrar dinero al cliente" afirma Taylor. "Un ejemplo reciente con un tubo redondeo que originalmente tenía un hue-

co muy largo y un punzonado. Hemos cortado con láser la pieza y hemos descubierto que después el cliente manipulaba otras dos veces. Introduciendo estas operaciones en el programa de la láser tubo el cliente ha apreciado todas las ventajas del láser y nos ha propuesto nuevas aplicaciones con nuevas piezas".

Suministrando a una gran variedad de clientes, desde la maquinaria agrícola, a los útiles médicos, a las barreras de protección, al automóvil cubre directamente o indirectamente el 75% de la producción de. En todos los caso, suministra el material con toda garantía y control cualitativo del 100% de las piezas.

BLMGROUP DEUTSCHLAND ha redefinido la propia estrategia comercial y ampliado la propia capacidad de satisfacer al cliente

Velocidad de respuesta e **intervención**

BLM Group Deutschland GmbH, con sede a Unna, fue fundada en 1990 y desde entonces se ocupa de seguir los clientes alemanes del Grupo. Pero la presencia de productos de BLM y ADIGE viene desde los años 70 que tuvo una fuerte difusión capilar con una fuerte apreciación por parte de la clientela.

Redefinida la estrategia

Con el 2008 ha estado redefinida la estrategia comercial y de servicio de BLM GROUP sobre el mercado alemán para los próximos años, una zona que siempre ha generado un fuerte interés por todas las líneas de producto.

Como primer paso se ha potenciado el servicio de asistencia técnica y de soporte clientes con

personal altamente especializado y formado para operar sobre todas las líneas de producto. La mayor parte de la clientela, de hecho, dispone ya de maquinas de curvado, conformado y corte la-sertubo o sierras que requieren competencias integradas o completas.

El nuevo Equipo Técnico esta guiado por Patrik Lorenzon y esta compuesto por Jan Schmutzler y los técnicos Andreas Hinz, Carsten Vogel-Habekost, Fabrizio Frigerio e Davide Venturini.

De la oficina de coordinamiento y la gestión se ocupan Katja Sommer, Laura Salanitri e Martina Ceschi.

Un equipo a disposición de los clientes en grado de asegurar competencia, velocidad de respuesta e intervención, soporte tecnológico.



**BLM GROUP DEUTSCHLAND
GMBH**
Tel. (02303) 330444
Fax. (02303) 330460
e-mail: mail@blmgroup.de