

INSPIRED for **TUBE**

 **BLM GROUP**

ITA

www.blmgroup.com

Sommario

INSPIRED FOR TUBE

Versione in pdf e altre novità su:

www.blmgroup.com

- | | | |
|----|---|--|
| 4 |  | IDEAS EN METAL
Dall'incudine al laser |
| 8 |  | SWISSMEX
Il laser turbo serve l' agricoltura |
| 10 |  | VALSINELLO
La forza del gruppo |
| 14 |  | CICLO FAPRIL
Macchine flessibili
per essere duttili |
| 18 |  | EVENTO
Una primavera di novità
da BLM GROUP |
| 19 |  | DURIGHT ENGINEERING
In tre anni, fatturato doppio |
| 23 |  | BLM GROUP DEUTSCHLAND
Ridefinita la strategia |

INSPIRED FOR TUBE

Realizzazione a cura di

Area Comunicazione
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.

OPINIONE

UNA PRIMAVERA DI NOVITÀ PER ESSERE SEMPRE UN PASSO AVANTI



Alle fiere del primo semestre del 2008 Il Gruppo BLM presenta un'ondata di novità che nell'arco dell'anno riguarderanno progressivamente tutte le linee.

Iniziando dalla fiera TUBE di Duesseldorf, importante vetrina per il "mondo del tubo", saranno esposti quattro nuovi prodotti.

- DYNAMO LR 150: curvatubi elettrica con senso di curvatura destro e sinistro per tubi fino a 25 mm con produttività media di 1 curva/sec.

- ELECT: una nuova gamma di macchine elettriche multiraggio fino a 60 e 80 mm.

- LT722: l'ottava generazione della lasertubo, riferimento del mercato nel suo settore, con prestazioni ancora più elevate.

- TUBIFORM: centro di sagomatura dei tubi ad alta produttività per la lavorazione di 2 tubi alla volta.

Elemento comune a tutte le novità è l'incremento di produttività, la strada maestra, insieme all'innovazione di processo, per conseguire una riduzione dei costi.

Prosegue così la strategia di sviluppo di BLM GROUP con l'innovazione costante e la ricerca di prodotti e soluzioni che consentono sia ai nostri clienti che a noi di essere sempre un passo avanti.

Il 2007 si è chiuso con una buona crescita per tutte le società del gruppo con un fatturato globale di € 138 milioni, un incremento del 17 % sul 2006. Crescita sostenuta dai mercati europei, in particolare, e dalle principali aree di espansione del gruppo. Anche per il 2008 sono previsti margini di crescita pur tenendo conto del rallentamento in atto in alcuni mercati.

Il rinnovamento della gamma dei prodotti in programma per questo anno aiuterà a sostenere la crescita prevista e a fornire ulteriori margini di competitività ai nostri clienti.

Vi invitiamo a venire a vedere le nostre novità alle prossime fiere oppure nei nostri show room permanenti in sede. Le novità si annunciano ma per spiegarle bisogna vederle di persona!

Pietro Colombo
President & CEO

Ideas en Metal, Spagna, realizza strutture metalliche tubolari per capannoni e impianti sportivi grazie a sistemi innovativi e flessibili come i laser tubo

Dall'incudine al **laser**

Terzista



Quando si parla di fare impresa molto spesso non se ne ricordano i fondamenti: visione e capacità di rischio. Ideas en Metal di Gijon in Spagna, ha nella ragione sociale l'emblema della visione “**trasformare idee in prodotti metallici**” e nella proprietà la capacità di rischio.

Ideas en Metal è la più recente impresa di José Antonio Hevia Corte, fondata nel 2000 per la realizzazione di **strutture metalliche tubolari per capannoni** industriali e impianti sportivi. Il signor Hevia è un imprenditore di lungo corso che ha iniziato

a lavorare la lamiera 61 anni fa quando ancora si usava l'incudine per piegarla e le cesoie a ghiottina a mano per tagliarla. Oggi sorride per la consapevolezza del **profondo cambiamento** che ha vissuto. Ma la meraviglia che ancora lo assale quando vede lavorare i sistemi di taglio laser tubo che ha installato in officina è ancora intatta “il taglio laser richiama sempre l'attenzione, anche se lo conosci già, come la prima volta che lo hai visto. Non ha utensili, è una macchina universale che ci permette di fare quello che vogliamo senza essere legati a un settore o un'applicazione in particolare”.

Dall'idea al prodotto

“Questo è il progetto industriale intorno al quale è stata sviluppata Ideas en Metal” racconta il signor Juan José del Campo Gorostidi, Consigliere Delegato dell'azienda. “Da subito abbiamo deciso di sviluppare un'offerta di prodotti che non c'era, le strutture tubolari per capannoni, e per realizzarle abbiamo scelto sistemi produttivi innovativi e flessibili come i **laser tubo** e la **saldatura robotizzata**”.

“Le macchine che abbiamo sono molto flessibili e si orientano al mercato con molta facilità consentendoci di cogliere ogni nuova opportunità senza dover rivedere la struttura del processo produttivo. È il caso dei supporti per i pannelli solari. Il mercato oggi **non consente specializzazioni per linee di prodotto**; il ciclo di vita è sempre più breve e la trasformazione così rapida che non





Juan José del Campo Gorostidi

José Antonio Hevia Corte



permettono altra scelta strategica. Oltre alle macchine flessibili abbiamo investito in progettazione e industrializzazione integrandole completamente; dall'idea al prodotto (metallico), appunto”.

“Il parco macchine installato, con tre laser tubo (una LT651, una LT712 e una Jumbo), per tubi da 12 a 508 mm, due curvatubi fino al diametro di 130 mm, robot di saldatura e sistemi laser piani per la lamiera, è lo strumento con cui copriamo essenzialmente **quattro aree di attività**: le già citate strutture per i capannoni, la subfornitura che integra le lavorazioni e l'assemblaggio di lamiera e tubo, le energie rinnovabili e prodotti propri”.

Lo show room produttivo

Si tratta di un parco macchine invidiabile visto che non ha riscontri in molti paesi europei e non solo in Spagna. Con la Jumbo, per esempio, riescono a tagliare al laser tubi fino a 508 mm o profilati aperti che partono da **lunghezze di 12 m per applicazioni nuove**, dove il taglio laser è appena entrato. Anche la capacità di integrare fin dalla progettazione l'elemento tubo con la lamiera è un vantaggio competitivo importante che pochi subfornitori della lamiera conoscono e possono offrire. La stessa officina di Ideas en Metal fa da **show room per le applicazioni strutturali**.

“La prima laser tubo che acquistammo ci servì proprio per realizzare la struttura dove ci troviamo” ricorda il signor Hevia Corte. “Come avremmo potuto proporre sul mercato un prodotto che noi stessi non utilizzavamo? Si tratta di una soluzione costruttiva che presenta molti vantaggi cambiando il modo di lavorare in cantiere. Sono idea-



li per i grandi spazi che non richiedono delle colonne, sono facili da assemblare in cantiere perché il lavoro viene fatto a terra in tutta sicurezza, si sollevano con dei martinetti idraulici e sono, al tempo stesso, leggere e resistenti. Una soluzione tecnica che si sta diffondendo rapidamente”.

“La novia”

In Ideas en Metal vi sono diversi segni di un approccio alla fabbrica atipico. Ogni macchina ha un nome. La curvatubi DYNAM4 di BLM, per esempio, è stata rinominata “la novia” per la sinuosità dei movimenti. Le macchine lasertubo sono intestate a un grande imprenditore astu-

riano amico personale del signor Hevia. Potrebbe sembrare un vezzo personale d'altri tempi ma lo spiega semplicemente richiamando la sua cultura imprenditoriale: “le persone lavorano, creano ma non durano in eterno. Mentre la fabbrica, intesa come luogo del fare e della trasformazione, si può perpetuare innovandola e migliorandola continuamente affinché resti attuale. Così si slega dalla vita delle persone e gli sopravvive”.

A 75 anni il signor Hevia Corte non ha ancora finito di sorprendersi e già pensa a un nuovo progetto. Ma lo dice sottovoce in un orecchio. “Ci sto lavorando, è per il 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



In Swissmex, Messico, il laser tubo ha reso più snella e flessibile la produzione delle macchine agricole per sopperire alla “stagionalità” del mercato

Il laser tubo serve l'agricoltura



Swissmex è una realtà di 480 lavoratori, che esporta in trenta Paesi il 40% della sua produzione di **macchine e attrezzature per l'agricoltura**; il restante 60% è destinato al consumo nazionale. La sua storia inizia nel 1962 come società importatrice di macchine per l'agricoltura (fumigatrici e falciatrici) ma, in seguito alla chiusura delle frontiere per questo tipo di tecnologia, diviene produttrice. Swissmex produce oggi una gamma vastissima di prodotti per ogni taglia ed esigenza che spazia dai dispositivi di irrigazione e di distribuzione dei fertilizzanti, agli spruzzatori manuali e motorizzati, dai dispositivi per l'automazione della semina e della raccolta dei campi, alle motozappe e fresatrici.

Lotti piccoli e diversi in poco tempo

Data l'ubicazione in una zona a forte vocazione agricola (priva di industrie metalmeccaniche) e a causa della scarsa affidabilità riscontrata nei subfornitori locali, sia come tempi di consegna che come qualità del prodotto, Swissmex si è sempre caratterizzata per l'integrazione verticale dei processi produttivi.

“Produciamo internamente tutto ciò che serve ai nostri prodotti - spiega l'ingegner Pedro Wirz Luchingen, direttore generale dell'azienda - dalle rondelle, agli ingranaggi, allo stampaggio di materie plastiche, alle molle e alle fascette di poliesteri.

Per questa ragione, nel 2005 abbiamo acquistato il nostro primo sistema laser tubo ADIGE LT120, seguito un anno dopo da una curvatubi automatica BLM DYNAMO, una segatrice per barre ADI-





GE CM601 e dal secondo lasertube LT120. Investire nel laser si è rivelata una scelta oculata e vincente poiché assicura la **flessibilità necessaria** a rispondere alle sollecitazioni di un mercato estremamente volubile e mutevole come quello delle macchine agricole”.

In Swissmex, la **produzione è molto variabile** tanto in quantità (ci sono anni dove riescono a vendere molto per determinate condizioni atmosferiche, e anni dove la vendita è scarsa), quanto nel periodo di vendita; alcuni anni i picchi di vendita sono da Maggio a Luglio, altri anni nei mesi invernali. “Per questo la tecnologia laser tubo è vincente” afferma soddisfatto Wirz. “Si riescono a produrre molti lotti piccoli e diversi tra loro in poco tempo; si può, infatti, cambiare radicalmente la produzione in pochi minuti.

Oggi, ricevendo un ordine il lunedì si può tranquillamente spedire il prodotto finito il venerdì perché il tempo di produzione si è notevolmente ridotto, così pure le scorte di prodotto finito che, in precedenza, erano necessarie per rispondere nel minor tempo possibile agli ordini dei clienti”.

Da 9 a 4 passaggi per lo chassis

Non sono da trascurare anche l'**incremento nella qualità dei particolari** prodotti e il notevole risparmio avuto nei processi intermedi con l'introduzione del laser tubo. In precedenza, il processo di realizzazione di un chassis prevedeva ben **nove passaggi** (taglio, spazzolatura, foratura, fresatura, curvatura, lavaggio, puntatura, saldatura e verniciatura) mentre adesso si ottiene in sole **quattro operazioni**: taglio laser, lavaggio, saldatura e verniciatura. Sono stati anche introdotti nel processo di produzione robot di saldatura; ogni pezzo che esce dalla LT120 è uguale al precedente e si può quindi mandare direttamente alle maschere di saldatura, senza passare per la fase di puntatura. “Come si vede, l'introduzione del laser non solo ha portato alla riduzione dei processi - spiega nuovamente Wirz - ma anche alla diminuzione dei costi in macchinari e quelli relativi alla gestione dei semilavorati e delle parti consumabili come frese, punte di trapano, dischi di taglio ecc... e, perché no, anche del personale. Speriamo che la crescita di produzione continui per poter comprare altre laser tubo 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, è parte integrante di un Gruppo di quattro realtà specializzate che hanno nella lavorazione del tubo uno dei cardini dell'attività

La **forza** del gruppo

Terzista

INSPIRED FOR TUBE



Mario Di Rocco

Giuseppe D'Annunzio



Non è facile descrivere la ricchezza di know how e di lavorazioni che si vedono alla Valsinello Srl, realtà specializzata nella **lavorazione conto terzi di lamiera e tubi**. I numeri, come sempre, sono più efficaci delle parole e presentano al meglio questa importante realtà abruzzese: 180 dipendenti, oltre €30 milioni di fatturato, 28.000 mq coperti, 8 sistemi laser per formati di grandi dimensioni (di cui uno per il tubo e uno combinato con la punzonatura), oltre a varie cesoie a ghigliottina fino a 6 m, 12 presse piegatrici da 1,5 a 18 m con 800 t, quattro robot di saldatura e quattro frese-alesatrici (l'ultima, in arrivo, fino a 30 m di campo di lavoro).

Questa importante realtà è immersa nelle colline abruzzesi a Gissi in provincia di Chieti dove nel



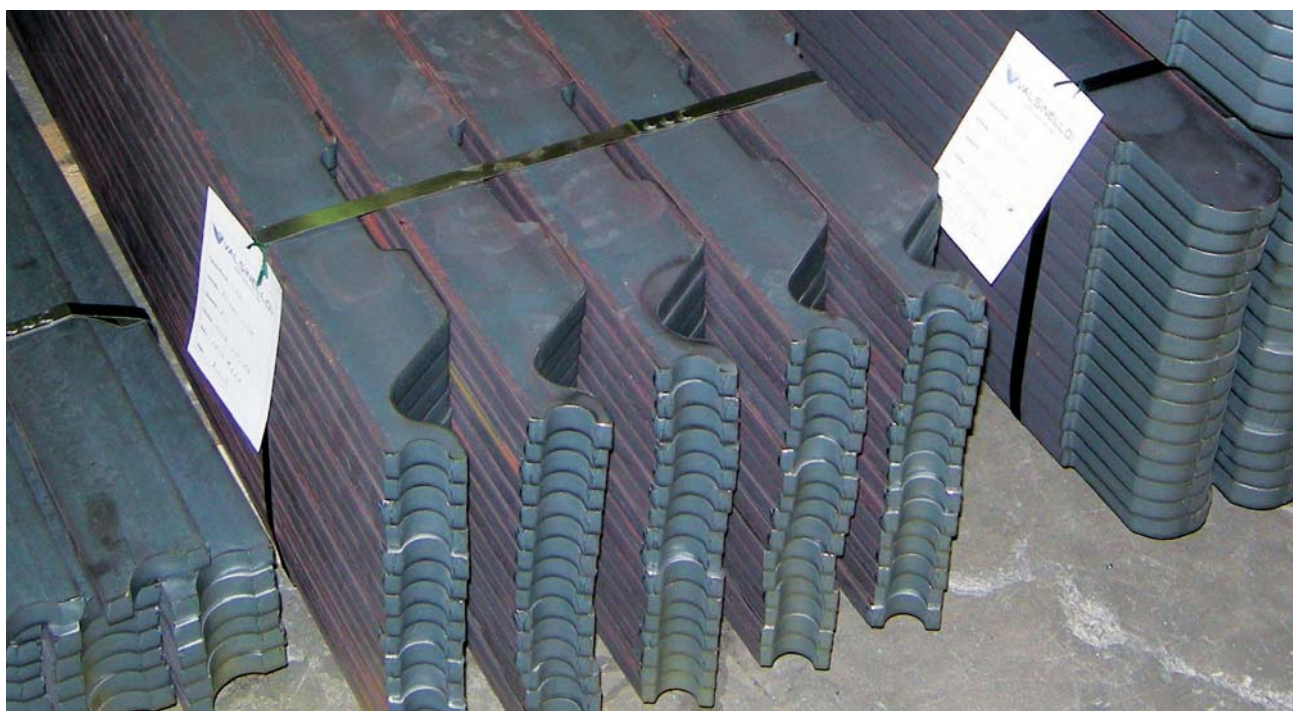
1976 i due soci fondatori, D'annunzio e Di Rocco, di rientro dalla Svizzera per far crescere i figli in Italia, hanno deciso di iniziare a lavorare la lamiera. Hanno messo subito a frutto il vantaggio di conoscenze acquisito puntando su mezzi produttivi che all'epoca erano una novità non solo per l'Abruzzo. Con l'acquisto del primo laser piano, per esempio, si sono fatti conoscere come "Valsinello, quelli del laser".

Una filiera di quattro aziende

Oggi Vasinello Srl è parte integrante di un gruppo suddiviso in quattro aziende che si differenziano per tipologie di prodotti o lavorazioni e opera da quasi tre decenni come "terzista" nel mondo della lavorazione lamiera in qualità

di partner di riferimento per tantissime società metalmeccaniche leader in diversi settori. Teknolamiere Srl è invece dedicata alle operazioni di saldatura e lavorazioni per asportazione. Raccolgendo le indicazioni di gran parte della clientela, impegnata in operazioni di riorganizzazione aziendale, con impellenti necessità di dismettere sempre più fasi dal proprio ciclo produttivo affidandole all'esterno, il Gruppo ha, infatti, voluto investire nella meccanica di precisione applicata alla carpenteria, potenziando la Teknolamiere con centri di saldatura robotizzata per grosse strutture e fresalesatrici di dimensioni adeguate. Completano il Gruppo Automotive GM, specializzata in assemblaggi industriali e Leomar Veicoli che costituisce un



**VALSINELLO GROUP**

Zona industriale -

66052 Gissi (CH) Italy

Tel. +39 0873 942010 -

fax. +39 0873 942049

e-mail: info@valsinellogroup.it

www.valsinellogroup.it

brand molto apprezzato nel campo della produzione di **macchine operatrici e dei veicoli industriali**.

Si tratta di una filiera di aziende che si autoalimentano, creando un **auto indotto** in un'area in cui non esiste un vero e proprio cluster produttivo tipico dei distretti del Nord Italia. Anche questa è una scommessa vinta in un territorio che costringe ad andarsi a cercare tutto fuori: fornitori, clienti e, a volte, personale specializzato nonostante la preferenza sia rivolta alle maestranze locali per cui realizzano **corsi di formazione interni**; questo perché l'attaccamento alla propria terra è forte e ha trasmesso il senso di sacrificio e il valore del lavoro.

Una commessa non si rifiuta mai

Con l'ampio parco macchine installato, Valsinello esegue lavorazioni di **carpenteria leggera e pesante** che coprono molti settori: chassis per ca-

mion e cassoni, gru per aree portuali, mezzi pesanti, sollevatori, movimento terra e macchine agricole, telai e carrozzeria per macchine di pulizia, attrezzature per fitness, ecc.

Da sempre, lo sviluppo e la crescita sono andati avanti di pari passo con gli investimenti. L'ultimo impianto installato a metà dello scorso anno è quello di lavorazione dei tubi di ADIGESYS LT COMBO, configurato sia per il **taglio dei tubi** fino a un diametro di 225 mm partendo da lunghezze di 13 m, sia per il **taglio della lamiera in grandi formati**. L'esigenza di installare questo sistema è nata dalla necessità di incrementare la lavorazione dei tubi per settori in cui l'uso di strutture tubolari è molto importante. Si tratta di **tubi medio grandi o di piattine** utilizzate per ricavare componenti da assemblare in manufatti che integrano anche pezzi tubolari.

Non si fermano mai a Gissi. I reparti coprono i **tre turni di lavoro** e per principio una commessa non si rifiuta mai.



Ciclo Fapril, Portogallo, ha rinnovato il proprio parco macchine per assicurare la massima flessibilità di risposta al mercato

Macchine **flessibili** per essere duttili

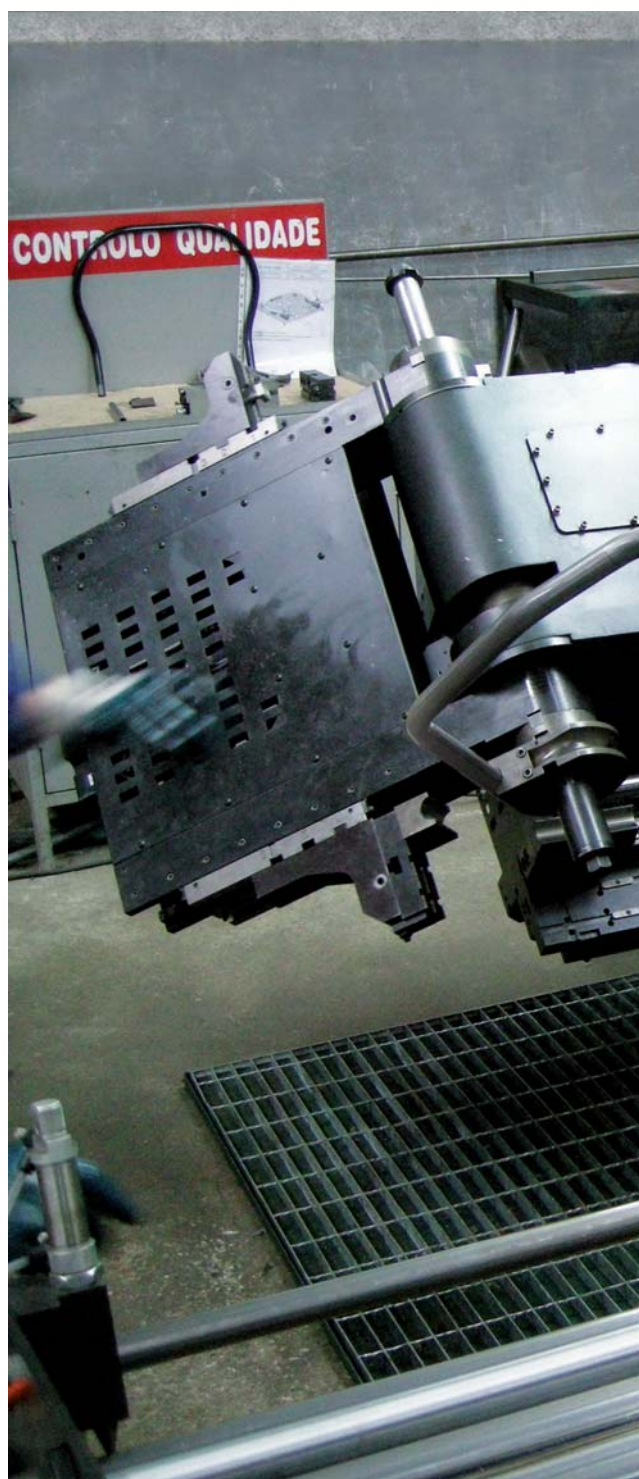
Ciclo Fabril SA in Portogallo ha visto molti cambiamenti nel corso dei 46 anni di attività che la contraddistinguono. Come ricorda la ragione sociale, è partita come produttore di componenti per biciclette per poi passare alla **fornitura di componenti auto** per la Citroen e seguire gli andamenti avvenuti negli anni.

La Ciclo Fabril di questo decennio è un'azienda completamente rinnovata sia nella compagine societaria, sia nella strategia del prodotto che offre al mercato. Con l'avvento della seconda generazione, sono cinque tra fratelli, sorelle e cugini a essere direttamente coinvolti nell'attività dell'azienda, capitanati da Vital Almeida, Direttore Generale e Nuno Santos, amministratore.

Padroni del know how tecnologico

“Siamo oltre 160 dipendenti e stiamo completando il rinnovamento del parco macchine e del processo produttivo per avere una configurazione da terzista basata sulla massima flessibilità”. Precisa Vital Almeida. “Il nostro mercato si è molto evoluto; forniamo **componenti tubolari e assemblati** per auto, motociclette e scooter, ma anche pezzi per torri eoliche, prodotti per il settore ospedaliero e attrezzature sanitarie.

Esportiamo il **90% della produzione** in tutta Europa e oltre; per essere sempre all'altezza delle aspettative dei nostri clienti dobbiamo quindi avere una capacità di servizio totale: dalla progettazione, alla realizzazione di attrezzature e maschere di saldatura, al controllo qualità, per finire con la saldatura robotizzata. È questo tipo di organizzazione che stiamo finendo di implementare”.







“La necessità di essere padroni del know how tecnologico e del processo produttivo - spiega Almeida - ci ha costretti a essere autonomi e propositivi con i clienti.

Per questo motivo siamo in grado di industrializzare i prodotti con i nostri mezzi, disegnare e realizzare tutte le maschere di saldatura e controllo e dare un prodotto certificato al cliente. Inoltre, avendo robotizzato la saldatura con 26 stazioni è assolutamente necessario che i pezzi

singoli abbiano una **ripetibilità costante nel tempo**. Un garanzia che ci viene dai mezzi produttivi che impieghiamo a monte per il taglio e la curvatura”.

Molto flessibili e duttili

Girando per l'officina si vedono, infatti, le macchine di taglio lasertubo LT712 e le segatrici TS72 di ADIGE e alcune curvatubi E-TURN e DYNAMO di BLM, tutte di recente installazione, da cui si dipana il processo produttivo che culmina nelle cel-



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

le di saldatura robotizzare. “Con questo parco macchine siamo molto flessibili e duttili per adattarci alle applicazioni più diverse” spiega ancora Vital Almeida.

“Nel settore delle moto e degli scooter forniamo, per esempio, marche molto note come Peugeot, Malaguti e Piaggio, ma parallelamente abbiamo preso delle commesse per le torri eoliche dove le scale di accesso interno sono in tubo; forniamo anche case americane importanti del settore arredo d’ufficio e realtà legate al settore del-

le attrezzature sanitarie. **Questa duttilità è il nostro punto di forza**”.

“Fornire l’Europa dal Portogallo non è come stare in Francia, in Italia o in Germania. Ci si sente un po’ ai confini estremi e bisogna essere attraenti nel rapporto costo/qualità senza dipendere da altri” chiarisce ancora Vital Almeida.

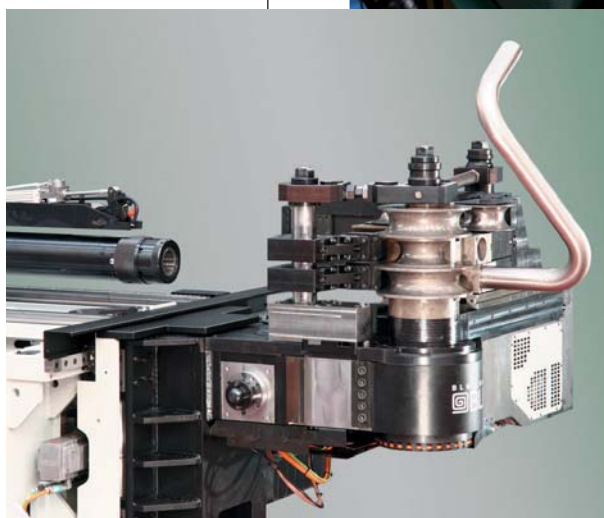
Dalle sue parole traspare quindi la volontà di continuare a potenziare il processo produttivo e diversificare maggiormente l’attività ma è presto per parlarne e soprattutto per scriverne.

Una primavera di **novità** da BLM GROUP

Il Gruppo

INSPIRED FOR TUBE

ELECT:
nuova gamma di
macchine elettriche
multiraggio fino
a 60 e 80 mm.



DYNAMO LR150:
curvatubi elettrica
con senso di
curvatura destro
e sinistro per tubi
fino a 25 mm con
produttività media
di 1 curva/sec.



TUBEFORM:
centro di sagomatura
dei tubi ad alta produttività
per lavorare 2 tubi alla volta.

LT 722:
l'ottava generazione della lasertubo, riferimento del mercato nel suo settore, con prestazioni ancora più elevate.





Ross Taylor

Duright Engineering UK ha investito nel lasertube riuscendo ad ampliare la base clienti e a contrastare le importazioni dai paesi a basso costo

In tre anni, **fatturato** doppio

L'esperienza di Duright Engineering, società situata nella regione del West Midlands in UK, che ha investito nel lasertube con evidenti benefici, testimonia come, anche gli utilizzatori inglesi, avvertano la necessità di utilizzare la tecnologia per contrastare le importazioni dai paesi emergenti.

“Quando abbiamo iniziato a considerare l'installazione di una lasertubo - precisa Ross Taylor, Managing Director di Duright - ci siamo resi conto che senza la macchina, i clienti difficilmente avreb-

bero parlato del tipo di lavoro che necessitavano. Non potevamo quindi contare su un portafoglio ordini addizionale che potesse giustificare da subito l'investimento.

In più, la nostra tipologia di prodotti non giustificava l'acquisto di un sistema specifico, ma continuare a lavorare in modo tradizionale con più macchine dedicate ciascuna a una lavorazione ben precisa, rendeva sempre più difficile, se non impossibile, competere con i mercati a basso costo del lavoro.



Una politica dei prezzi che riflettesse la velocità, la flessibilità e la produttività assicurata dai sistemi di taglio lasertube avrebbe invece fornito **un'alternativa molto attraente per il mercato**.

Nonostante il rischio e l'entità dell'investimento, abbiamo però fatto questa scommessa, risultata poi vinta. Ne abbiamo beneficiato in due: sia Duright, sia i nostri clienti che adesso **sfruttano al meglio la tecnologia laser** senza doversi preoccupare dei costi fissi".

In effetti, il rischio maggiore che Duright ha corso è stato quello di non investire in una metodologia in grado di rivoluzionare sotto ogni aspetto il processo di lavorazione dei tubi, **dal design alla lavorazione, fino all'assemblaggio finale**.

La crescita del fatturato

Pur avendo un'attività con un avviamento trentennale sul mercato, l'installazione della macchina fornita da ADIGE ha contribuito fin dal primo anno con un incremento del fatturato del 30%. E prima che venisse installato alla fine del 2005 un secondo impianto ancor più veloce e produttivo, il fatturato era più che raddoppiato nel corso di tre anni, e senza aver incrementato il numero di addetti. Nel 2007, con le prime due



macchine che lavoravano a pieno regime, è stata installata una terza macchina ADIGE, di ultima generazione, per sostenere la crescente domanda del mercato inglese.

“Con il lasertube - racconta Mr Taylor - abbiamo espanso in modo significativo la nostra base clienti; siamo competitivi sia sui grandi lotti che nella realizzazione di prototipi. Oggi il re-design dei prodotti avviene in pochi minuti rispetto alle settimane richieste in precedenza poiché basta riprogrammare la macchina senza dover realizzare attrezzature. Il tutto si riflette sui clienti, in termini sia di costi di sviluppo contenuti, sia di time to market per i nuovi prodotti. Il fatturato cresciuto così rapidamente testimonia che i clienti ne ottengono un beneficio reale”.

Il maggior vantaggio è dato dalla possibilità di tagliare qualsiasi forma, non importa quanto complessa, se alle estremità o lungo tutto il tubo, in un solo ciclo e completamente in automatico. Ne risulta una maggiore disponibilità di spazio lasciato libero dalle giacenze di semi lavorati e dal magazzino, ma anche un incremento della ripetitività e della precisione dei componenti con evidenti benefici per le operazioni successive di assemblaggio, saldatura e controllo.

In 20 minuti il pezzo campione

Prima di installare la terza lasertubo ADIGE, Durrig Engineering lavorava 3,5 milioni di tubi l'anno per clienti e centri di distribuzione, ma si trattava prevalentemente di tagli a misura. Oggi, invece, fornisce a clienti inglesi ed europei pezzi tagliati laser di qualsiasi sezione in materiali che vanno dall'acciaio dolce all'inox, al titanio e anche alluminio, rame e ottone. Le quantità variano da lotti di un pezzo a 200.000 unità e oltre.



**DURIGHT ENGINEERING CO.**

Portway Road, Wednesbury,
West Midlands, WS10 7DZ, UK.

Tel: +44 (0)121 556 7718

Fax: +44 (0)121 556 7745

www.duright.co.uk

enquiry@duright.co.uk

“Abbiamo una politica di prezzi basati sulla complessità dei pezzi, che si tratti di 20 unità o di 20.000” dice Ross Taylor. “Il volume incide molto poco grazie al cambio produzione molto rapido. Un cliente arriva in ufficio e in 20 minuti ha il pezzo campione sulla scrivania.

Questo approccio aiuta molto a valutare tutti gli aspetti tecnici e di design. È possibile fare tutte le modifiche necessarie e anche la campionatura, prima di decidere di lanciare la produzione”. “Di solito collaboriamo fin dalla fase di design per contribuire a far risparmiare dei soldi ai clienti” afferma Taylor. “Un esempio recente viene da un tubo tondo che originariamente aveva

una cava molto lunga e un foro punzonato. Abbiamo tagliato laser il pezzo e scoperto che poi il cliente lo riprendeva altre due volte. Integrando facilmente queste operazioni nel programma di lavoro della lasertube, il cliente ha apprezzato tutti i vantaggi del laser allargandone l'applicazione anche ad altri pezzi”.

Pur fornendo una grande varietà di clientela, dalle macchine agricole, alle attrezzature medicali, alle barriere di protezione, **l'automotive copre direttamente o indirettamente il 75% della produzione** di Duright. In ogni caso, fornisce materiali con la rintracciabilità totale e il controllo qualitativo del 100% dei pezzi.

BLMGROUP DEUTSCHLAND ha ridefinito la propria strategia commerciale e ampliato la propria capacità di soddisfare il cliente

Ridefinita la **strategia**

BLM Group Deutschland GmbH, con sede a Unna, è stata fondata nel 1990 e da allora si è occupata di seguire direttamente i clienti tedeschi del Gruppo.

Ma la presenza dei prodotti BLM e ADIGE risale all'inizio degli anni '70 e già allora avevano avuto una diffusione capillare con un forte apprezzamento da parte della clientela.

Ridefinita la strategia

Con il 2008 è stata ridefinita la strategia commerciale e di servizio di BLM GROUP sul mercato tedesco per i prossimi anni, un'area che ha sempre generato un forte interesse per tutte le linee di prodotto.

Come primo passo è stato potenziato il servi-

zio **assistenza** tecnica e di supporto ai clienti con personale altamente specializzato e formato per operare su tutte le linee di prodotto. La maggior parte della clientela, infatti, ha macchine sia di curvatura, sagomatura e di taglio lasertubo o segatrici che richiedono **competenze integrate e complete**.

Il nuovo **Service Team** è guidato da Patrik Lorenzon ed è composto da Jan Schmutzler e dai tecnici Andreas Hinz, Carsten Vogel-Habekost, Fabrizio Frigerio e Davide Venturini.

Una squadra a disposizione dei clienti in grado di **assicurare competenza, velocità di risposta e d'intervento, supporto tecnologico**.



Jan Schmutzler, Patrik Lorenzon, Andreas Hinz, Carsten Vogel-Habekost, Laura Salanitri, Davide Venturini, Katja Sommer, Fabrizio Frigerio

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



BLM GROUP

CURVATURA
SAGOMATURA
TAGLIO, SBAVATURA E LAVAGGIO
TAGLIO E ASPORTAZIONE ALLE ESTREMITÀ
LASERTUBO
LASER LAMIERA E MISTO LAMIERA TUBO
MOVIMENTAZIONE
MISURA 3D
ISOLE DI LAVORO
SISTEMI DI MISURA SENZA CONTATTO
SOFTWARE PER IL CONTROLLO DI PROCESSO

INSPIRED FOR TUBE

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