



COMPETENZE STRATEGICHE

Da anni Walter è a fianco di Comec s.r.l., azienda che produce macchine utensili per autofficine. Insieme individuano le migliori soluzioni tecnologiche da proporre ai clienti per restituire nuova vita ai componenti di motori e freni.

di Claudia Pirotta



L

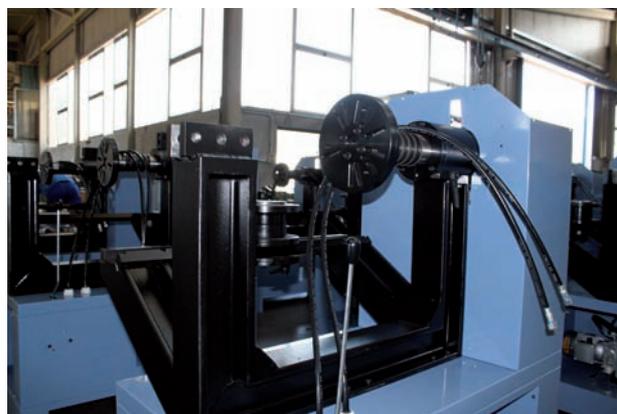
à dove vi sono officine che riparano camion, motori marini o di automobili, Comec c'è. Vietnam, Nuova Zelanda, Italia, Messico, Nuova Caledonia, Tahiti... Basta uno sguardo alle lettere di vettura poste sui colli pronti nel reparto spedizioni per rendersi conto che le macchine che escono dallo stabilimento di Porcia (PN) raggiungono letteralmente i quattro angoli della terra. Clienti e al tempo stesso utilizzatore degli utensili Walter,

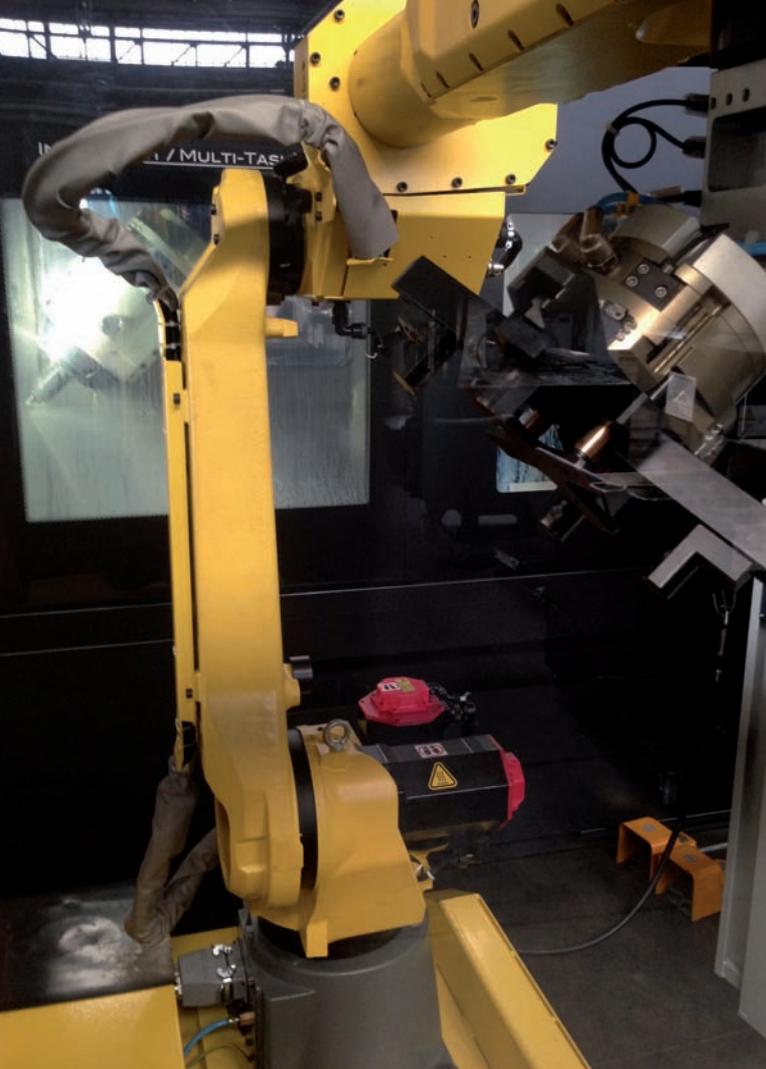
Comec condivide con questo fornitore la stessa filosofia: lavorare fianco a fianco dei propri clienti per metterli nelle condizioni di operare nel miglior modo possibile.

SE L'UTENSILE FA LA DIFFERENZA

Attrezzature e macchinari per autoriparazione, torni e rettifiche per il ricondizionamento di freni, tamburi, testate o valvole, vengono prodotti da Comec con macchine utensili all'avanguardia che sfruttano le soluzioni Walter per l'asportazione di truciolo. A parti-

Gli oltre 30 modelli di macchine presenti nel catalogo Comec raggiungono le autofficine dei cinque continenti.



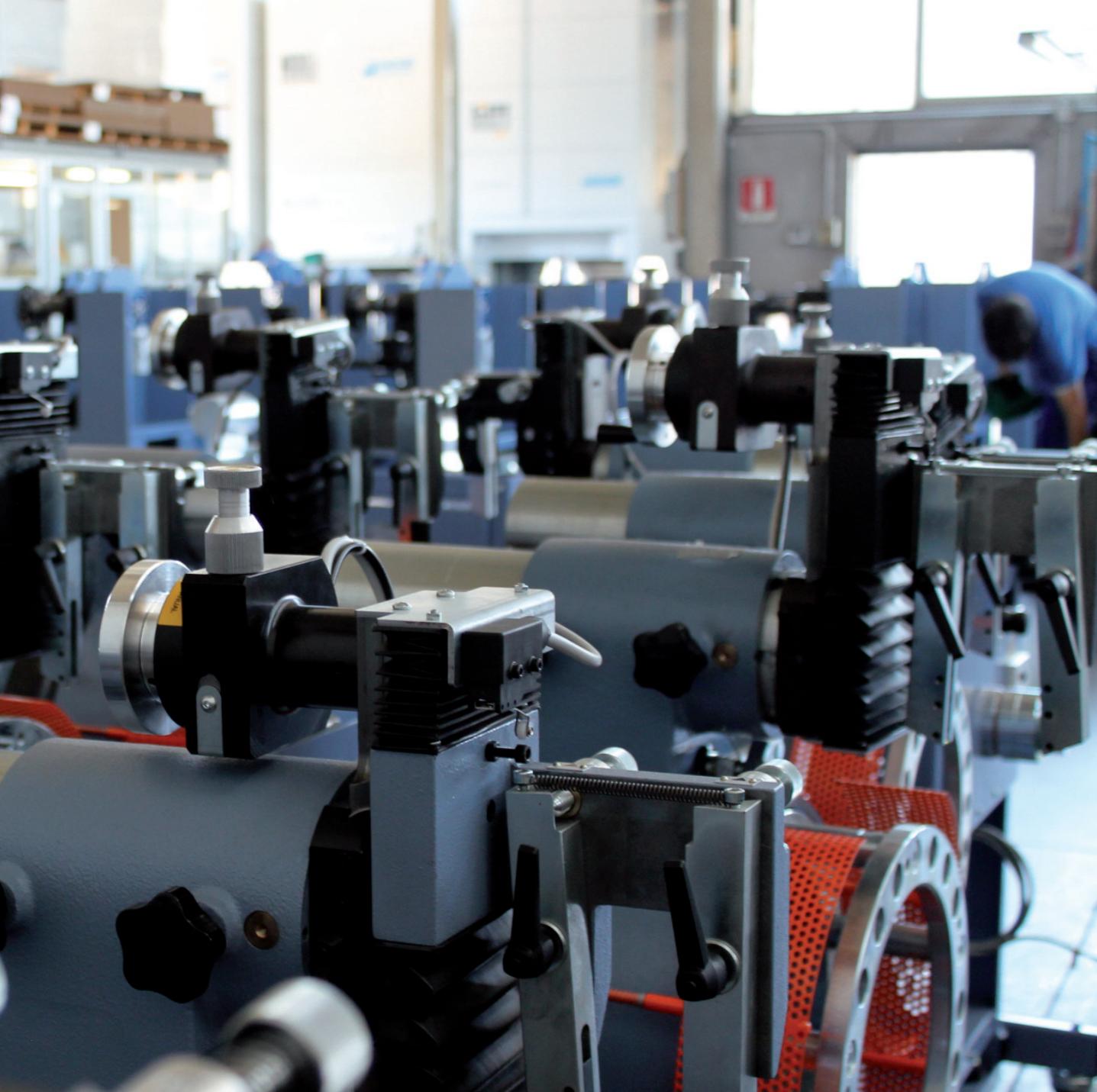


La gestione interna della produzione garantisce la totale qualità del prodotto e consente all'azienda di adattarsi alle richieste del mercato.

re dal materiale grezzo il ciclo produttivo si sviluppa interamente in azienda e i prodotti finiti vengono stoccati in magazzino in attesa degli ordini: Comec è una delle poche realtà che, per il tipo di prodotto, può permettersi di fornire macchine chiavi-in-mano nell'arco di pochi giorni. Come si può immaginare, le macchine Comec sono caratterizzate da tecnologia relativamente semplice poiché sono destinate alle autofficine di tutto il mondo. A fare la differenza è l'utensile che deve dare ai componenti nuova vita, cui spetta un compito tutt'altro che banale perché gli acciai o la ghisa dei manufatti lavorati non sono più vergini. Pensiamo alle sollecitazioni e agli shock termici a cui sono sottoposti i dischi freno, la frizione o una testata: durante l'esercizio si genera una redistribuzione delle tensioni nel metallo difficile da prevedere, in grado di

Walter collabora fianco a fianco con Comec nella definizione degli utensili da montare sulle macchine.





Circa il 90% delle macchine prodotte da Comec è destinato ai mercati esteri.

mettere a dura prova gli utensili. “Per via delle condizioni dei materiali lavorati il consumo di utensili delle nostre macchine è molto elevato e la qualità dell’utensile stesso fa la differenza nella lavorazione. Per fare un paragone calzante, diciamo che anche l’automobile più performante, se ha le gomme lisce, va fuori strada; nel nostro caso l’utensile rappresenta il contatto tra la macchina e il pezzo da lavorare e se è spuntato lavora male”, dichiara Andrea Carniel, Export Manager Comec. Che prosegue: “Oggi chi investe su una macchina presta molta attenzione ai costi e si sofferma poco a considerare il vantaggio derivante dall’utilizzo di ricambi di qualità. Che costano un po’ di più, ma assicurano alle lavorazioni risultati eccellenti”.

OTTIMIZZAZIONE DEI PROCESSI

È necessario un cambio di prospettiva: la bontà di un utensile va ricercata nel valore aggiunto che la singola placchetta può dare al lavoro finale, non tanto nel risparmio immediato in fase di acquisto del bene di consumo. “In un periodo in cui il prezzo, spesso, condiziona le decisioni, questo è un aspetto da non sottovalutare”, sottolinea Franco Genini, Area Manager di Walter Italia. “Più il costo e la complessità dell’utensile crescono, più questa considerazione diventa significativa. Per fare il salto è importante che i tecnici che assistono i produttori di macchine siano adeguatamente formati per proporre soluzioni concrete a problemi



I clienti di tutto il mondo riconoscono il valore aggiunto degli inserti Walter.

concreti: anche l'utensile migliore del mondo non dà i risultati attesi se non è utilizzato nel modo corretto". Walter, attraverso il programma Multiply, si concentra sull'ottimizzazione dell'intero processo: dall'acquisto alla fornitura, dall'impiego fino alla rigenerazione degli utensili, per assicurare la massima produttività ai propri partner.

Nell'individuare le soluzioni tecniche più adatte alle diverse lavorazioni, il binomio cliente-fornitore è un elemento molto importante perché ognuno dei due attori conosce molto bene il proprio prodotto. Sottolinea Carniel: "Walter conosce le nostre necessità; con loro abbiamo individuato soluzioni che consentono agli utensili di durare a lungo per eseguire lavorazioni perfette, in grado di migliorare le prestazioni delle nostre macchine, scelte in tutto il mondo. Per il tipo di

attività che svolgono i nostri clienti, agli utensili sono richieste durata nel tempo e affidabilità nel realizzare finiture eccellenti, capaci di riportare i componenti a nuova vita, mentre il tempo di esecuzione è relativo". D'altro canto, i clienti Comec riconoscono il valore della partnership con Walter e sanno di poter contare su un fornitore presente in tutto il mondo con prodotti di altissimo livello.

UNIVERSALITÀ D'UTILIZZO

Una delle caratteristiche dei prodotti Comec è l'universalità: l'azienda produce macchine che vengono stoccate in magazzino in attesa degli ordini e ogni modello di macchina possiede determinate specifiche tecniche, utensile incluso. Le caratteristiche del materiale da lavorare, che variano da caso a caso (per quanto detto in precedenza), e l'approccio alla lavorazione che contraddistingue ogni cultura, richiedono che l'utensile sia il più universale possibile. "Inoltre, più l'utensile è in grado di lavorare materiali diversi, meno tempo dedichiamo alla logistica (ordini e magazzino), perché c'è un unico codice da gestire", spiega Andrea Carniel. Riducendo il più possibile le interfacce e i servizi superflui grazie alla proposta di soluzioni su misura di Walter, e in virtù del rapporto con un unico interlocutore di riferimento, è possibile per Comec concentrarsi sulle proprie competenze strategiche ed essere così più competitiva sul mercato globale.