

ISCAR E TORNOS UN'INTENSA PARTNERSHIP A FAVORE DEI CLIENTI

In occasione di un «Seminario Multimandrino» di due giorni, svoltosi nello scorso autunno, Iscar e Tornos hanno congiuntamente presentato, su una MultiDeco, dei nuovi concetti di lavorazione che hanno convinto l'insieme dei partecipanti (un centinaio) a mezzo di rilevanti esempi pratici. L'accoglienza riservata a questa manifestazione è stata talmente positiva che abbiamo ritenuto opportuno interpellare il diretto responsabile circa gli obiettivi, le attese ed i risultati concreti.



decomagazine: Attualmente, nel nostro settore, il numero delle esposizioni e delle presentazioni organizzate all'interno delle singole sedi vive un'inflazione pressoché galoppante. Il seminario in oggetto, rientra in questa tendenza? Avete proposto qualcosa di particolare ai partecipanti?

Manfred Nowy: La Ditta Iscar non segue nessuna tendenza, anzi è lei a definirle. Da anni organizziamo seminari e simposi che aiutano i nostri clienti a produrre in modo più redditizio e con processi più idonei. Non si tratta di manifestazioni commerciali ma di scambi di esperienze pratiche che tornano utili sia ai nostri clienti che a noi stessi.

Eckhard Lenz: Questi seminari fanno parte della nostra strategia. In effetti la Ditta Iscar è all'origine di evoluzioni intelligenti e queste manifestazioni hanno quale scopo quello di dar loro un posto sul

mercato. In materia di innovazioni noi ci consideriamo quali leader. Di anno in anno commercializziamo degli utensili di lavorazione sempre più performanti. Disponiamo di famiglie di prodotti complete dedicate alla tornitura, alla scanalatura, alla foratura e alla fresatura. Certo, le sempre più pressanti esigenze degli industriali fanno sì che sia quasi impossibile per i nostri clienti scegliere il miglior utensile idoneo a qualunque tipo di evenienza. Ciò premesso noi lavoriamo in stretta collaborazione con i clienti ed i fabbricanti di macchine allo scopo di elaborare la migliore delle soluzioni.

dm: Si tratta di un grosso lavoro, vero?

Manfred Nowy: Effettivamente sì! L'obbiettivo è quello di minimizzare il costo/pezzo del cliente. Cosa più facile da dire che da farsi! Oltre ai parametri di performance propriamente detti, dobbiamo

prendere in considerazione un molteplice numero di fattori. I valori di taglio più elevati, da soli non bastano. Bisogna considerare l'insieme dei processi. Già solo per quanto riguarda gli utensili, numerosi sono i punti di massima importanza: le durate di vita, i costi, i fermi per i cambi, i tempi morti, le possibilità di associazione, ecc. ecc.,

Tutto deve essere personalizzato in funzione della macchina-utensile adoperata, poiché intervengono anche altri parametri quali: i costi orari, gli spazi del magazzino, i costi dell'energia, l'evacuazione dei trucioli, i sistemi del cambio utensili ed altri ancora; si tratta in tutto e per tutto d'ingegneristica!

dm: Iscar può veramente offrire una tale prestazione? I clienti sono disposti a pagare?

Eckhard Lenz: Ce lo auguriamo ed è anche il nostro obiettivo. Molti sono i clienti che non si rendono conto dei costi che rappresenta questa nostra prassi. Molto sovente investiamo diversi giorni di mano d'opera volta a trovare la soluzione ottimale per il cliente. Nella maggior parte dei casi, lesiniamo sul nostro utile poiché, per numerosi clienti, i prodotti ed i servizi non sono ancora sufficientemente differenziati cosa che faremo prossimamente nelle nostre offerte menzionando in modo esplicito i nostri servizi. Riteniamo che, grazie alla nostra organizzazione e alla nostra competenza, siamo in grado di offrire dei vantaggi realmente competitivi.

dm: Potrebbe fornirci maggiori informazioni?

Eckhard Lenz: La nostra organizzazione prevede che ogni cliente non abbia che un ristretto numero di interlocutori diretti. Si tratta di commerciali e tecnici specializzati che si dedicano ai clienti, che parlano lo stesso linguaggio, che comprendono i dati del problema e che, se necessario, possono riferire ad un consulente di Iscar il quale può essere specializzato in una specifica tecnologia (tornitura, fresatura, foratura, scanalatura) o in un settore particolare (automobile, aerospaziale, tecnologia medica, energia, elettricità/elettronica, ecc.). A seconda del grado di complessità, gli specialisti possono lavorare in squadre pluridisciplinare e coinvolgere anche il fabbricante della macchina, cosa che avviene sempre più frequentemente.

Dirk Becker: In tornitura – a priori in tornitura multimandrino – abbiamo a che fare con problematiche complicate. Le sincronizzazioni delle fasi di lavoro, l'ottimizzazione del tempo e la divisione in operazioni logiche richiedono dell'esperienza! Nell'insieme del bilancio, anche i costi dell'utensileria hanno un ruolo. Cerchiamo quindi di «pescare» nella nostra scatola di utensili standard e di comporre gli utensile intelligentemente. E' solo quando raggiungiamo

i limiti degli utensili standard che ricorriamo a degli utensili speciali, progettati e fabbricati nel nostro centro di sviluppo. Qualunque sia la soluzione pre-scelta, l'obiettivo sta nell'abbassare la durata della lavorazione in modo da accrescere la produttività.

dm: Tenuto conto del numero dei fabbricanti di macchine, riuscite a collaborare con tutti?

Marco Seehaus: Facciamo tutto quanto è in nostro potere per intrattenere dei buoni rapporti con tutti i grandi fabbricanti e cerchiamo di stabilire un rapporto di partnership. Il nostro obiettivo è quello di mettere in stretta relazione le tre parti coinvolte, vale a dire il cliente, il fabbricante di macchine e il fabbricante di utensili (anche se a volte capita che i fab-

GLI INTERLOCUTORI



Eckhard Lenz

Responsabile commerciale nonché responsabile del marketing e dei servizi (Iscar)



Dirk Becker

Responsabile dei prodotti di tornitura (Iscar)



Manfred Nowy

Responsabile della divisione CTMS (Iscar)



Marco Seehaus

Responsabile OEM (Iscar)



Sven Martin

Responsabile dei prodotti di tornitura multimandrino (Tornos Technologies Deutschland)

bricanti delle macchine e i fabbricanti degli utensili siano in concorrenza su un medesimo preventivo). Ciò evita di fare un lavoro doppio.

Che si tratti di fabbricanti di macchine, di utensili o aziende tornitrici, nessuno più cerca una soluzione per conto proprio; di contro noi analizziamo il processo e stabiliamo un contatto con le persone giuste. Ciò che conta è che gli interlocutori siano aperti e fair-play e abbiano fiducia l'un l'altro. Non è raro che i nostri utensili combinati vengano adattati ai parametri della macchina per ottenere la soluzione ideale.

dm: Cosa vi ha spinto ad organizzare una manifestazione in comune con Tornos?

Marco Seehaus: In occasione del Forum dell'innovazione mav 2010, la presentazione di Tornos mi ha convinto ritenendo che i nostri metodi si sarebbero completati l'un l'altro. Quel che conta in primo luogo per Tornos, è il particolare del cliente e, a seguire, l'azienda propone una soluzione su misura. Nei settori dell'automobile, dell'elettronica, della medicale e dell'orologeria, Tornos è in possesso di un'esperienza pressoché ineguagliabile. Dall'abbinamento di questa maestria e la nostra competenza in materia di utensili scaturisce un'équipe estremamente performante.

dm: E ciò è stato comprovato anche durante la manifestazione?

Manfred Nowy: Penso di sì. Abbiamo ottenuto delle valutazioni molto positive da parte dei partecipanti (un centinaio) e abbiamo avuto scambi di opinioni consistenti. Durante questi due giorni, ci siamo interessati prima di tutto ai temi delle macchine multifunzioni e di tornitura multimandrino. Si è trattato di un sapiente dosaggio di teoria e di pratica che ci ha permesso di dimostrare ai nostri clienti che era possibile «guadagnare dei soldi». Grazie agli utensili di sbizzo fortemente positivi, possiamo lavorare in modo rapido ed efficace e quindi utilizzare più rapidamente in maniera ottimale gli utensili determinanti per il tempo/ciclo.

Sven Martin: Il raffreddamento ad alta pressione (sino a 150 bar) direttamente sul particolare è un altro dei punti forti delle macchine. Per di più è anche possibile regolare la pressione e l'efficacia viene ad essere ulteriormente migliorata.

Marco Seehaus: La collaborazione è stata eccellente sia prima che durante la manifestazione. Insieme ci siamo accordati sui particolari della dimostrazione, non senza dare a Tornos, en passant un po' di filo da torcere. Per risolvere la problematica delle interfacce, abbiamo a volte collegato gli utensili direttamente



alla macchina. I risultati si sono puntualmente manifestati e tutti hanno avuto dei vantaggi lavorando congiuntamente.

dm: Pensate di continuare con questa collaborazione?

Marco Seehaus: Vista la positività degli esordi, non posso che risponderle «sì» senza la minima esitazione. Le esigenze del mercato sono in crescendo. Da una parte avremo nuovi materiali e nuove leghe da lavorare e dall'altra la richiesta di guadagni in produttività e la riduzione dei costi non sembrano volersi fermare. Una tendenza si sta delineando: il cambio di utensile e la regolazione devono diventare sempre più semplici e non devono necessitare di personale specializzato. Quanto più la macchina e l'utensile vengono armonizzati, tanto meglio potrà essere soddisfatta questa esigenza. Ciò richiede una cooperazione molto intensa tra i fabbricanti di macchine e i fabbricanti di utensili. Noi ci adoperiamo per migliorare le relazioni che esistono tra loro allo scopo di favorire gli scambi di informazioni. Ben inteso, ciò presuppone che le due parti siano pronte alla continuità della collaborazione per la quale la fiducia reciproca è estremamente importante.