



Granigliatrice Tunnelblast prodotta da OMSG.

## Finitura di classe

Ad aggiungere valore a un manufatto contribuisce decisamente il grado di finitura a cui è stato sottoposto. Da qui nasce l'importanza di utilizzare impianti qualitativamente all'altezza e affidabili nel tempo. Lo testimonia Enzo Dell'Orto, presidente della OMSG, specializzata in impianti di granigliatura

**Enzo Dell'Orto, presidente della OMSG – Officine Meccaniche San Giorgio e membro del consiglio direttivo dell'UCIF (Unione Costruttori Impianti Finitura).**

La bellezza di un oggetto fa accrescere il desiderio di guardarlo, di possederlo e di distinguersi.

Questo amore del 'bello', tanto radicato nella cultura italiana, si va sempre più diffondendo non solo in ambito privato e pubblico ma anche in campo industriale. Possedere cose che permettono di presentarsi bene è un elemento distintivo per molti irrinunciabile. Con queste considerazioni, iniziamo un lungo colloquio con



Enzo Dell'Orto, presidente della OMSG – Officine Meccaniche San Giorgio e membro del consiglio direttivo dell'UCIF (Unione Costruttori Impianti Finitura), che così esterna il suo cauto ottimismo: "Tutto ciò fa presagire alle aziende che operano nel campo dei trattamenti di finitura delle superfici di proseguire nel trend positivo attuale. Rispetto ad altri settori, chi si occupa di impianti di granigliatura, lavaggio industriale, verniciatura e così via non sente ancora una forte presenza di concorrenti del Far East in Europa Occidentale (area di mercato prevalente per noi costruttori), forse perché sono richiesti impianti complessi, da inserire spesso in linee di produzione accanto ad altre tecnologie; proprio per questo vanno studiati con cura i layout di destinazione del macchinario. Esiste tuttavia un 'rovescio della medaglia' costituito da una forte concorrenza asiatica o dell'Est Europa verso quelle aree di mercato da noi molto fiorenti solo poco più di un decennio fa, che ai costruttori di impianti di finitura fornivano molto lavoro. Si tratta dei settori della rubinetteria, dello stampaggio dell'acciaio,

può guardare oltre, alla ricerca di nuovi sviluppi."

***In questo scenario, quali strategie ha messo in atto la sua azienda per mantenersi sul mercato?***

La OMSG è sempre stata un'azienda fortemente 'export oriented' e soprattutto in questi ultimi anni ha aumentato la sua produzione estera, con una quota oscillante tra il 55 e il 65% del proprio fatturato; di questo, circa il 70% del saldo export è destinato al mercato dell'Europa Occidentale (in primis Germania e Francia), mentre il rimanente 30% è diretto alle aree del Medio Oriente, Nord e Sud America, Nord Africa ed Estremo Oriente. Contemporaneamente sta cercando di penetrare in quei Paesi che hanno la necessità di sostituire i loro vecchi impianti con altri nuovi, realizzati con le più moderne tecnologie. Sono i mercati dell'Est Europa, quali la Russia, la Romania e l'Ungheria, ancora ben aperti e non fortemente presidiati da società tedesche, come nel caso di Polonia e Repubblica Ceca, dove, grazie alla vicinanza geografica e al sostegno statale e delle banche, le

internazionale il 'made in Italy' è molto apprezzato per il suo livello qualitativo; di conseguenza, la OMSG e altre imprese connazionali non rinunciano alle opportunità di sbocco, quasi infinite se si parla per esempio di Russia, nonostante le nostre strutture non siano confrontabili con quelle delle grosse imprese. È per questo motivo che alla fine del 2004, con il preciso intento di allargare il proprio business verso i Paesi dell'Est, la OMSG con altre sette aziende del settore trattamento di finitura, residenti in Lombardia e Triveneto, ha costituito il VIAX Consorzio Export.

***Di quali aziende si compone il Consorzio e quali passi ha già mosso?***

Il consorzio VIAX ha sede a Portogruaro ed è costituito da otto aziende molto stimate a livello nazionale e internazionale nel settore del trattamento di finitura. Oltre alla OMSG (azienda associata all'UCIF - impianti di granigliatura) vi sono: la IMEL (azienda associata all'UCIF - impianti di verniciatura), la TECAM (azienda associata all'UCIF - impianti per il trattamento



**Alcuni particolari grezzi ottenuti per fusione (a sinistra) prima dell'operazione di granigliatura in una macchina a Tappeto Rampante® e altri pezzi realizzati per fusione già sabbiati (a destra).**

delle fonderie d'ottone e di ghisa che, in virtù del basso costo della manodopera di quei Paesi, hanno avuto un forte calo della domanda. Nonostante tutto, chi ha saputo concentrare la propria produzione su particolari che richiedono tecnologie o conoscenze specifiche, che ha investito nella ricerca e nell'innovazione e in impianti molto sofisticati, ha superato l'impatto proveniente dall' Est e

imprese germaniche hanno penetrato il mercato con maggior efficacia, qualche anno prima di noi italiani. Voglio però sottolineare che a livello

delle acque), la OMIG (impianti galvanici), la AIRPROTECH (impianti di depurazione aria), la MEG (impianti di lavaggio ad ultrasuoni), la UNITEK (prodotti chimici industriali) e la COMAT (sistemi di gestione dei fluidi di lavorazione). Il consorzio ha come oggetto l'esportazione della tecnologia italiana, di queste otto aziende verso i Paesi dell'Est Europa facenti parte dell'ex Patto

## INTERVISTA a Enzo Dell'Orto

di Varsavia, più tutti i territori della ex Jugoslavia.

L'idea è nata dal comune obiettivo di raggiungere e penetrare meglio questi mercati cercando di unire le forze e le strategie.

Non esistono vincoli particolari tra le singole aziende, solo un comune supporto durante le manifestazioni e nella ricerca di 'dealers' qualificati nella distribuzione dei nostri prodotti/macchinari/impianti in questi Paesi.

Abbiamo intrapreso finora diverse iniziative, tra cui la partecipazione a varie manifestazioni fieristiche, soprattutto a Mosca, che è la base di lancio in quell'immensa realtà che è la Russia, ma stiamo anche organizzando forme di promozione analoghe in Polonia, Repubblica Ceca e Paesi dell'ex Jugoslavia.

Il modus operandi di questi Stati si discosta decisamente dallo standard dell'Europa Occidentale; le trattative d'affari sono più complesse, la fase di selezione richiede tempi decisamente più lunghi rispetto a quelli europei. Quando si arriva in questi mercati la principale ricerca non è mirata al cliente finale ma a distributori, agenti o comunque persone che conoscono molto bene il territorio e il mercato e che riescono a districarsi in quell'immensa struttura burocratica che è l'ex Unione Sovietica.

In Russia la OMSG è presente attraverso tre agenti, ognuno dei quali operante in un particolare settore merceologico: trattamenti di finitura,

**Un impianto modello CWB della OMSG.**





**Pezzi stampati di ottone, grezzo e sabbato**

settore pressofusione dell'alluminio e fonderia di metalli ferrosi.

***In quali settori siete maggiormente attivi?***

Tra i settori dominanti, la OMSG annovera quello della fonderia di metalli ferrosi e non ferrosi e della pressofusione dell'alluminio, soprattutto in Italia e nel territorio bresciano (il centro nevralgico italiano della pressofusione) con impianti a nastro in rete metallica, a Tappeto Rampante®, a gancio, ma anche in Spagna, Germania e Brasile, Paese a cui proprio recentemente, durante la manifestazione fieristica Metef di Montichiari (Brescia), è riuscita a vendere un impianto modello CWB.

Un altro settore che si è sempre rivelato interessante è il trattamento di lamiere, profilati metallici e strutture di carpenteria; tuttavia tutti i trattamenti di finitura di macchine agricole, serbatoi, bombole, veicoli industriali, tubazioni fanno parte del nostro core business. Bisogna sottolineare che i mercati e le produzioni non muoiono, semplicemente si spostano: in Italia è calata la domanda nel campo delle fonderie di ghisa e ottone; in compenso, proprio per questo comparto, stiamo chiudendo una trattativa per la fornitura di tre grossi impianti a gancio

**Impianto per il trattamento di vagoni ferroviari realizzato dalla OMSG.**

multiplo in Russia.

È dai primi mesi del 2005 che il nostro portafoglio ordini ha un carico di più di 6 mesi di lavoro. Il mercato è in continuo movimento e davvero non è facile tenergli il passo, dato che dall'acquisizione dell'ordine il cliente richiede tempi d'attesa che non oltrepassino i 3 mesi.

**Con quali tipologie d'impianti rispondete al mercato?**

Il nostro catalogo prevede più di 120 impianti standard. Si tratta esclusivamente di granigliatrici a turbina che, in qualche sporadico caso, con qualche optional studiato ad hoc, possono trasformarsi in tecnologie combinate di granigliatura a turbina e ad aria compressa (per esempio, sabbiatura di carrozze ferroviarie, sabbiatura contemporanea interna ed esterna di tubazioni). Per soddisfare le richieste dell'utilizzatore, spesso ci troviamo ad apportare modifiche alla macchina standard e, volendo dare una statistica, su 120 - 140 impianti venduti in un anno, più della metà sono speciali. Le macchine 'prototipo' sono più rare: normalmente ne realizziamo cinque o sei all'anno. Stiamo inoltre riscontrando che alcuni clienti, per ritagliarsi la propria fetta di mercato, si stanno orientando verso settori di nicchia che richiedono impianti di dimensioni notevoli (ad esempio, grosse carpenterie composte, grandi pezzi trattati termicamente e così via) che, sebbene costosi, alla fine diventano remunerativi in tempi non lunghi data l'esiguità della concorrenza e la possibilità di praticare prezzi non troppo contenuti. In questi casi noi forniamo impianti a tunnel di grandissime dimensioni e portate denominati Tunnelblast.

**Quali caratteristiche permettono ai vostri prodotti di 'fare la differenza'?**

I nostri impianti si distinguono per tre qualità non documentabili sulla carta ma riconosciuti dal mercato: la produttività, l'affidabilità e il servizio. Ca-

l'è non di rado di trovare clienti che richiedono pezzi di ricambio di macchine attive da oltre trent'anni. Ciò è davvero importante poiché sta a significare che il cliente può 'fidarsi' del prodotto che ha acquistato e, soprattutto, che i fermi macchina dovuti a guasti o manutenzioni sono ridotti al minimo, permettendo al cliente di non interrompere mai la produzione.

Il fatto, poi, che per così tanto tempo riescano a soddisfare la produzione richiesta, non fa altro che renderci orgogliosi del lavoro sin qui svolto.

**I vostri clienti richiedono anche l'adeguamento alle normative delle macchine in uso da tempo?**

Questa richiesta non è molto frequente ma allo stato attuale, oltre alla corrispondenza alla normativa che permette la marcatura CE, viene richiesto l'adeguamento alle norme ATEX. È evidente che si procede all'operazio-

ne di conformità se i costi e i risultati giustificano l'investimento.

**Abbiamo appena parlato della qualità delle vostre macchine, potrebbe ora dirci com'è organizzata la loro produzione?**

La OMSG potrebbe essere paragonata a una società di engineering; infatti, riceviamo le specifiche dal cliente, eseguiamo la progettazione della macchina in base a esse, trasferiamo il tutto a nostri fornitori di fiducia che realizzano tutte le parti e dopo la loro consegna al magazzino, si procede in azienda a una serie di controlli qualitativi e all'operazione d'assemblaggio della macchina.

Si continua poi con il collaudo, lo smontaggio e la verniciatura dell'impianto che viene quindi consegnato all'azienda del cliente, dove viene rimontato e collaudato alla presenza dell'utilizzatore.



**Una granigliatrice Sandermatic per la sabbiatura di pezzi sottoposti a trattamento termico.**



**La delocalizzazione in alcuni settori produttivi, ad esempio, dell'elettrodomestico o dell'auto, verso l'Est Europa, ha coinvolto anche la vostra azienda?**

Sì, abbiamo venduto molti impianti a case madri tedesche e italiane per stabilimenti localizzati in Romania, Bulgaria, Polonia, Bielorussia, Brasile, Argentina perché le macchine prodotte in loco non raggiungono alti livelli qualitativi e di sicurezza. Ciò, al momento, ci mette anche al riparo della loro concorrenza nei mercati dell'Europa Occidentale. Le aziende dell'Est sono comunque presenti nei loro Paesi e certamente nel tempo andranno incontro a un percorso di rinnovamento e adeguamento tecnologico dei macchinari, congiuntamente al miglioramento del livello retributivo delle loro maestranze.

**Vuole citare quali sono stati gli ultimi sviluppi della OMSG?**

Stiamo completando la realizzazione di tre grandi impianti a tunnel, con portate di decine di tonnellate, destinati a industrie italiane dei settori della fonderia di ghisa, dei trattamenti termici e dei componenti di macchine agricole.

Abbiamo realizzato inoltre due impianti speciali completamente automatizzati nel sistema di carico, scari-

**Lo stand della OMSG alla prima edizione di 'Finitura & Oltre', avvenuta a Bergamo nel settembre 2005.**

co e movimentazione dei pezzi: uno a Tappeto Rampante® per una ditta bresciana di componenti pressofusi d'alluminio per il settore automotive e uno per ruote fuse in lega d'alluminio per un'azienda austriaca.

Questi progetti seguono un'importante attività di rinnovamento degli impianti standard e dell'ufficio tecnico, che da più di tre anni opera con stazioni CAD 3D.

**Nel vostro settore può essere un problema la dimensione aziendale per continuare a stare sul mercato e fare ricerca?**

Le aziende italiane del settore dei trattamenti di finitura sono per lo più imprese di famiglia che attualmente non mi sembrano orientate a unire le loro forze, anche se ciò potrebbe portarle a dei migliori risultati. Attualmente il mercato permette a tutti di vivere; certamente le scelte andrebbero fatte prima del profilarsi di una crisi....

**Per dare la possibilità al settore dei trattamenti delle superfici di mettersi in mostra, l'UCIF ha isti-**

**tuito l'esposizione 'Finitura & Oltre'. Quali effetti sta producendo questa manifestazione?**

La prima edizione di Finitura & Oltre, svoltasi a Bergamo nel settembre del 2005, è stato un ottimo richiamo per chi doveva recarsi in fiera alla ricerca di una soluzione specifica. I visitatori erano tutte persone qualificate e come tali hanno generato dei contatti interessanti sfociati in successivi sviluppi. L'esperienza per OMSG è stata senza dubbio positiva perché, oltre a rafforzare i rapporti con clienti o persone conosciute in precedenza, è stato pure possibile concludere un ordine direttamente in fiera. Senz'altro parteciperemo all'edizione del 2007, con l'auspicio che la seconda edizione superi le aspettative della prima. Ritengo anche molto positiva l'iniziativa di trasferire negli anni pari a Mosca, in seno alla manifestazione fieristica Metalloobrabotka, Finitura & Oltre e di promuovere anche in quella sede il marchio UCIF.

OMSG ha preso parte all'evento nella 'comitiva' del Consorzio VIAX a fianco della 'compagine' UCIF. Senza dubbio la partecipazione collettiva delle aziende italiane è stata una soluzione fondamentale in quanto ha permesso di promuovere la nostra tecnologia presso i visitatori della fiera e in più ha sollevato le aziende da problematiche di tipo burocratico.

Con l'operazione 'Finitura & Oltre' a Metalloobrabotka, il settore dei trattamenti di superficie italiano ha seguito le orme tracciate parecchi anni fa dalle aziende costruttrici di macchine utensili tedesche e in fiera abbiamo potuto notare gli effetti: una grande affluenza di pubblico nell'area a loro assegnata.

Vorrei che l'edizione moscovita di Finitura & Oltre porti gli stessi benefici dell'edizione di Bergamo per affermare le capacità del gruppo, la tecnologia, il settore e il sistema Italia. Oggi siamo focalizzati sulla Russia, domani potremmo parlare di India, Brasile, Sud Africa: sono iniziative che si possono replicare per dare spazio alle nostre aziende che, sebbene siano piccole, sanno che il mercato è il mondo.

**readerservice.it n.51**