

Della tua produzione ci prendiamo cura noi

La gestione dei lubrorefrigeranti è un elemento cruciale per la produttività delle aziende di meccanica di precisione, ma spesso viene trascurata a causa della complessità e dei tempi stretti. Linea Tecnica, con il suo approccio sinergico e personalizzato, offre soluzioni complete che permettono di ottimizzare il processo produttivo, ridurre i rischi e migliorare la qualità finale. L'azienda si pone come partner affidabile per la gestione del reparto lubrorefrigeranti, fornendo competenza tecnica, formazione e supporto continuo ai propri clienti

L'importanza strategica della lubrorefrigerazione nel metalworking

Nel settore dell'asportazione truciolo e della rettifica, il core business delle aziende è “fare pezzi alla massima velocità”, sintetizza Valerio Pappalardo, Direttore strategico di Linea Tecnica, società specializzata in prodotti chimici per il metalworking.

La lubrorefrigerazione è parte integrante del sistema macchina utensile, influenzando in modo significativo la vita e le prestazioni della macchina, la modalità di evacuazione dei trucioli e la qualità del pezzo finito. Tuttavia, la scelta e la gestione del fluido spesso non sono una priorità per i responsabili di produzione e per gli operatori, principalmente per motivi di tempo e complessità. “La meccanica di precisione è un settore velocissimo, in cui tutto è sempre per ieri”, sottolinea Pappalardo.

La complessità del lubrorefrigerante: non esiste una soluzione universale

“Il lubrorefrigerante è un prodotto molto complesso. Parliamo di vasche che contengono centinaia di litri di prodotto emulsionabile: noi vendiamo solo il 5-10% del fluido, il resto è acqua del cliente. La tecnologia di base e la percentuale di prodotto, le caratteristiche chimico-fisiche dell'acqua, la tecnica di miscelazione, la gestione, la pulizia e il rabbocco del lubrorefrigerante sono solo alcune delle variabili che dobbiamo considerare quando mettiamo a punto la soluzione per un cliente”. In altre parole, non esiste il lubrorefrigerante migliore in assoluto, ma solo quello contestualizzato in modo ottimale in base al processo produttivo dell'azienda.

“Scorciatoie non ve ne sono”, constata Pappalardo. “La complessità va abbracciata, analizzando il flusso produttivo dell'azienda e il modo in cui lavorano gli operatori addetti alle macchine utensili. E soprattutto tenendo sempre a mente che la priorità del cliente è produrre pezzi o rettificare a tutta velocità, non svolgere attività che considera accessorie – a torto o a ragione, non sta a noi giudicare”.

Chi tratta prodotti chimici per il metalworking si trova davanti a un bivio: può limitarsi a fornire il prodotto e puntare il dito contro il cliente se non lo usa come si deve, oppure può mettersi nelle condizioni di ricevere dal cliente la missione di aiutarlo a gestire al meglio il suo “reparto lubrorefrigeranti”. Può colpevolizzare il cliente per ciò che non va o mettersi nei suoi panni “intrisi di truciolo ed emulsione”, capire come aiutarlo e affiancarlo nella risoluzione dei problemi.

Dal fornitore al partner: il valore dell’approccio consulenziale

Competenza tecnica, disponibilità all’ascolto, capacità di analisi del contesto, propensione a formare gli interlocutori e senso di responsabilità sono le leve su cui Linea Tecnica punta per convincere il cliente ad affidargli come partner esterno la gestione del “reparto lubrorefrigeranti”. “Sappiamo bene che ogni punto di attrito comporta una verifica, un rabbocco o una pulizia in meno, che a loro volta mettono a rischio l’efficienza del sistema macchina utensile nel suo complesso. Il nostro compito è individuare questi ostacoli e agire in sinergia con responsabili di produzione e operatori per rimuoverli. Il termine sinergia noi lo prendiamo alla lettera, operando con il cliente per raggiungere insieme l’obiettivo di ottimizzare il processo produttivo”.

In concreto, cosa significa agire da partner esterno come se si fosse il “reparto lubrorefrigeranti” dell’azienda cliente? “Vuol dire fare controlli preventivi e in autonomia, ma anche curare i piccoli dettagli che fanno la differenza”, esemplifica Pappalardo. “Movimentare fusti da 200 chili non è uno scherzo e quindi noi li forniamo già pallettizzati. Poi, per facilitare la verifica a colpo d’occhio da parte degli operatori, in casi eccezionali abbiamo approntato fusti trasparenti, così è più difficile restare senza prodotto da emulsionare. Soprattutto per le operazioni di rabbocco e disoleazione possiamo offrire un’automazione completa e senza rischi: sviluppiamo internamente sistemi di rabbocco automatici e siamo entrati nel mercato della disoleazione solo quando abbiamo potuto fornire al cliente macchine che fanno tutto da sé, senza caricare gli operatori dell’onere di gestire un altro componente, cosa che non hanno certo tempo di fare”.

Sinergia e formazione: affiancare il cliente per ottimizzare i processi

Fin dalla fase di pre-vendita, proporci come partner dell’azienda significa anche iniziare i responsabili di produzione e gli operatori alle buone pratiche del settore della lubrorefrigerazione, che sono efficaci a prescindere dal fornitore e dal prodotto che l’azienda sceglierà. “Iniziare dall’ABC – spiegando che cos’è un lubrorefrigerante, come si miscela, come si rabbocca, come si pulisce e smaltisce correttamente – permette ai nostri interlocutori di usare bene il poco tempo a disposizione, di prendere decisioni più consapevoli e di riconoscere tempestivamente situazioni critiche”. Grazie a questo approccio formativo, istituzionalizzato dalla figura del responsabile tecnico-commerciale, le aziende ci riconoscono come esperti del settore, come interlocutori autorevoli e degni di fiducia con cui costruire giorno dopo giorno una relazione paritetica, salda e duratura. Senza contare che

l’alfabetizzazione è un ottimo modo per seminare commercialmente anche e soprattutto in momenti di calo delle attività produttive”.

Competenza e prossimità: una rete di supporto capillare

“Siamo aggressivi tecnicamente, non commercialmente: questo è il nostro punto di forza” sintetizza Pappalardo. Eppure, le conoscenze e competenze specialistiche e il patrimonio esperienziale accumulato in decenni di attività avrebbero meno mordente se non fossero completati dall’assiduo servizio di prossimità e dalla qualità dei lubrorefrigeranti proposti”.

“Per essere presenti in tutta Italia abbiamo scelto di collaborare con rivenditori o agenti plurimandatari specializzati nel settore della meccanica e che spesso sono già punti di riferimento stabili per i loro clienti. Noi formiamo queste realtà e, in caso di necessità, siamo sempre presenti per supportarle e affiancarle”.

Continua Pappalardo: “Ovviamente alla base del nostro posizionamento sul mercato sta anche l’affidabilità del prodotto, il fatto di avere selezionato fornitori partner che la pensano come noi. Per esempio ZET-CHEMIE GmbH produce il lubrorefrigerante just in time in base al nostro ordine. Ciò significa che i clienti ricevono sempre il prodotto fresco, che ha una o due settimane di vita, e che è al massimo delle sue prestazioni. Questo avvantaggia anche le realtà più piccole, che consumano il prodotto in un arco temporale piuttosto lungo”.

La prova sul campo: far toccare con mano il valore aggiunto

In fase di pre-vendita è difficile trovare un fornitore che non prometta al potenziale cliente di diventare suo partner. Per orientare positivamente la decisione di acquisto occorre passare dalle parole ai fatti, facendo toccare con mano agli interlocutori la differenza dell’approccio autenticamente sinergico praticato da Linea Tecnica. “Ai potenziali clienti in grado di esprimere ipoteticamente volumi più elevati proponiamo la prova a buon esito. La particolarità è che pensiamo noi a tutto: determiniamo il prodotto adeguato al processo produttivo, puliamo e riempiamo una vasca, e diamo a responsabili e operatori tutto il tempo e gli strumenti necessari per testare con tutta tranquillità la soluzione in condizioni ottimali. Loro non devono fare nulla, se non fare truciolo o sfrido come di consueto e valutare l’esito finale, mentre il resto dell’azienda lavora come prima”.

Prezzi adeguati e risparmio reale: la visione a lungo termine

Ciò che Linea Tecnica offre ai clienti è un prodotto e servizio di alta qualità a un prezzo adeguato. “Siamo una delle poche aziende in Italia a lavorare senza sconto. Perché? Perché vogliamo essere sereni di poter correre dal cliente. Si è accorto che il fusto è vuoto e rabboccare sola acqua rischierebbe di creare ruggine? Non facciamo una piega, capiamo la situazione e corriamo a consegnare la merce il prima possibile. Il nostro prezzo include tutte quelle complessità che il lavoro del cliente inevitabilmente genererà”.

Prosegue Pappalardo: “Non promettiamo alle aziende che con noi risparmieranno in termini di prezzo, ma nel medio termine l’analisi di tutti i costi e dei consumi risulta sempre in un

risparmio tangibile. Faccio due esempi: il nostro prezzo comprende anche minor manutenzione e smaltimento del lubrorefrigerante, che spesso rappresenta un costo occulto di cui vi è scarsa consapevolezza. E poi vi sono i nostri sistemi automatici che permettono di rabboccare a una percentuale inferiore: da un certo punto di vista sono contro i nostri interessi, perché ci fanno vendere meno olio. Ma in realtà lavorano per noi, perché sappiamo che il cliente non avrà problemi. Anche in questo caso ragioniamo con la testa del cliente, perché viviamo come lui la realtà delle officine meccaniche”.

Fidelizzazione e tradizione: la storia di collaborazioni di successo

La fidelizzazione dei clienti è la prova più bella della validità dell’approccio sinergico di Linea Tecnica: “Abbiamo collaborazioni ventennali e perfino trentennali, che risalgono a prima della fondazione della nostra azienda, quando mio padre e il suo socio avevano già iniziato a essere un punto di riferimento per le aziende meccaniche del nostro territorio”. C’è da esserne orgogliosi!