

# NON SOLO PRODOTTI, SOPRATTUTTO SOLUZIONI

*Con l'obiettivo di offrire non soltanto prodotti, ma soprattutto soluzioni, una realtà che supporta i clienti in modo costante e tangibile, con una filosofia operativa che pone in assoluto primo piano la soluzione delle loro problematiche. Ce ne parla in questa intervista Claudio Cavazzoni, responsabile commerciale di O.M.G.*

## **Qual è la strategia operativa con cui la vostra azienda si muove sul mercato?**

Il nostro approccio al mercato si sviluppa seguendo da vicino tre tipologie di clienti: i costruttori di macchine, i clienti finali e i rivenditori di utensili e attrezzature. Dal punto di vista operativo stiamo quindi lavorando su prodotti e progetti che possano soddisfare le loro esigenze, e in modo particolare quelle dei costruttori di macchine, ai quali offriamo prodotti altamente specializzati.

## **Quali sono i vostri obiettivi e quale la missione che vi siete posti?**

Il nostro obiettivo è quello di proporre non soltanto prodotti, ma soprattutto soluzioni. Il nostro cliente, più o meno abituale che sia, è quindi supportato in tal senso in maniera costante e tangibile: che questa sia per noi la strada giusta da percorrere lo conferma la soddisfazione espressa di continuo dai clienti nei confronti della nostra filosofia operativa, che mette in assoluto primo piano la soluzione delle loro problematiche,

Claudio Cavazzoni,  
responsabile  
commerciale di O.M.G.

attraverso risposte concrete e vincenti.

### **Quali sono i punti di forza e le caratteristiche che più vi contraddistinguono?**

Ogni prodotto che proponiamo al cliente viene pensato, progettato, costruito e testato interamente e direttamente presso il nostro stabilimento: questa è la nostra caratteristica distintiva, nonché il nostro punto di forza sul mercato. Il cliente può così contare su un unico interlocutore per ciò che riguarda i prodotti, a 360°. Tutte le fasi produttive vengono seguite direttamente da noi, ma soprattutto è il progetto a essere nostro. In pratica l'ufficio tecnico progetta e indirizza poi in produzione quello che è il nostro pensiero del prodotto stesso, secondo le esigenze espresse da clienti e mercato.

### **Quanto è importante quindi per voi l'attività di Ricerca & Sviluppo?**

L'attività di Ricerca & Sviluppo ha ovviamente per O.M.G. un'importanza

primaria. Tale fondamentale attività si sviluppa in funzione dei prodotti che si devono andare a proporre, per cui ricerca significa anche selezionare i fornitori giusti e più affidabili, valutare ciò che offre il mercato della componentistica, prestare sempre la massima attenzione alle innovazioni tecnologiche per poi poterle inserire nei prodotti.

### **Quale significato ha per la vostra azienda il termine "qualità"?**

È un termine che viene oggi fin troppo usato! La qualità, invece, deve esserci e basta, e non va solamente calcolata con gli strumenti di misura. La qualità racchiude a mio avviso una serie di attività che devono condurre non solo a un buon prodotto, ma a un servizio e a un risultato finale risolutivo.

### **Flessibilità e rapidità di risposta: come interpretate invece questi fattori?**

Siamo particolarmente apprezzati proprio per il nostro modo di "pensare in multitasking" e, ancora di più, per la nostra velocità nel rispondere. Il nostro ufficio commerciale è sempre pronto a dare risposte sia telefonicamente sia tramite gli altri canali oggi disponibili, fornendo informazioni dettagliate, così come anche progetti e disegni, a chi si avvicina a un prodotto come il nostro. La flessibilità, poi, ci consente di soddisfare

**"OGNI PRODOTTO CHE PROPONIAMO AL CLIENTE VIENE PENSATO, PROGETTATO, COSTRUITO E TESTATO INTERAMENTE E DIRETTAMENTE PRESSO IL NOSTRO STABILIMENTO"**

## **Nel segno dello sviluppo costante**

Nata all'inizio degli anni Sessanta come piccolo laboratorio specializzato nella progettazione e fabbricazione di teste multiple, O.M.G. ha inizialmente indirizzato la propria produzione verso tre tipologie di prodotti: mandrini a maschiare, teste multiple a giunti universali e teste multiple ad assi variabili. In sintonia con la forte evoluzione dell'industria metalmeccanica, l'azienda è poi cresciuta e si è costantemente sviluppata negli anni, prendendo parte attiva alla diffusione di nuovi prodotti e proposte innovative, in risposta alle esigenze del mercato. «O.M.G. – afferma Claudio Cavazoni, responsabile commerciale dell'azienda – continua a essere protagonista di un'evoluzione tecnica e strutturale che ci ha portati ad ampliare e migliorare continuamente la nostra gamma di prodotti, completamente progettati e costruiti al nostro interno». La mission di O.M.G. è quella di porre creatività e consulenza tecnica al servizio dei clienti, per aiutarli a migliorare la loro produttività, offrendo contemporaneamente un affidabile ed efficace servizio pre- e post-vendita, con la garanzia di un'assistenza tempestiva e di consegne puntuali.



Testa ad angolo ISO50 con cambio utensile automatico e adduzione refrigerante centrale.



Torretta revolver HT160 a 6 mandrini.



Teste ad angolo standard per centri di lavoro.

## Una gamma di prodotti articolata e performante

La gamma degli articoli offerti da O.M.G. si è costantemente ampliata nel corso degli anni, migliorando via via sempre di più le sue caratteristiche tecniche e prestazionali. Attualmente la proposta dell'azienda è composta dalle seguenti serie di prodotti standard:

- TA, teste ad angolo.
- MO, moltiplicatori di giri.
- HT, torrette a revolver.
- VH, teste multiple a interassi variabili.
- TSI-TSX, teste multiple per spuntatura ingranaggi.
- T, teste multiple a giunti universali.

Là dove invece i prodotti di serie non sono adeguati a soddisfare le specifiche necessità della clientela, sono disponibili le esecuzioni speciali serie MT, TC, TC3 e TFS, che vengono ogni volta studiate e personalizzate, rendendo possibili le più svariate applicazioni.

La sfida più recente per O.M.G. è rappresentata dalle teste ad angolo per grosse asportazioni, serie BAH. Questa nuova serie è stata progettata e costruita per soddisfare le esigenze di equipaggiamento di macchine utensili di grandi dimensioni, utilizzate in diversi settori: trasporto pesante, aeronautico, navale, militare, ferroviario, energetico, stampi, automotive, e via dicendo. «Costruire questa tipologia di prodotto – dichiara Claudio Cavazzoni – significa avere capacità progettuali, approfondita conoscenza del prodotto stesso e delle relative problematiche, capacità di investimento, macchine utensili e attrezzature dedicate, personale altamente qualificato. La tecnologia applicata, i materiali, i componenti e il montaggio sono ai massimi livelli e i collaudi statici e dinamici certificati garantiscono nel tempo le migliori performance».



1

“SIAMO PARTICOLARMENTE APPREZZATI PER IL NOSTRO MODO DI “PENSARE IN MULTITASKING” E, ANCORA DI PIÙ, PER LA NOSTRA VELOCITÀ NEL RISPONDERE”

adeguatamente le diverse esigenze e richieste dei clienti. Non a caso, per noi lo speciale è quasi la quotidianità: ce ne occupiamo da oltre cinquant'anni e abbiamo sempre avuto un ufficio tecnico preposto, per cui non abbiamo alcuna difficoltà a pensare in modo diverso.

**Quali sono le esigenze che il vostro mercato di riferimento evidenzia oggi maggiormente?**

Per quanto riguarda in particolare i costruttori di macchine, l'esigenza fondamentale è quella di trovare un partner affidabile, e su questo punto O.M.G. è sempre stata apprezzata. Con il termine partner, tengo a sottolinearlo, è da intendersi quel rapporto che va al di là del puro acquisto/vendita, richiamando in effetti anche tutta una serie di attività precedenti e successive che, ancora una volta, portano a offrire al cliente una soluzione e non un



2



3

prodotto fine a sé stesso.

**Quali servizi mettete dunque a disposizione prima e dopo la vendita?**

Nella fase precedente ci rapportiamo con il cliente in modo tale da poter comprendere esattamente ciò di cui ha bisogno, cercando di reperire da lui più informazioni possibili che ci conducano a centrare con il prodotto giusto la giusta soluzione alla sua necessità o al

“GIORNO PER GIORNO SI INSTAURA CON I CLIENTI UNA FIDUCIA CHE CONQUISTIAMO FACENDO SEMPLICEMENTE IL NOSTRO DOVERE IN TUTTE LE FASI DEL NOSTRO LAVORO”



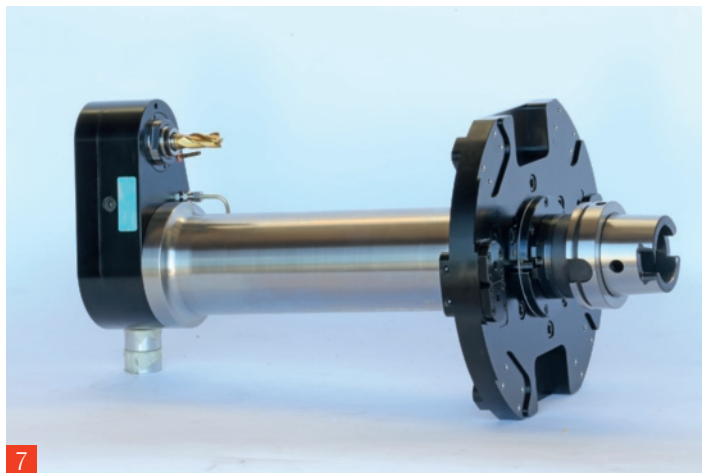
4



5



6



7

- 1 - Testa ad angolo ISO50/ISO40 con adduzione refrigerante centrale.
- 2 - Testa ad angolo con braccetto a ingombri ridotti.
- 3 - Testa ad angolo variabile ISO50/ER32 con adduzione refrigerante centrale.
- 4 - Testa multipla speciale a 9 mandrini di foratura e fresatura.
- 5 - Testa ad angolo speciale con parti in titanio, cambio utensile automatico su entrambi i coni HSK100/HSK100 e adduzione refrigerante centrale.
- 6 - Testa multipla speciale a 3 mandrini HSK63 con adduzione refrigerante centrale.
- 7 - Testa speciale a mandrino rovesciato con corpo in titanio.

## “L’ATTIVITÀ DI RICERCA & SVILUPPO HA UN’IMPORTANZA PRIMARIA E SI SVILUPPA IN FUNZIONE DEI PRODOTTI CHE SI DEVONO ANDARE A PROPORRE”

suo problema. Nella fase post-vendita ci assicuriamo con scrupolosità che, una volta messo in funzione il prodotto, tutto proceda regolarmente. Contiamo per tutto questo anche su rete di agenti tecnico-commerciali, sparsi sul territorio nazionale, che si possono recare direttamente dal cliente sia prima sia dopo la vendita. Dimostriamo così tutta la nostra vicinanza ai clienti, con una presenza effettiva al loro fianco. Giorno per giorno si instaura quindi una fiducia che conquistiamo facendo semplicemente il nostro dovere in tutte le fasi del nostro lavoro.

### **In tale contesto, quanto è importante per voi poter contare su personale competente e motivato?**

È senz’altro un fattore fondamentale nelle nostre dinamiche operative. Per questo siamo noi stessi a generare le competenze direttamente al nostro interno, attraverso corsi di formazione costanti, per quanto riguarda sia le attività prettamente manuali sia le attività progettuali e commerciali.

### **Come vi muovete invece in tema di internazionalizzazione?**

Questa tematica ci riguarda da vicino, in quanto oramai il 40% della nostra

produzione è destinata all’estero. Il panorama internazionale, infatti, è importante per noi già da tempo, da quando ci siamo mossi in questa direzione alla ricerca di un’espansione che ci consentisse di metterci in contatto con costruttori di macchine un po’ di tutto il mondo. Tra i nostri commerciali interni uno gestisce il territorio europeo e un altro si occupa di altre zone del mondo, supportato da distributori di zona o rivenditori.

### **Per finire, come valutate l’attuale andamento presente e futuro del contesto in cui operate?**

Mi sento di affermare che attualmente l’andamento è stabile rispetto all’anno scorso, ma per il futuro siamo fiduciosi e puntiamo ad aumentare ulteriormente la nostra offerta e il suo livello qualitativo, grazie ai prodotti che stiamo progettando e realizzando in questo periodo. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA