

MACCHINE LAVAMETALLI

Ilsa da sempre propone prodotti affidabili, di qualità, con elevate prestazioni e con soluzioni ad alto contenuto tecnologico.

di Cecilia Albertoni

Flessibilità produttiva e propensione all'innovazione



La divisione di lavaggio metalli di Ilsa è nata più di vent'anni fa sulla base della tecnologia e dell'esperienza acquisita nel settore d'origine; Ilsa infatti dal 1978, anno di fondazione, progetta e costruisce macchinari per lavaggio funzionanti a solventi. In occasione della Fiera Fornitore Offresi abbiamo incontrato Alessandro Pancaldi, responsabile commerciale della divisione lavaggio metalli.

La Subfornitura - Qual è la vostra storia e quali le principali attività di Ilsa?
R. - L'azienda produce impianti di lavaggio metalli dal 1992, le macchine sono rivolte alle aziende che fanno

Lo stabilimento Ilsa SpA a Bologna

lavorazioni meccaniche. La divisione del lavaggio metalli è nata sulla scia delle richieste del mercato tedesco per questa specifica tipologia di lavaggio, ma l'azienda in realtà è del 1978 e si è sempre occupata di macchinari di lavaggio con utilizzo di solventi.

Ilsa produce tutto in Italia negli stabilimenti di Bologna: dalla progettazione alla costruzione delle carpenterie, all'assemblaggio e cablaggio.

La Subfornitura - Qual è il mercato a cui fate riferimento?

R. - La tipologia di aziende con cui lavoriamo è quella che si occupa di principalmente asportazione truciolo, ma abbiamo clienti nei settori più diversi della meccanica in generale, anche nell'ambito della deformazione.

Oggi esportiamo circa l'80% del nostro prodotto servendo tutta l'Europa e l'India; negli ultimi anni i mercati principali sono stati sicuramente quelli esteri. La visibilità internazionale è quella che oggi consente di restare competitivi.

La Subfornitura - Il fatto di essere sul mercato estero vi ha indotto a migliorare ulteriormente la tecnologia?

R. - Sicuramente sì perché non è mai sufficiente... la nostra politica è l'orientamento al miglioramento.

L'area geografica in cui ci muoviamo è estremamente competitiva e da subito abbiamo dovuto orientarci verso un miglioramento della parte tecnica e dedicarci allo sviluppo per poterci trovare pronti rispetto ad altri competitors.

Alessandro Pancaldi, Responsabile Commerciale Div. Lavametalli Ilsa SpA



La Subfornitura - E come fate a gestire aree così diversificate?

R. - Abbiamo per ogni nazione almeno un partner selezionato e cresciuto con fatica, anche per quanto riguarda l'assistenza tecnica, purtroppo però non c'è una regola definita...

La Subfornitura - Partecipate a fiere all'estero?

R. - Prendiamo parte sistematicamente a fiere mirate, ad esempio la Parts2Clean di Stoccarda che è la fiera di riferimento per il nostro settore, la fiera biennale di Bilbao, il Simodec in Francia...

I budget sono quelli che sono, per cui selezioniamo, facciamo test e sondaggi e qualificiamo quelle che vale la pena ripetere o no.

La Subfornitura - La crisi ha penalizzato un settore come il vostro?

R. - Ci sono stati dei paradossi: proprio nel periodo di crisi i clienti finali hanno incrementato le esigenze nell'ambito della pulizia dei prodotti per capitolati imposti, quindi inaspettatamente aziende che avevano il 50% dei macchinari fermi, investiva nell'ambito lavaggio; storicamente la difficoltà esisteva quando l'impianto non veniva considerato parte del processo produttivo, ora si sono invertite le proporzioni perché la tecnologia produttiva rischia di essere compromessa se non si hanno soluzioni all'altezza per gestire gli ultimi step per garantire la qualità complessiva del prodotto anche in termini di pulizia, condizione ormai irrinunciabile per servire adeguatamente i mercati più significativi.

La Subfornitura - Esportate tantissimo, per l'Italia non si può fare altro? Intravede delle possibilità?

R. - Io credo che ci sia molto da fare anche in Italia, noi cerchiamo di "fare cultura" su determinati aspetti; pensiamo che faccia la differenza approcciare in modo consapevole e informato alla tematica per cui vengono proposti i nostri impianti, la tecnologia è presente da vent'anni però non c'è un'adeguata



Un impianto con camera da 7000 lt pronto per il collaudo negli stabilimenti Ilsa



Lo stand Ilsa alla fiera Simodec 2014 in Francia

conoscenza del processo e di tutti gli aspetti che si devono considerare.

In Italia per riuscire a sopravvivere bisogna crescere almeno culturalmente. L'unico modo è lavorare in quella direzione: ci sono gli spazi e i modi

per arrivare a qualificare il prodotto, aumentarne la qualità, ottimizzare le risorse spese per la parte finale del processo. Si deve ragionare in termini di efficienza e produttività.

C'è parecchio da fare in questo senso

perché bisogna far maturare una mentalità nuova.

La Subfornitura - Come vede questo periodo? Si sta effettivamente uscendo dal tunnel della crisi?

R. - È cambiato il modo di lavorare, se ci si aspetta di avere certezze o programmi a lungo termine non si va avanti; chi ha avuto successo tra i nostri clienti è chi si è adattato alla nuova realtà: si lavora più di corsa, inevitabilmente un po' peggio, ma si lavora ... e parecchio direi. Prima lo si capisce meglio è.

Gli aiuti e le soluzioni "istituzionali" per aiutare le aziende non sono sempre adeguati: bisognerebbe che chi si occupa di queste cose avesse competenze reali sull'argomento, ma non sempre accade.

A volte le modalità di alcune soluzioni sono poco efficaci e bloccano le trattative invece che velocizzarle.

Tutto questo non aiuta.



Fiera IMTEX Bangalore -
Lo stand Insight Eng. - Partner Ilsa in India