



ENTRA NEL TRENTACINQUESIMO ANNO DI ATTIVITÀ LA GMV, TRA I MAGGIORI IMPORTATORI ITALIANI DI MACCHINE UTENSILI PER ASPORTAZIONE DI TRUCIOLO. DALLA NUOVA SEDE DI ZANICA, LA SOCIETÀ BERGAMASCA CAVALCA LA RIPRESA DEI MERCATI POTENZIANDO IL SERVIZIO E AMPLIANDO L'OFFERTA.

[MACCHINE UTENSILI]

di Ernesto Imperio ed Ezio Zibetti

Nel solco dell'hi-tech

Nata nel 1981 come agenzia locale rivolta ai mercati bergamasco e bresciano, GMV Macchine Utensili ha saputo gradualmente ampliare la sua copertura territoriale e la sua offerta di macchine utensili attraverso una sapiente e lungimirante politica dei piccoli passi, basata prevalentemente sull'importazione di macchine utensili di prestigiosi costruttori esteri, in gran parte provenienti da Paesi dell'Estremo Oriente. Alla base del successo della società bergamasca vi è un'attenta strategia di crescita, che ha sempre privilegiato l'alto contenuto tecnologico della propria offerta e l'elevata qualità del servizio offerto ai clienti attraverso una rete tecnico-commerciale che, oggi, garantisce una presenza capillare sul territorio italiano, con agenti e personale tecnico altamente qualificati. GMV Macchine Utensili, trasferitasi a metà 2014 nel nuovo e più grande stabilimento di Zanica, si posiziona senza dubbio sulla scena nazionale tra i maggiori importatori di macchine utensili il cui prevalente ambito applicativo è quello delle lavorazioni di tornitura, fresatura e rettificatura. Grazie all'impiego di oltre 30 tecnici interni, di 50 agenti attivi sul territorio nazionale, di uno staff amministrativo e commerciale interno composto da oltre 20 professionisti, la società bergamasca si pone quale partner verso il cliente affiancandolo nella scelta del prodotto e nella risoluzione del problema prodotti-



vo specifico. Oltre all'importazione e alla distribuzione dei macchinari, GMV Macchine Utensili offre un efficiente servizio di post vendita finalizzato a garantire nel tempo un'inalterata efficienza delle macchine e degli impianti installati. Al fianco della principale attività di importazione, vendita e assistenza vi è quella, molto apprezzata dai clienti, del ritiro, revisione e rivendita di macchine utensili usate.

GMV cavalca la ripresa

Questa la sintetica descrizione di una società che opera da 35 anni nel settore dell'asportazione di truciolo e che, scommettendo sull'imminente uscita dalla crisi dei mercati, ha posto le basi per un ulteriore salto di qualità nell'organizzazione tecnica e commer-



Sopra: la sede di GMV Macchine Utensili a Zanica (BG)

Sotto: da sinistra, Vincenzo Biffi e Mauro Abrami

NEL SOLCO DELL'HI-TECH

ciale delle proprie attività. Per conoscere i dettagli di questa rinnovata strategia di crescita, la redazione di *Tecnologie Meccaniche* ha incontrato Vincenzo Biffi, Presidente di GMV Macchine Utensili, che contestualizza lo sviluppo recente della società bergamasca nell'attuale situazione del mercato.

«Stiamo vivendo un periodo sicuramente positivo - esordisce Biffi - se si pensa che abbiamo chiuso il 2015 con un +15% del fatturato rispetto al 2014 che, a sua volta, era stato anch'esso in crescita rispetto all'anno precedente. Analoghe performance ce le aspettiamo per il 2016, in quanto abbiamo numerose trattative e vediamo i nostri clienti più sereni e disponibili all'investimento: riprende a crescere il lavoro, le aziende assumono nuovo personale e ci sono migliori prospettive rispetto a 2-3 anni fa. Ritengo che questa generale positività del mercato sia

anche legata ad alcune proposte fatte dal Governo italiano per incentivare gli investimenti: penso alla nuova Sabatini o al maggiore ammortamento per l'acquisto di beni strumentali, partito da ottobre 2015. Dal nostro punto di vista, i settori più vivaci sono quelli della produzione, della meccanica generale e, in parte, della stampistica. Basandoci sul numero di macchine vendute negli ultimi due anni e sulla loro destinazione applicativa, vediamo questi tre settori crescere equamente: nel 2016 pensiamo di vendere 280 macchine utensili contro le 250 del 2015 e le 220 del 2014».

Non va dimenticato, poi, il mercato delle macchine usate, anch'esso in buona evoluzione; in tal senso, l'organizzazione commerciale di GMV contempla anche l'acquisto da Paesi esteri come Inghilterra, Olanda, Germania o Russia, di macchine che vengono retrofittate e rivendute a clienti italiani o esteri, soprattutto sudamericani, garantendo altresì la necessaria assistenza tecnica. Come detto, numerosi sono i marchi di prestigio che GMV commercializza, coprendo un ampio spettro applicativo. In particolare, i marchi rappresentati da GMV sono Kitamura per i centri di lavoro orizzontali, verticali a portale e a 5 assi per lavorazioni ad alta precisione, Wele per i centri verticali e le alesatrici orizzontali, Ares Seiki per i tapping center, Samsung per i torni a controllo numerico da barra e da ripresa di piccole e fino a grandi dimensioni, C&C

Machinery per i torni a 2-3 torrette da barra, multiassi e multitasking. GMV propone, inoltre, per tutto il mercato italiano anche macchinari per la rettificazione quali i prodotti del Gruppo Kellenberger, ovvero Hauser, Tschudin, Usach e Voumard; Palmary, azienda taiwanese che offre l'intera gamma di rettificatrici dalle tangenziali a quelle senza centri, cilindriche e per interni anche a controllo numerico. GMV propone anche le rettifiche senza centri della Tschudin, LGB per le rettifiche a portale, Pemamo per le macchine di lappatura. A fine 2015 si è aggiunto Takamaz, noto costruttore giapponese specializzato nella costruzione di avanzati torni a controllo numerico di medio-piccole dimensioni. Il ventaglio delle soluzioni offerte da GMV Macchine Utensili spazia dalle macchine di piccole dimensioni fino a quelle più grandi; sono macchine di qualità medio-alta che rispondono alla precisa scelta strategica della società di Zanica di essere presente sul mercato con un'offerta di elevato livello qualitativo.

«Con un'offerta così ampia e diversificata - spiega Biffi - riusciamo a soddisfare ogni tipo di esigenza produttiva per qualsiasi ambito applicativo, con particolare riferimento alla produzione, alla meccanica generale e al settore stampi. Quest'ultimo è in ripresa, la lavorazione degli stampi di media complessità sta tornando in Italia e, per quelli di medio-piccole dimensioni riceviamo



Sopra: GMV Macchine Utensili si posiziona senza dubbio sulla scena nazionale tra i maggiori importatori di macchine utensili

Sotto a sinistra: una parte dell'interno della sede di GMV Macchine Utensili

Sotto a destra: l'ambito nel quale opera in modo prevalente GMV Macchine Utensili è quello delle lavorazioni di tornitura, fresatura e rettificazione

Da diversi anni
GMV Macchine
Utensili importa in
Italia le macchine
di Kitamura



A fine 2015, all'offerta di GMV Macchine Utensili si è aggiunto Takamaz, noto costruttore giapponese specializzato nella costruzione di avanzati torni a controllo numerico di medio-piccole dimensioni

molte richieste dei nostri centri di lavoro Kitamura, sia verticali che orizzontali, soprattutto a 5 assi per lavorazioni di superfici complesse. Anche il settore della produzione vede le macchine Kitamura tra le più richieste in quanto sono macchine molto veloci, affidabili e multitasking. Analoghe esigenze sono espresse dalla meccanica generale, dove si richiedono soluzioni un po' più semplici; qui, la scelta principale è Wele con macchine a 3 o 4 assi, fino a taglie di 1,5x1,5 metri: nel 2015, la nostra società è risultata prima in Europa come rivenditore Wele».

Interessante segnalare che GMV Macchine Utensili, soprattutto attraverso la soluzione Kitamura, è ben inserita nel settore aeronautico dove c'è una crescente esigenza di lavorare componenti in titanio; qui, le macchine del costruttore giapponese si esprimono molto bene grazie all'utilizzo di guide piane, alle alte velocità di lavoro e di rapido, alla presenza di doppie viti a ricircolazione di sfere su tutti gli assi e ad altre soluzioni tecniche avanzate.

Perché la new entry Takamaz? Quali gli obiettivi?, chiediamo al Presidente di GMV Macchine Utensili che così risponde: «È stata una scelta sollecitata dalle nostre agenzie, che ci riportavano alcune richieste dei clienti di torni molto precisi e molto veloci per la lavorazione da barra o da ripresa di piccoli pezzi. Da un'attenta analisi del mercato, abbiamo rapidamente individuato in Takamaz il costruttore che faceva al caso nostro e che in Italia aveva già 1.200 macchine installate. Si tratta di torni CNC, spesso dotati di un piccolo robot per il carico pezzo, che può lavorare diametri fino

L'ASSISTENZA TECNICA È STATA OTTIMIZZATA CON NUOVO PERSONALE

a 70 mm da barra e fino a 250 mm con lunghezze fino a 800 mm da ripresa. Sono macchine molto performanti che, ritengo, ci consentiranno di aumentare del 10-15% il nostro fatturato».

Il Service: un plus vincente

La gamma dei servizi garantiti alla clientela è integrata da una puntuale e qualificata assistenza tecnica, che ha contribuito certamente al successo della società bergamasca. Il reparto Service è una divisione appositamente creata per rispondere con tempestività e professionalità alle svariate esigenze del cliente, proponendo al mercato anche soluzioni tecniche personalizzate per le quali GMV è in grado di progettare attrezzature e sistemi di automazione. Si tratta di un servizio globale che va dalla prevendita all'installazione, dal collaudo all'assistenza post vendita fino ad arrivare alle forniture "chiavi in mano", attività quest'ultima che è stata potenziata negli ultimi anni creando un gruppo a hoc formato da tecnici altamente qualificati. Una scelta vincente che ha permesso all'azienda di conseguire significativi risultati commerciali e, al tempo stesso, di arricchire il proprio know how interno, collaborando con clienti di primaria importanza.

«Abbiamo investito molto nel Service - sottolinea Biffi - inserendo nuovo personale specializzato con lo scopo di dare un valore aggiunto ai nostri clienti e a noi stessi, soprattutto attraverso il potenziamento dell'attività del "chiavi in

mano" sollecitata da alcuni dei costruttori che rappresentiamo: è una scelta che ci distingue da molti dei nostri concorrenti. In sostanza, a partire dal disegno del pezzo che il cliente intende fabbricare, noi siamo in grado di sviluppare il ciclo di lavoro, definire l'utensileria, le attrezzature, il tipo e il numero di macchine necessarie per la lavorazione fino alla definizione del costo/pezzo. Soprattutto nei casi in cui è prevista l'installazione di più macchine, siamo altresì in grado di sviluppare la parte di automazione e/o di robotizzazione dell'impianto avvalendoci di fornitori qualificati. Vendendo circa 250 macchine l'anno e avendo un installato di circa 6.000 macchine - aggiunge Biffi - si comprende facilmente che il servizio di post vendita è particolarmente critico. Per fare fronte a ogni esigenza dei nostri clienti abbiamo perciò potenziato anche questa parte del servizio con nuovo personale e abbiamo ottimizzato l'attività con due iniziative principali: la prima è quella di destinare in maniera fissa tre tecnici per l'assistenza telefonica e avere una ventina di persone sempre pronte a partire per interventi in loco; la seconda è quella di fornire ai clienti, a prezzi estremamente vantaggiosi, un servizio di manutenzione programmata che sta riscuotendo grande apprezzamento. Non minore è l'apprezzamento dei clienti per il nostro ampio magazzino macchine che, mediamente, contiene un'ottantina di modelli già disponibili per la loro configurazione e consegna». ■