

# La meccanica di precisione guarda all'Europa

Lavorazioni specializzate e attrezzature sempre aggiornate per raggiungere molteplici campi di applicazione e affacciarsi sui mercati esteri. Le strategie e i progetti di Fabrizio Bartolini

**N**on accontentarsi dei risultati ottenuti, ma cercare costantemente di posizionare più avanti gli obiettivi. Allargare i confini del proprio business, puntando su innovazione, ricerca e formazione. Diventare prima di tutto un punto di riferimento nel proprio territorio per poi espandersi, sviluppando una profonda conoscenza del mercato e delle differenti esigenze dei clienti. Poche e semplici regole, fondamentali per le realtà operanti nel settore industriale, ma consigliabili a qualsiasi tipologia di azienda italiana. Un esempio dell'applicazione pratica di questa mentalità, la ritroviamo nella Ombar, l'azienda con sede a Nova Milanese, leader nel mercato per la fresatura ad alta velocità dei materiali temprati. «Fin dalla nostra nascita nel 1986 come Mecbar, il nostro intento è sempre stato quello di specializzarci nella costruzione



di attrezzature di precisione per molteplici campi di applicazione». Fabrizio Bartolini, amministratore delegato Ombar Srl, entra nei dettagli della sua strategia industriale, ripercorrendo la storia dell'azienda. «Oggi la nostra produzione spazia dai motori elettrici al condizionamento industriale, passando per la produzione di utensili speciali. Un risultato eterogeneo, raggiunto solo grazie a un

**5%**

*La percentuale del fatturato dedicata a ricerca e sviluppo nel 2015 dalla Ombar*

graduale sviluppo nel tempo, senza mai trascurare lo standard qualitativo che ci ha sempre contraddistinto». Nel 2015 Ombar ha confermato la strategia volta al continuo rinnovamento della produzione, riuscendo allo stesso tempo a mantenere inalterati i livelli del proprio fatturato. «Abbiamo inserito nuovi settori produttivi, ampliando il ven-



La sede di Ombar si trova a Nova Milanese (MB) [www.ombar.it](http://www.ombar.it)

taglio merceologico della nostra azienda - spiega Bartolini - L'obiettivo era quello di specializzare le fasi più importanti del processo produttivo, in modo da garantire un'altissima precisione, anche nelle lavorazioni su forme tridimensionali. Ci siamo riusciti senza perdere quote di mercato. Il 2015 ha pienamente soddisfatto le nostre aspettative, attestando una netta espansione territoriale e una tenuta del fatturato. Per il 2016 abbiamo lo stesso ambizioso obiettivo». Per raggiungere questi importanti risultati il gruppo ha cercato prima di tutto la leadership nel proprio ambito nazionale, costruendo quel carattere di affidabilità e sicurezza oggi caratteristica fondante della sua strategia internazionale. «La collocazione nel nostro territorio è stata importantissima - afferma Bartolini - perché ha sorretto materialmente la gestione organizzativa della nostra produzione. Da noi sono presenti e reperibili tutti i prodotti e le materie prime necessarie per portare a termine tutte le commesse». La base di partenza ideale per crescere al di fuori dei confini italiani. «Il business estero va costruito in modo diretto. Negli anni abbiamo sviluppato una rete di rapporti e scambi supportati dalle nuove tecnologie, riuscendo nell'intento



di creare un network commerciale efficiente e professionale. Nel prossimo anno saremo presenti anche in Germania, Austria e Svizzera. Vogliamo un numero sempre maggiore di partner e di possibili clienti». L'investimento di Ombar non ha mai trascurato l'aspetto legato a ricerca e sviluppo, riservando a quest'ambito circa il 5 per cento del fatturato annuale: «Abbiamo sempre puntato su questo aspetto» afferma con orgoglio Bartolini. «Per il prossimo biennio ci siamo dati come obiettivo prioritario un progetto di alta formazione del personale specializzato. In tutte le fasi di produzione e commercializzazione del prodotto, intendiamo sviluppare una politica preposta esclusivamente alla fidelizzazione del cliente». E per sottolineare il respiro europeo della sua azienda, l'ad di Ombar tiene a ricordare gli sforzi compiuti in ambito commerciale: «Il nostro obiettivo è quello di riuscire ad esporre i nostri prodotti in tutta Europa. Durante l'anno saremo prima a Dusseldorf, presso l'evento fieristico Euromold 2016, successivamente a Basilea, in concomitanza con Swisstech 2016. Due tra le più grandi manifestazioni del nostro settore, entrambe dedicate alla subfornitura».

*Stefano Russello*

## La lavorazione e i prodotti

*Nel corso degli anni Ombar srl si è specializzata nella lavorazione di materiali temprati, con centri di lavoro ad alta velocità. Le attrezzature di produzione vengono costruite interamente all'interno dell'azienda, con macchinari sempre aggiornati, nel nuovo insediamento produttivo di circa 600mq, dove prestano la loro opera undici addetti specializzati e due amministrativi. Punto di forza per qualità e servizio sono i reparti di elettroerosione a filo, garanzia di precisione e ripetibilità, insieme alle corsie di lavorazione, fondamentali per la riduzione dei tempi di consegna. La rete dati viene gestita da un server, con programmi CAM e applicativi CAD. La Ombar si distingue inoltre per offrire al cliente un report di controllo dimensionale certificato, realizzato con l'ausilio di precisissimi strumenti di misura. Il range di mercato aziendale si concentra prevalentemente sul territorio italiano ma la maggior parte dei committenti esporta i prodotti realizzati con Ombar in tutto il mondo. Il pacchetto clienti è costituito da aziende leader nel loro settore, quali Pirelli Pneumatici, Arturo Salice, CMS, Bic, Violex e Beretta, solo per citare i più importanti.*

*Nel 2015 Ombar ha confermato il rinnovamento della produzione, riuscendo a mantenere inalterati i livelli del proprio fatturato*